

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

#20 September 2018



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

REGION OF THE
MONTH –
**THE KRASNODAR
REGION**

TOMATEK
SIGNOR TOMATO
FROM THE
KRASNODAR
REGION

**MITAS IN
RUSSIA**

THEY DO
NOT ASK FOR
HARVEST, BUT
CREATE IT



**RUSCAM: THOSE WHO TAMED
THE GLASS ELEMENT**



ВАШ БИЗНЕС ПОД НАДЕЖНОЙ ЗАЩИТОЙ



АРБИТРАЖНЫЕ
СПОРЫ



СОПРОВОЖДЕНИЕ
БАНКРОТСТВА



ЗАЩИТА
ОТ ПРОВЕРОК*



ЗАЩИТА
ОТ МОШЕННИЧЕСТВА/
РЕЙДЕРСКИХ АТАК



ОПТИМИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ*

 **ЮРЛОВ
И ПАРТНЕРЫ**
Адвокатское бюро

www.yurlov.ru
+7 (495) 913-67-42



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера: Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дирекция развития и PR: Маргарита Котровская, Юлия Коннова,

Светлана Кравец

Дизайн/верстка: Виталий Гавриков

Корректор: Мария Башкирова

Перевод: Григорий Россыйкин

Редактор новостного портала rbgmedia.ru: Анжелика Грицак

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах

рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции издания

«Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966, Московская область,

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

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

тел.: +7(985)999-65-46

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство

о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6

июня 2016.

Russian Business Guide № 20

Подписано в печать 30.08.2018 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии: Krsk.sibnovosti.ru, Krasnoforum.ru,Baikal-info.ru, static.kremlin.ru, Vtruda.ru.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects,

business personalities in Russia and abroad.

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev, Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Natalia Rashitovna Varfolomeyeva

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Development and PR department: Margarita Kotrovskaya, Yulia Konnova,

Svetlana Kravets

Designer: Vitaliy Gavrikov

Proofreader: Maria Bashkirova

Translation: Grigoriy Rossyaykin

Editor of the news portal rbgmedia.ru:

Anzhelika Grytsak

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow, ul. Elektroavodskaya,

20, building 3

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

of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion.

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

permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966

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

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

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information

Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-

65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 20

Passed for printing on 30.08.2018

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Krsk.sibnovosti.ru, Krasnoforum.ru,Baikal-info.ru, static.kremlin.ru, Vtruda.ru.

На фото: генеральный директор компании ООО «Русджам Стеклотара Холдинг» Айдын Сюха Ондер. Фото Александра Падежова

ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY.

2

ТОЧКА РОСТА – КУБАНЬ.
GROWTH POINT – KUBAN.

8

КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ – ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ.
KRASNODAR REGION DEVELOPMENT CORPORATION – BUSINESS AND INVESTMENT ASSISTANCE.

10

WELCOME CENTER – ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ.
WELCOME CENTER – THE FIRST MULTIFUNCTIONAL CENTER FOR INVESTMENTS IN RUSSIA.

12

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ГАРАНТИЕЙ.
DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP WITH A GUARANTEE.

16

АЛЕКСАНДР ТКАЧЕНКО: «МЫ ВСЕГДА ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ».
ALEXANDER TKACHENKO: «WE ARE ALWAYS FOCUSED ON ENTREPRENEURS».

СВОЙ БИЗНЕС. OWN BUSINESS.

20

«РУСДЖАМ»: УКРОТИВШИЕ СТИХИЮ СТЕКЛА.
RUSCAM: THOSE WHO TAMED THE GLASS ELEMENT.

26

MITAS В РОССИИ: «ЗА ПЯТЬ ЛЕТ МЫ УВЕЛИЧИЛИ ДОЛЮ ШИН НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В ТРИ РАЗА».
MITAS IN RUSSIA: FOR FIVE YEARS WE HAVE INCREASED THE SHARE OF TIRES IN THE RUSSIAN MARKET BY THREE TIMES.

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ. INDUSTRY LEADERS.

30

БЕЗ СЕМЯН НЕТ БЕЗОПАСНОСТИ.
NO SAFETY WITHOUT SEEDS.

34

НЕ К УРОЖАЮ ИДУТ, А УРОЖАЙ ВЕДУТ.
THEY DO NOT ASK FOR HARVEST, BUT CREATE IT.

ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. TERRITORY OF INVESTMENT.

40

«ТОМАТЭК» – СИНЬОР ПОМИДОР ИЗ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.
TOMATEK – SIGNOR TOMATO FROM THE KRASNODAR REGION.

44

«ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА».
INTELLIGENT ENERGY.

50

АРХИТЕКТОР ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.
INVESTMENT ARCHITECT.



ТОЧКА РОСТА - КУБАНЬ

Краснодарский край – уникальный регион. Привлекательность кубанской земли во многом обусловлена ее потрясающим разнообразием климатических факторов и первозданного великолепия дикой природы Западного Кавказа. Житница России, Кубань встретит вас кавказским гостеприимством и казачьей удалью. Как сегодня развивается Краснодарский край - наш разговор с его губернатором Вениамином Кондратьевым.

- Вениамин Иванович, сегодня регион активно развивается, привлекаются дополнительные инвестиции, реализуются новые проекты. Какие точки роста являются основными для края?

- В каждой отрасли экономики края есть свои точки роста. Где-то мы и середины еще не достигли. Но основной упор сделан, конечно, на определяющие сферы: АПК, туризм, промышленность и транспорт. Все они показывают движение вперед. Большинство воспринимают Кубань преимущественно как главную житницу и здравницу страны. Но не стоит забывать, что у края есть большой потенциал и в транспортной сфере, и в промышленности.

В советские времена регион был передовиком производства, промышленным центром, а затем наступил период спада. В большинстве муниципалитетов эта сфера сейчас реанимируется, возрождается. Определенный прогресс уже есть в Армавире, который по сути является промышленным центром. Здесь работает около 30 промпредприятий, большая часть заводов была модернизирована, найдены новые точки роста и сбыта. Например, Армавирский машиностроительный завод наладил производство грузовых крытых вагонов, также предприятие представило уникальный вагон-термос,

предназначенный для транспортировки быстроспорющихся продуктов. Если раньше их закупали только в Германии, то сейчас производят и на Кубани. Кроме того, хорошие результаты показывает завод по изготовлению метизных изделий в Белореченском районе. И таких примеров становится все больше.

Если говорить о сфере транспорта, то развитие в этой отрасли просто продиктовано запросами самой жизни. Соседство с динамично развивающимися регионами, уникальное географическое положение создают условия для трансформации в один из ключевых транспортно-логистических хабов страны. Речь идет о проекте «Южный экспортно-импортный хаб», который, к слову, включен в новую Стратегию развития–2030 как флагманский проект. Его реализация позволит наладить взаимодействие грузоотправителей и получателей, сетей промышленно-логистических и распределительных центров, всех участников транспортно-логистической инфраструктуры и органов государственной власти. Проект сможет объединить усилия Краснодарского края, Ростовской области, Республики Крым и других субъектов. И в итоге мы получим глобальный конкурентоспособный механизм развития всей торгово-транспортно-логи-

стической системы Юга России. Большую ставку мы делаем на развитие портовой инфраструктуры. Сейчас компания ОТЭКО занимается реализацией огромного проекта на Азовском побережье. Ожидается, что до 2021 года в Тамани появится мощнейшая индустриальная зона. И это будут не только инфраструктурные изменения - проект даст до 15 тысяч новых рабочих мест.

Мы продолжаем искать точки роста для экономического развития региона, это непрерывный процесс, и сегодня большие надежды в этом вопросе мы возлагаем на малый и средний бизнес, в том числе. Такой бизнес максимально остро чувствует запрос и конъюнктуру рынка. А край, в свою очередь, готов оказывать господдержку предпринимателям. Причем, это не просто безвозмездное вливание денег, это рыночные условия поддержки, поскольку мы ориентированы на конкретный результат в виде рабочих мест и налогов.

- На инвестфоруме в Сочи в феврале 2018 года Краснодарский край заключил 212 соглашений на общую сумму 242 млрд руб. Значительная часть из них – в области промышленного производства. Можно ли сказать, что в регионе наметился тренд на развитие промышленности?

- Как я уже сказал, сфера промышленности сегодня один из приоритетов для края. И подписанные на форуме соглашения – тому подтверждение. Отрасль оживает, показывает новые результаты. Впервые мы заключили в Сочи больше соглашений в этой сфере, нежели чем в туротрасли – неизменном лидере.

Сегодня мы намерены вернуться на «промышленные» рельсы, максимально модернизировать и восстановить старые предприятия, построить новые. Соответствующая база у нас уже есть – это порядка семи тысяч промышленных предприятий, более 80 тысяч рабочих мест и свыше 9 миллиардов рублей ежегодных налоговых отчислений в бюджет. В прошлом году объем отгруженной промышленной продукции превысил 253 млрд рублей. А согласно Стратегии развития Краснодарского края, к 2030 году объем промышленной продукции должен вырасти в 2,5 раза.

Здесь может возникнуть закономерный вопрос: Кубань – курортный регион, как здесь могут сосуществовать и курорты, и промышленность? Могут. В отношении промышленников мы занимаем жесткую позицию: требуем от них строго соблюдать экологические нормы, контролировать выбросы в атмосферу вредных веществ, на регулярной основе проводить экспертизы.

Такие предприятия, для которых социальная ответственность и забота об экологии не пустые слова, могут всецело рассчитывать на поддержку со стороны края.

Наш гостеприимный регион должен оставаться «зеленым», с уникальным климатом, привлекательным для туристов и благоприятным для жизни.

- Действительно, Краснодарский край – для отдыха рай. Чем, кроме ласкового солнца и теплого моря, привлекаете туристов? С вводом Крымского моста поток отдыхающих почувствовали? Какие новые программы по туризму разрабатываются?

- Кубань – уникальный регион. Но для того, чтобы искушенный турист захотел к нам вернуться вновь, одного благоустройства пляжей, конечно, недостаточно. Поэтому наша задача – постоянно создавать новые точки притяжения для туристов.

У нас выгодное сочетание благоприятных климатических условий, наличие лечебных грязевых и минеральных источников. Благодаря этому мы можем организовать круглогодичный отдых, рассчитанный на любой вкус и уровень достатка. Помимо традиционного – пляжного и морского – мы предлагаем санаторно-оздоровительный, культурно-познавательный, деловой и событийный, горноклиматический, а также аграрный туризм.

Приведу несколько примеров: гости и жители Кубани могут принять участие в винных и чайных турах, конных прогулках, рыбалке и охоте, посетить пасеки, сыроварни, вино-

дельни, побывать на экологических и даже экзотических фермах – страусиных, крокодиловых, устричных, улиточных.

Кроме того, в регионе наметилась тенденция создания отелей, работающих по системе «все включено». Таких комплексов в крае уже более 40.

Что касается ввода Крымского моста, опасений по поводу того, что потеряем наших туристов, конечно, нет. Если взять статистику, увидим, что уже зафиксировано увеличение турпотока на курорты Кубани. Так, по данным на середину августа, с начала года регион посетило почти 10,5 млн туристов. Это на 5% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Курорты и Краснодарского края, и Крыма пользуются популярностью у туристов. Но мы не соперники, а, скорее, союзники здесь. И вместе представляем даже больший интерес. Как показали опросы отдыхающих, при планировании отпуска они хотят остановиться на несколько дней как на территории нашего края, так и в Крыму.

Поэтому мы решили действовать сообща с властями полуострова, заключили ряд стратегических соглашений и в перспективе будем работать над реализацией совместных программ развития Черноморского кластера, продвигать туристский потенциал обеих территорий. Уверен, это принесет положительные результаты.

Если говорить о новых программах по туризму, мы планируем развивать проекты, доказавшие свою эффективность. Например, в прошлом году была впервые запущена программа «Южная здравница». Она направлена на организацию доступного и качественного отдыха, оздоровление жителей и гостей региона, обеспечение круглогодичной загрузки предприятий санаторно-курортного комплекса. Программой предусмотрены скидки на оздоровительные туры и программы лечения, ее реализации позволила увеличить загрузку предприятий на 7-10%. «Южная здравница» была признана одной из лучших практик по оздоровлению в России и рекомендована Ростуризмом для распространения этого опыта в других регионах.

- Вениамин Иванович, по итогам 2016 года Краснодарский край собрал рекордные урожаи риса, пшеницы, винограда, в 2017 году были также очень высокие показатели. Каких результатов ожидаете в этом году, есть ли перспективы побить рекорды прошлых лет?

- Кубанские аграрии уже поставили новый рекорд по сбору урожая. В этом году мы одними из первых в стране приступили к жатве и одними из первых ее завершили. И это, действительно, была битва за урожай. Разгул стихии и непростые погодные условия внесли свои коррективы, но, тем не менее, все это не помешало собрать рекордный урожай зерновых колосовых и зернобобовых культур, превысить объем прошлого года. В итоге в наших закромах больше 10,4

миллиона тонн качественного зерна. Из них 9,267 миллиона тонн – это пшеница.

Сейчас в крае активно идет уборка овощей и фруктов. Уже собрано почти 225 тысяч тонн овощей. Лидеры здесь – сахарная кукуруза и корнеплоды. По итогам года мы ожидаем рост производства кукурузы до 110 тысяч тонн, моркови – до 50 тысяч тонн, свеклы – до 48 тысяч тонн. Что касается фруктов, их аграрии собрали уже около 80 тысяч тонн. Поэтому у нас есть все основания полагать, что общий урожай превысит показатели прошлого года и составит около 450 тысяч тонн.

По винограду край прочно удерживает первое место в стране – у нас производится более 42% общероссийского объема. По итогам года надеемся получить более 200 тысяч тонн ягоды.

Кубанские фрукты и овощи – это уже сложившийся бренд, качественный и экологически чистый. Поэтому мы бьемся за урожай, наращиваем площади, увеличиваем господдержку аграриям.

- Значительную долю в общий объем производства на Кубани вносят компании с иностранным участием. Что делается для развития внешнеэкономических связей с целью привлечения инвестиций?

- Краснодарский край всегда был привлекательным для инвесторов. И сегодня мы видим, что, несмотря на внешнеэкономическую ситуацию, западные санкции, интерес инвесторов к нашему региону не просто сохранился, а растет. Что бы ни говорили политики, предприниматели всегда будут отталкиваться от понятия выгоды, от того, какие условия для их работы создаются в том или ином регионе.

Сегодня в крае работают порядка 300 предприятий с участием иностранного капитала из более чем 30 стран мира. Это в том числе транснациональные компании – «Кна-уф», «КЛААС», «Нестле», «Данон», «Бондюэль». И хочу подчеркнуть, большинство инвесторов заинтересованы в дальнейшем расширении деятельности в регионе. В апреле этого года, например, мы с коллегами были на открытии завода детского питания в Тимашевском районе. Примерно полтора года назад мы подписали с руководством компании PepsiCo соглашение о строительстве завода, а сейчас это уже полноценное производство, первое предприятие подобного профиля на Юге России. Какие здесь еще нужны слова? Такая активная работа – лучшее доказательство серьезных планов инвестора в отношении нашего региона. Для нас также важно, что открытие завода позволило увеличить рынок сбыта для местных фермеров – предприятие готово закупать у них до 600 тонн сырья в сутки.

Не могу не сказать о ходе реализации крупнейшего инвестиционного проекта в Краснодарском крае – строительстве в портовой зоне в Тамани, я о ней уже упо-

минал ранее. Восемь высокотехнологичных заводов, пять морских терминалов – новый промпарк будет ориентирован на глубокую переработку и перевалку полезных ископаемых, позволит реализовать потенциал в производстве, экспорте и поставках на внутренний рынок нефтехимической продукции. Мы сможем ликвидировать дефицит в перевалке навалочных грузов в южной части России, а непосредственно в Темрюкском районе – ликвидировать проблему занятости.

Краснодарский край, безусловно, открыт и для новых инвесторов. В прошлом году инвестиционный потенциал региона оценили бизнес-миссии из 18 стран, в том числе Швейцарии, Кореи, Турции, Армении, пять раз мы встречались с немецкими предпринимателями. В этом году, кстати, уже сами презентовали возможности Кубани в Берлине. И у этих встреч уже есть результат – в Динском районе появится высокотехнологичное российско-немецкое производство инженерной техники – оборудования для берегоукрепительных работ, горного и дорожного строительства. Стоимость проекта – порядка 500 млн рублей. Раньше мы такую технику закупали, в ближайшее время будем делать сами. Это, в принципе, серьезный шаг в формировании современного промышленного кластера в Краснодарском крае и новая ступень в развитии отечественной строительной отрасли.

Кроме того, мы договорились об увеличении поставок вина в Европу. Оно сегодня не уступает по качеству французским и итальянским винам, а по соотношению «цена-качество», уверен, даже выигрывает.

Сейчас мы также призываем инвесторов открывать в крае не только предприятия, но и создавать Торговые дома. Это поможет продвигать продукцию на региональном и российском рынках, повысить доверие потребителей, находить новых партнеров.

В целом же за последние три года объем иностранных инвестиций в экономику края составил порядка 4,6 млрд долларов. По этому показателю регион стабильно занимает первое место в Южном федеральном округе, и если в 2015 году мы говорили, что на долю Кубани приходится 60% всех привлеченных в ЮФО инвестиций, то сейчас этот показатель составляет уже практически 70%.

- По данным администрации Краснодарского края, в 2017 году объем инвестиций в экономику региона вырос на 6%. Как в целом меняется инвестиционная среда? Какие тренды есть в этой сфере? В какие отрасли сейчас стали активнее идти инвесторы?

- Прежде всего, я бы отметил растущую конкуренцию за инвесторов среди регионов. Некоторые мои коллеги даже называют это настоящей гонкой. И слабых игроков здесь нет, во многом потому что орудия у нас всех сегодня примерно одинаковые – региональные стандарты Агентства стратегических инициатив, которые сегодня активно внедряются во всех субъектах страны. В этом смысле Краснодарский край всегда занимал очень хорошие позиции, наше инвестиционное законодательство сегодня считается одним из самых передовых в стране и основывается именно на принципах АСИ. Это и льготы, и различные преференции, и институты для сопровождения инвестпроектов. Но в любом случае, чтобы удержать инвесторов в регионе, привлечь новых, мы постоянно меры поддержки совершенствуем, видоизменяем, вводим новые, а какие-то, наоборот, исключаем. Вот эта гонка на самом деле не останавливается ни на один день – и в ней как раз главное не участие, а победа. Именно для этого мы три года назад изменили подход к формированию инвестиционного портфеля Кубани, перешли от количества проектов, которые возьмем на тот же форум

в Сочи, к их качеству. Научились разрабатывать реальные проекты, избавились от ненужных и экономически неэффективных. Как результат — количество расторжений соглашений сократилось с 50 до 20%.

Еще один важный момент – это сопровождение инвестпроектов в регионе. На системной основе мы отслеживаем реализацию всех заключенных соглашений. Безусловно, огромное значение имеет подготовительная работа, когда инвестор получает уже готовый, продуманный проект – с землей, коммуникациями и так далее. Но не менее важно и дальнейшее сопровождение проектов. В этом смысле главы районов, краевой департамент инвестиций постоянно держат руку на пульсе.

Если говорить в разрезе направлений – куда активно идут инвесторы или куда бы нам хотелось, чтобы они шли, то глобально я бы выделил два момента – инвестиции в инновации и в инфраструктуру. Нам нужны новые прорывные технологии в сельском хозяйстве, в промышленности, чтобы эти отрасли развивались не экстенсивно, а все-таки уже интенсивно. В АПК речь идет о глубокой переработке, в промышленности – о создании предприятий по производству оборудования для сельского хозяйства, пищевой промышленности и машиностроения, нефтепереработки, а также новых производств в легкой промышленности.

В плане развития инфраструктуры это, прежде всего, строительство новых дорог: скоростного дублера трассы вдоль азово-черноморского побережья, альтернативной платной дороги Краснодар-Сочи, дальнего северо-западного обхода Краснодара.

Но, безусловно, в первую очередь, мы должны вкладывать в человека, привлекать в экономику молодых активных людей, создавать максимально комфортные условия для их жизни и работы.





GROWTH POINT - KUBAN

The Krasnodar region is a unique region. The attractiveness of the Kuban land is largely provided by its tremendous variety of climatic factors and the pristine magnificence of the wild nature of the Western Caucasus. The breadbasket of Russia, the Kuban will greet you with Caucasian hospitality and Cossack daring. This is our conversation about the development of the Krasnodar region with its Governor Veniamin Kondratiev.

– Mr Kondratiev, today the region is actively developing, additional investments are attracted, new projects are being implemented. What are the main growth points for the region?

– There are points of growth in each branch of the region's economy. Somewhere we have not yet reached even a half of the way. But the main emphasis is made, of course, on the core spheres: agribusiness, tourism, industry and transport. All of them show progress. Most people perceive the Kuban land primarily as the main breadbasket and health resort of the country. But do not forget that the region has great potential in the transport sector and industry.

In the Soviet times, the region was a production frontier, an industrial center, and then there was a period of recession. In most municipalities, this sphere is now reanimated, reborn. Some progress has already been achieved in Armavir, which in fact is an industrial center. There are about 30 industrial enterprises, most of the plants have been modernized, new points of growth and sales have been found. For example, the

Armavir Machine-Building Plant established the production of freight covered wagons, and the company also presented a unique thermos wagon designed to transport perishable products. If earlier they were bought only in Germany, now they are produced in the Kuban. In addition, the plant is producing metalware in the Belorechensky district and shows good results. And the number of such examples is growing. Speaking about the sphere of transport, the development in this industry is simply dictated by the demands of life itself. Neighborhood with dynamically developing regions, unique geographical position creates conditions for the transformation into one of the key transport and logistics hubs of the country. This is the project South Export-Import Hub, which, incidentally, is included in the new Development Strategy-2030 as a flagship project. Its implementation will allow the interaction of consignor and recipients, networks of industrial and logistics and distribution centers, all participants of the transport and logistics infrastructure and public authorities. The project will be able to

unite the efforts of the Krasnodar and Rostov regions, the Republic of Crimea and other entities. And in the end, we will get a global competitive mechanism for the development of the entire trade, transport and logistics system of the South of Russia.

We are making a big bet on the development of the port infrastructure. Now the company OTEKO is engaged in the implementation of a huge project on the Azov coast. It is expected that until 2021 a powerful industrial zone will appear in Taman. And it will not be only changes in infrastructure – the project will create up to 15,000 new jobs.

We continue to search for growth points for the economic development of the region, it is an ongoing process, and today we pin great hopes in this issue on SMEs as well. Such a business as much as possible feels the demand and the market situation. And the region, in turn, is ready to provide state support to entrepreneurs. Moreover, it is not just a free-of-charge infusion of money, it is a market support environment, as we are focused on a concrete result in the form of jobs and taxes.

– **At the investment forum in Sochi in February 2018 the Krasnodar region concluded 212 agreements for a total of 242 billion rubles. A significant part of them are in the field of industrial production. Is it possible to say that there is a trend in the region for the development of industry?**

– As I said, today the industry is one of the priorities for the region. And the agreements signed at the forum are proof of this. The industry is alive, showing new results. For the first time we concluded in Sochi more agreements in this area, rather than in the tourism industry – an unchanged leader.

Today we intend to return onto the «industrial» rails, to maximally modernize and restore old enterprises, to build new ones. We already have a corresponding base – this is about seven thousand industrial enterprises, more than 80 thousand jobs and over 9 billion rubles of annual tax deductions to the budget. Last year, the volume of shipped industrial output exceeded 253 billion rubles. And according to the Development Strategy of the Krasnodar region, by 2030 the volume of industrial output should increase by 2.5 times.

Here, a natural question may arise: the Kuban is a resort region, how can both resorts and industry coexist here? They can. With regard to industrialists, we take a tough position: we demand that they strictly comply with environmental standards, control emissions of harmful substances into the atmosphere, and conduct examinations on a regular basis.

Such enterprises, for which social responsibility and care for the environment are not idle words, can count on the support of the region.

Our hospitable region should remain «green», with a unique climate, attractive for tourists and favorable for life.

– **Indeed, the Krasnodar region is a recreation paradise. What attracts tourists, besides the gentle sun and the warm sea? Have you observed the outflow of holidaymakers with the introduction of the Crimean Bridge? What new tourism programs are being developed?**

– The Kuban region is unique. But the sole improvement of beaches, of course, is not enough to make an experienced tourist want to come back to us again. Therefore, our task is to constantly create new points of attraction for tourists.

We have an advantageous combination of favorable climatic conditions, the availability of therapeutic mud and mineral springs. Thanks to this we can organize year-round rest, tailored for every taste and level of prosperity. In addition to the traditional – beach and sea – we offer a sanatorium, health-improving, cultural and educational, business and event, mountain-climatic, as well as agrarian tourism.

I will give several examples: guests and residents of the Kuban can take part in wine and tea tours, horse walks, fishing and hunting,

visit apiaries, cheese-making centers, wineries, visit ecological and even exotic farms – ostrich, crocodile, oyster, snail.

In addition, the region has a tendency to create hotels that work on an all-inclusive system. There are more than 40 such complexes in the region.

As for the Crimean Bridge, there are of course no fears about losing our tourists. If we take the statistics, we will see that an increase in the tourist flow to the resorts of the Kuban has already been recorded. So, according to the data for mid-August, since the beginning of the year the region has been visited by almost 10.5 million tourists. This is 5% more than in the same period last year.

The resorts of both the Krasnodar region and the Crimea are popular with tourists. But we are not rivals, but rather allies here. And together we are even more interesting. As surveys have shown tourists, when planning a vacation, want to stay for several days both on the territory of our region and in the Crimea.

Therefore, we decided to work together with the authorities of the peninsula, concluded a number of strategic agreements and in the future we will work to implement joint programs for the development of the Black Sea cluster, to promote the tourist potential of both territories. I am confident that this will bring positive results.

If we talk about new programs for tourism, we plan to develop projects that have proved their effectiveness. For example, last year the program Yuzhnaya zdravitsa was launched for the first time. It is aimed at the organization of affordable and quality recreation, improving the residents and visitors of the region, ensuring the year-round loading of the enterprises of the sanatorium and resort complex. The program provides discounts for health-improving tours and treatment programs, its implementation has increased the workload of enterprises by 7-10%. Yuzhnaya zdravitsa was recognized as one of the best practices for health improvement in Russia and recommended by Rostourism for the extension of this experience in other regions.

– **Mr Kondratiev, following the results of 2016, the Krasnodar region gathered record harvests of rice, wheat, and grapes, and in 2017 there were also very high indicators. What results do you expect this year, is there any prospect of breaking records of past years?**

– Kuban agrarians have already set a new record for harvesting. This year we were among the first in the country to start harvesting and one of the first to complete it. And this, indeed, was the battle for the harvest. The bustle of the nature and uneasy weather conditions made their corrections, but, nevertheless, all this did not prevent us from collecting a record crop of grain and leguminous crops, to exceed the volume of the previous year. As a result, there are more than 10.4 million tons of quality grain

in our bins. Among them there 9.267 million tons of wheat.

Now the region is actively collecting fruits and vegetables. Almost 225 thousand tons of vegetables have been already collected. The leaders here are sugar corn and root crops. By the end of the year, we expect the production of corn to grow up to 110,000 tons, carrots to 50,000 tons, beets to 48,000 tons. As for fruits, their farmers have already harvested about 80 thousand tons. Therefore, we have every reason to believe that the total harvest will exceed the figures of the previous year and amount to about 450 thousand tons.

According to the grapes, the region firmly holds the first place in the country – we produce more than 42% of the total Russian volume. By the end of the year, we hope to receive more than 200 thousand tons of berries.

Kuban fruit and vegetables are already established brand; they have high-quality and are environmentally friendly. Therefore, we fight for the harvest, increase the area and state support to agrarians.

– **A significant proportion of the total volume of production in the Kuban is made by companies with foreign participation. What is being done to develop foreign economic relations in order to attract investments?**

– The Krasnodar region has always been attractive to investors. And today we see that, despite the external economic situation, Western sanctions, investors' interest in our region is not simply preserved, but growing. No matter what politicians say, entrepreneurs will always start from the concept of benefit, from the conditions for their work that are created in this or that region.

Today, about 300 enterprises with participation of foreign capital from more than 30 countries of the world work in the region. This includes multinational companies – Knauf, CLAAS, Nestle, Danone, Bonduelle. And I want to emphasize that most investors are interested in further expansion of activities in the region. In April of this year, for example, my colleagues and I were at the opening of a baby food factory in the Timashevsky district. About a year and a half ago we signed an agreement with the management of PepsiCo on the construction of this plant, and now this is a full-scale production, the first enterprise of similar profile in the South of Russia. What other words are needed? Such an active work is the best proof of serious investor's plans for our region. It is also important for us that the opening of the plant allowed increasing the sales market for local farmers - the enterprise is ready to purchase from them up to 600 tons of raw materials per day.

I cannot fail to say about the implementation of the largest investment project in the Krasnodar region – construction in the port zone in Taman, I have already mentioned it earlier. Eight high-tech plants,

five marine terminals – the new industrial park will be oriented to deep processing and transshipment of minerals, it will enable to realize the potential in production, export and supply to the domestic petrochemical market. We will be able to eliminate the deficit in the handling of bulk cargo in the southern part of Russia, and directly in the Temryuk district – to eliminate the problem of employment.

The Krasnodar region, of course, is open to new investors. Last year, the investment potential of the region was assessed by business missions from 18 countries, including Switzerland, Korea, Turkey, Armenia, five times we met with German entrepreneurs. This year, by the way, they themselves presented the opportunities of the Kuban in Berlin. And these meetings already have a result – high-tech Russian-German production of engineering equipment – equipment for bank protection works, mining and road construction – will appear in the Dinsky district. The cost of the project is about 500 million rubles. Earlier we used to buy such equipment, in the near future we will produce it ourselves. This, in principle, is a serious step in the formation of a modern industrial cluster in the Krasnodar region and a new step in the development of the domestic construction industry.

In addition, we agreed to increase the supply of wine to Europe. Today it is not inferior in quality to French and Italian wines, but I am sure that it even wins in terms of the «price-quality» ratio.

Now we also call on investors to open not only enterprises in the region, but also to create trading houses. This will help to promote products in the regional and Russian markets, increase consumer confidence, find new partners.

In general, over the past three years, the volume of foreign investments in the economy of the region amounted to about \$ 4.6 billion. According to this indicator, the region stably ranks first in the Southern Federal District, and if in 2015 we said that the Kuban accounts for 60% of all investments attracted in the SFD, now this figure is almost 70%.

– According to the administration of the Krasnodar region, the volume of investments in the region's economy grew by 6% in 2017. How is the investment environment generally changing? What trends are there in this area? In which sectors have investors become more active now?

– First of all, I would note the growing competition for investors among the regions. Some of my colleagues even call this a real race. And there are no weak players here, in many respects because we all have the same tools today – the regional standards of the Agency for Strategic Initiatives, which are now being actively introduced in all the subjects of the country. In this sense, the Krasnodar region has always occupied very good positions, our investment legislation today is considered one of the most advanced in the country and is based on the principles of the ASI. These are benefits, and various preferences, and institutions to accompany investment projects. But in any case, we constantly improve the support measures, modify, introduce new ones, and some, on the contrary, exclude to keep investors in the region, to attract new ones. This race does not really stop for a single day – and in it the main thing is not participation, but victory. It is for this that we changed the approach to the formation of the investment portfolio of

the Kuban three years ago, moved from the number of projects that we are bringing to the same forum in Sochi, to their quality. We learned how to develop real projects, got rid of unnecessary and economically inefficient ones. As a result, the number of terminated agreements has been reduced from 50 to 20%.

Another important point is the support of investment projects in the region. We monitor the implementation of all agreements on a systematic basis. Of course, the preparatory work is of great importance, when the investor receives a ready-made, well thought-out project – with land, infrastructure and so on. But the further support of projects is no less important. In this sense, the heads of districts, the regional department of investments constantly keep their ear to the ground.

If we talk in terms of directions – where investors are actively going or where we would like them to go, then globally, I would single out two points – investment in innovation and infrastructure. We need new breakthrough technologies in agriculture, in industry, so that these industries develop not extensively, but still intensively. In the agro-industrial complex it is a question of deep processing, in industry – the establishment of enterprises for the production of equipment for agriculture, food industry and machine building, oil refining, and also new enterprises in light industry.

In terms of infrastructure development, this is the construction of new roads: a high-speed relief road along the Azov-Black Sea coast, an alternative toll road Krasnodar-Sochi, a far north-western bypass of Krasnodar.

But, of course, first of all, we must invest in people, attract young active people to the economy, create the most comfortable conditions for their life and work.



КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ – ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ И ИНВЕСТИЦИИ

Аббревиатура «КРКК» уже хорошо известна многим краснодарским предпринимателям. О деятельности НАО «Корпорация развития Краснодарского края» наш корреспондент побеседовал с новым генеральным директором компании Павлом Майоровым.

- Павел Андреевич, каковы основные задачи Корпорации развития Краснодарского края?

- НАО «Корпорация развития Краснодарского края» является частью большой «семьи» институтов поддержки бизнеса, созданных в Краснодарском крае. Среди них инструменты предоставления государственных гарантий, фонд микрофинансирования, инжиниринговый центр, центр поддержки предпринимательства и другие. С 2018 года Корпорации отведена роль представителя Краснодарского края в отношениях с иностранными инвесторами. В этой связи на нас возложены 3 основных функции: а) собственно представительство региона в переговорах с иностранными инвесторами; б) конгрессно-выставочная деятельность (продвижение Краснодарского края за его пределами) и в) работа недавно созданного Welcome center (первого в России МФЦ для иностранного бизнеса). Дополнительно мы реализуем обучающие программы и консультативные услуги с привлечением профильных экспертов для субъектов малого и среднего предпринимательства края. Эту задачу мы осуществляем совместно с Центром поддержки предпринимательства Краснодарского края в рамках государственной программы поддержки малого и среднего бизнеса.

- На сегодняшний день в стране и в мире в целом очень напряженная как политическая, так и экономическая ситуация. Расскажите, как, несмотря на это, вам удается привлекать иностранных инвесторов в Краснодарский край?

- В Краснодарском крае более трёхсот компаний с иностранным капиталом, многие из них локализованы. Есть компании с громкими названиями, что у всех на слуху: Leroy Merlin, Bonduelle, Danone, Auchan. Но наш потенциал существенно выше трёхсот компаний! С приходом в Корпорацию мы с руководством региона решили пересмотреть подходы во взаимодействии с зарубежными инвесторами. Мы стали более активными, мы говорим с ними на одном языке, мы работаем с ними не как орган власти, а как бизнес-партнер. Корпорация является организатором и участником форумов и конференций, на которых бизнес обменивается опытом.

Только за последние несколько месяцев нас посетили делегации Италии, Франции, Японии, Испании, Турции, Вьетнама и Гонконга; мы представляли экономическую привлекательность края в Москве и Санкт-Петербурге. 17 производителей вина присоединились к деловому фестивалю, который мы организовали в Берлине. Мы просто не сидим на месте: выходим за пределы края и буквально за руку затаскиваем иностранный бизнес к себе. Даём ему то, что ему нужно, и потом получаем обратно то, что нужно нам: рабочие места, технологии, налоги, освоение отраслей и т.д.

- Какие плоды уже принесли эти встречи, как это сказывается на развитии края?

- После презентации Краснодарского края в Берлине был подписан контракт на поставку краснодарского вина в Германию. Несколько месяцев спустя нас посетила ответная делегация, с которой мы организовали несколько семинаров на тему экспорта продуктов в Германию. Результат: десятки краснодарских производителей получили неоценимые знания; еще один контракт на экспорт вина сейчас находится в работе. И это только одна страна, а к нам обращаются иностранные бизнесмены из разных уголков мира: Японии, Швейцарии, Италии. Наш самый первый успех был связан со шведской компанией, которая организовывала точку питания во время чемпионата мира по футболу FIFA 2018, и консультанты Welcome center помогли ей избежать штрафа - около миллиона рублей!

- А что касается российского бизнеса? Кто к вам обращается? Какой бизнес и сферы деятельности сейчас самые популярные?

- Как я уже говорил, Корпорация проводит обучающие семинары для субъектов МСП. Их посещают все предприниматели, участие - совершенно бесплатно. Но это лишь один из множества инструментов поддержки для всех видов бизнеса. Ведь сейчас бизнесом занимаются многие, буквально «от мала до велика», все стереотипы по поводу ведения компании давно устарели. Подтверждением этого был конкурс «Мама – предприниматель». На нём присутствовало большое количество перспективных женщин - мам, жен, которые

смогли выделить время и на обучение, которое бесплатно предоставил Центр поддержки предпринимателей, и на создание или доработку существующего бизнеса и не побоялись выступить перед экспертным советом. Приятно наблюдать за таким количеством талантливых людей! Среди молодежи очень популярна тематика «чистого», «зеленого» бизнеса: магазины экологически чистых продуктов, косметика без добавления «химии», на натуральных ингредиентах. Такие проекты поддерживаются наравне с другими. Однако больших высот обычно добиваются проекты краевого масштаба, которые улучшают экономическую атмосферу и создают рабочие места. Можно гордиться инструментами и возможностями для начинающего или уже существующего бизнеса в Краснодарском крае: субсидии, гранты, ряд фондов, оказывающих поддержку бизнесменам. Один из примеров — это Фонд микрофинансирования Краснодарского края: предпринимателям предлагаются займы до 3 млн рублей сроком до 3 лет, начиная всего лишь от 5,75% годовых, и уже было выдано 1545 займов на сумму почти 2 млрд рублей.

- Одной из задач Корпорации развития Краснодарского края является развитие инвестиционной и инновационной инфраструктуры Краснодарского края. Как развивается это направление?

- Безусловно, это взаимосвязанные процессы: чем лучше поддержка малого и среднего бизнеса, тем успешнее предприниматели, что в свою очередь является мотивирующей средой для молодых проектов. Мы уже в процессе создания инвестиционной платформы наподобие Welcome center, где инвесторы и инвестиционные проекты будут встречаться для создания совместного бизнеса в крае. Однако не всем проектам требуются деньги, есть много успешных стартапов, для которых намного важнее позаимствовать опыт у профессионалов и «старожилов». Поэтому одним из направлений этой платформы станет менторская программа. Мы приглашаем компании и профессионалов к сотрудничеству с Корпорацией развития Краснодарского края по этим направлениям.



Governor of the Krasnodar region
Veniamin Kondratiev

KRASNODAR REGION DEVELOPMENT CORPORATION – BUSINESS AND INVESTMENT ASSISTANCE

The abbreviation "KRDC" is already well known to many Krasnodar entrepreneurs. Our correspondent found out the details about the company and its activities from the new General Director Pavel Mayorov.

– Pavel Andreevich, what are the main goals of Krasnodar Region Development Corporation?

– Krasnodar Region Development Corporation is part of a large «family» of business support institutions established in the Krasnodar region. Among them are instruments for providing state guarantees, a microfinance fund, an engineering center, an entrepreneurial support center, and others. Since 2018, the Corporation has been assigned the role of the representative of Krasnodar Region in relations with foreign investors. In this regard, we have 3 main functions: (a) the representation of the region in negotiations with foreign investors; (b) congress and exhibition activities (promotion of the Krasnodar Territory beyond its borders) and (c) the work of the newly created Welcome center (the first MFC in Russia for foreign business). In addition, we implement training programs and advisory services with the involvement of specialized experts for small and medium-sized businesses of the region. We carry out this task together with the Center for Entrepreneurship Support of the Krasnodar region within the framework of the state program for supporting small and medium-sized businesses.

– Today in the country, and in the world as a whole, very complex both political, and an economic situation. Tell us how, in spite of this, you manage to attract foreign investors to the Krasnodar region?

– There are more than 300 companies with foreign capital in the Krasnodar region, many of them are localized. There are companies with well-known names that everyone has heard: Leroy Merlin, Bonduelle, Danone, Auchan. But our potential is significantly higher than three hundred companies! We and the leadership of the region decided to revise the approaches in cooperation with foreign investors. We have become more active, we speak with them in one language, we work with them not as an authority, but as a business partner. The KRDC is the organizer and participant of forums and conferences where the business exchanges

experience. Only in the last few months we were visited by delegations from Italy, France, Japan, Spain, Turkey, Vietnam and Hong Kong; we represented the economic attractiveness of the region in Moscow and St. Petersburg. 17 wine producers joined the business festival, which we organized in Berlin. We do not sit still: we go out of the edge and literally extend our hand to the foreign business and lead them to the region. We give them what they need, and then get back to what we need: jobs, technology, taxes, development of industries, etc.

– What fruits have these meetings bore, how does this affect the development of the region?

– After the presentation of the Krasnodar region in Berlin, a contract was signed for the delivery of Krasnodar wine to Germany. A few months later, the delegation visited us, with whom we organized several seminars on the topic of exporting products to Germany. The result: dozens of Krasnodar manufacturers received invaluable knowledge; another contract for the export of wine is now in the works. And this is only one country, and foreign businessmen come to us from different parts of the world: Japan, Switzerland, Italy. Our very first success was associated with a Swedish company that organized a restaurant during the FIFA 2018 World Cup, and Welcome center consultants helped it avoid a fine – about a million rubles!

– And what about Russian business? Who is requesting your assistance? What business and areas are the most popular now?

– As I have already said, the Corporation conducts training seminars for SMEs. They are visited by all entrepreneurs, participation is completely free. But this is just one of many support tools for all types of businesses. After all, now many people are engaged in business, literally «from small to large.» all stereotypes about the company's management have long been outdated. This was confirmed by the contest «Mother – Entrepreneur». It was attended by a large number of promising

women - moms, wives, who were able to allocate time and for training, which the Support Center for Entrepreneurs provided free of charge, and to create or modify the existing business, and were not afraid to speak before the expert council. It's nice to watch so many talented people! Among the youth, the theme of «clean», «green» business is very popular: ecologically clean products stores, cosmetics without adding «chemistry», on natural ingredients. Such projects are supported on a par with others, however, most successful ones are usually projects of regional scale, which improve the economic state of the region and create jobs. There are great tools and opportunities for start-ups or already existing business in the Krasnodar region: grants, a number of funds that provide support to businessmen. One example is the «Microfinance Fund of Krasnodar Region»: entrepreneurs are offered loans of up to 3 million rubles for a period of up to 3 years, starting only at 5.75% per annum, and 1545 loans for the amount of almost 2 billion rubles have already been issued.

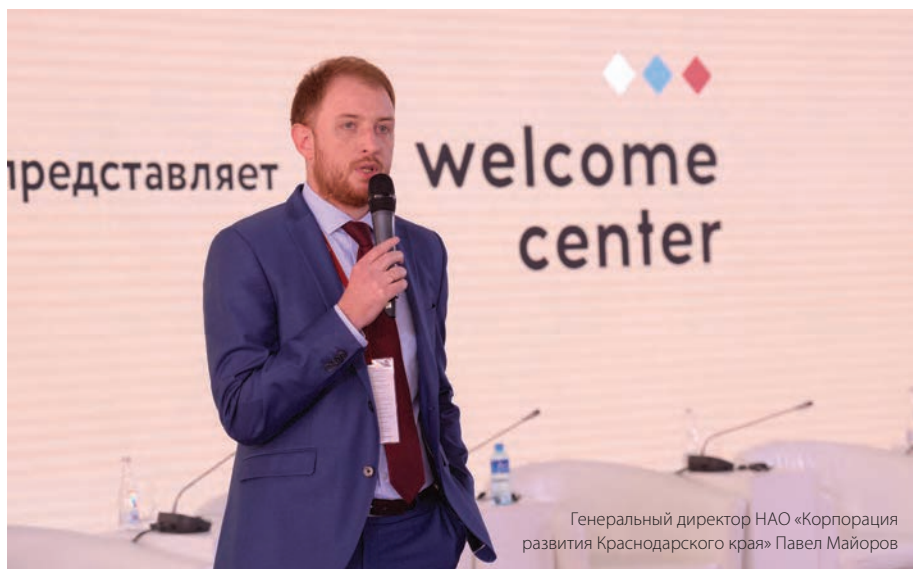
– One of the tasks of the Krasnodar Region Development Corporation is the development of the investment and innovation infrastructure of the Krasnodar region? How do you accomplish it?

– Of course, these are interrelated processes: the better the support of small and medium-sized businesses, the more successful entrepreneurs, which in turn is a motivating environment for young projects. We are already in the process of creating an investment platform like «Welcome center», where investors and investment projects will meet to create a joint business in the region. However, not all projects require money, there are many successful start-ups, for which it is much more important to borrow experience from professionals. Therefore, one of the directions of this platform will be the mentoring program. We invite companies and professionals to cooperate with the Krasnodar Region Development Corporation in these areas.

WELCOME CENTER

- ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ

По версии Агентства стратегических инициатив, в 2018 году Краснодарский край занял шестое место в национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Таким образом, на сегодня он по этой важнейшей позиции оставил позади 79 субъектов РФ! Впечатляющий успех, достижению которого помогла, в числе прочих факторов, деятельность недавно организованного Welcome center. Рассказать об этом уникальном проекте подробнее мы попросили исполнительного директора Welcome center Корпорации развития Краснодарского края Илью Алексеевича Новоселя.



Генеральный директор НАО «Корпорация развития Краснодарского края» Павел Майоров

- Что такое Welcome center?

- В первую очередь скажу, что на рейтинг АСИ повлияла работа действующих институтов поддержки бизнеса в крае. Welcome center мы создали в 2018 году, и его деятельность отразится (уверены, в позитивную сторону) на рейтинге следующего года. Но уже сейчас мы видим, что это был правильный шаг. Welcome center – это уникальная площадка, на которой зарубежные инвесторы в режиме «одного окна» могут получить все услуги и сервисы, необходимые для старта и работы бизнеса в Краснодарском крае. Это такой МФЦ для иностранного бизнеса. В одном месте зарубежная компания (или просто иностранный гражданин) могут решить буквально все задачи на удобном для них языке и в привычном для них формате. Это и юридические услуги, и миграционная помощь, и услуги бухгалтерского учета, релторские услуги, HR и PR-сервисы, организация мероприятий, все виды переводов и, конечно, меры государственной поддержки инвестпроектов. Можем даже, например, найти англоговорящую няню для детей.

- И все эти услуги оказывает Корпорация развития Краснодарского края? Какой же у вас штат сотрудников?

- Конечно, нет. Это было бы практически невозможно сделать самим. Мы избрали другую модель: Welcome center - это

платформа взаимодействия государства и частного бизнеса. Для выполнения услуг отбираются лучшие компании Краснодарского края, имеющие опыт работы именно в той индустрии, в которой заинтересованы иностранные клиенты, будь то промышленность, программное обеспечение или коммерческая деятельность. Мы аккредитуем партнеров и консультантов по их лучшим компетенциям.

- Почему в принципе появился такой концепт Welcome center?

- Есть ряд проблем и сложностей, с которыми сталкиваются компании, приходящие в наш регион. Это и отсутствие кадров, свободно владеющих иностранными языками и, что особенно важно, выполняющих работу на уровне международных стандартов. Важно знание российского законодательства и, конечно же, разница в подходе к деловому администрированию – «забюрократизированность» федеральных и региональных процессов. И мы поняли, как тяжело бывает иностранному бизнесу «вариться» в наших реалиях. Мы не можем решить эти проблемы разом, но мы можем создать комфортный буфер, адаптер между иностранным инвестором и нашей действительностью. Собственно, так в Краснодарском крае был создан Welcome center – первый в России МФЦ для иностранного бизнеса.

- Действительно ли в России нет подобных государственных институтов поддержки иностранного бизнеса?

- К сожалению, в нашей стране пока не существует аналогов Welcome center, что и послужило причиной такого желания и стремления запустить проект скорее. Буквально в феврале 2018 года, после форума в Сочи, было принято решение создать МФЦ с фокусом на международный рынок, и уже в апреле при поддержке Департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края на базе Корпорации развития Краснодарского края Welcome center начал свою работу. И это не только анонс, это уже работающие бизнес-процессы, и первые плоды этой работы - привлечение первых инвесторов и инвестиционных проектов. Мы также получили много вопросов от администраций и глав других регионов – все интересуются подробностями структуры и процессов нашего подразделения.

- То есть история Welcome center может повториться в других регионах?

- Да, на данный момент, конечно, существуют инвестиционные «Горячие линии» в регионах, но они сконцентрированы на российском бизнесе, а иностранными инвесторами не занимаются из-за того, что не могут найти общий язык или о них вообще не знают. Welcome center - пилотный проект, мы регистрируем название, логотип, готовим все необходимые материалы, чтобы можно было открыть такой проект в любом регионе с минимальным вложением средств. Важная задача для привлечения иностранных инвестиций - создание единого бренда, к которому сможет обратиться зарубежный предприниматель, вне зависимости от места расположения потенциального бизнеса.

- Какие планы у Welcome center на ближайшее время?

- Мы делаем все, чтобы Краснодарский край стал известен на международной арене не только как место, где безопасно, приятно и прибыльно работать, но и комфортно жить! Для этого мы расширяем компетенции и приглашаем новых партнеров для этого. А в будущем готовы перенести этот опыт и на другие регионы.

WELCOME CENTER - THE FIRST MULTIFUNCTIONAL CENTER FOR INVESTMENTS IN RUSSIA

Krasnodar region ranked 6th in the national rating of the investment climate of the Russian Federation in 2018 according to the Agency of Strategic Initiatives. Being ahead of other 79 subjects of the Russian federation is a great success for the Krasnodar region. This achievement became possible, among other factors, due to recently organized Welcome center. We asked COO of Welcome center Novoselya Ilya Alekseevich to tell us about it.



but we can create a comfortable buffer, an adapter between a foreign investor and our reality. Actually, this is how the Welcome center was created in the Krasnodar region, the first Multi-Functional center in Russia for foreign business.

- Is this truly a unique institution for supporting foreign business in Russia?

- Unfortunately, in our country there are no alternatives to Welcome center, which was the reason for this desire to start the project sooner. Literally in February 2018, after the forum in Sochi, it was decided to create the MFC with a focus on the international market, and already in April, with the support of the Department of Investments and Development of Small and Medium-Sized Enterprises of the Krasnodar Region on the basis of the Krasnodar Region Development Corporation Welcome center has been founded. And this is not only an announcement, it is already working business processes, and the first fruits of this work are the first investors and investment projects. We also received many questions from administrations and heads of other regions – everyone is interested in the details of the structure and processes of our unit.

- Does it mean Welcome center can be opened in other regions too?

- Yes, absolutely. At this moment there are investment hot lines in the regions, but they are aimed to work with Russian business, and foreign investors are not engaged because they cannot speak the same language basically, or have no idea about hot lines existence at all. Welcome center is a pilot project, we are registering the name, logo, preparing all the necessary materials so that we can open franchise in any other region with minimal cost. An important task for attracting foreign investments is the creation of a single unified brand for foreign entrepreneur to contact, regardless of the location of the potential business.

- What are the plans for the Welcome center in the near future?

- We do our best to make the Krasnodar region known on the international arena not only as a place where it is safe, pleasant and profitable to work, but also to live comfortably! To do this, we expand our competencies and invite new partners for this. And in the near future we will transfer this experience to other region.

- What is the Welcome center?

- First of all, I would say that the rating of the ASI was influenced by the work of the existing business support institutions in the region. Welcome center we created in 2018, and its activities will be reflected (sure, in a positive direction) on the rating next year. Although, even now we see that this was the right step. Welcome center is a unique platform where foreign investors in the «one-stop shop» mode can get all the services necessary to start and operate business in the Krasnodar region. In one place a foreign company (or just a foreign citizen) can solve literally all the tasks, in a language convenient for them and in the format, they are familiar with. This includes legal services, migration assistance, accounting services, real estate, HR and PR services, event organization, all types of translations and, of course, state support for investment projects. We can even, for example, find an English-speaking nanny for children.

- And all of these services are provided by the Krasnodar Region Development

Corporation? How much staff do you have?

- Of course not. This would be practically impossible to do by ourselves. We chose different approach: Welcome center is an interactive platform between government and private business. To perform the services, the best companies of the Krasnodar region are selected. We accredit partners and consultants for their best competencies and skills required by foreign investors.

- Why did the concept of Welcome center appear in the first place?

- Companies coming to our region face number of problems and difficulties due to cultural differences. This also includes the lack of staff fluent in foreign languages, and, most importantly, staff able to perform work at the level of international standards. It is important to know the Russian legislation, and, of course, the difference in the approach to business administration – the «bureaucratization» of federal and regional processes. And we realized how hard it is for foreign businesses to «grow» in our realities. We cannot solve these problems at once,

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ГАРАНТИЕЙ

Правительство заинтересовано в развитии samozанятости населения, малого и среднего предпринимательства, в развитии конкурентной среды в экономике и постоянному притоку денежных средств в казну.

Именно поэтому уже не первый год в каждом регионе страны работает Гарантийный Фонд поддержки предпринимательства. О его деятельности, целях и задачах мы поговорили с его исполнительным директором Василием Владимировичем Жабиным.



- Василий Владимирович, расскажите, как в целом выстраивается сотрудничество Фонда развития бизнеса с организациями, входящими в инфраструктуру господдержки малого и среднего бизнеса?

- Недавно Гарантийный Фонд Краснодарского края был переименован в Фонд развития бизнеса, что обусловлено консолидацией организаций инфраструктуры поддержки в рамках единого фонда, фактически выступающего «единым окном» для всей инфраструктуры поддержки МСП. Сейчас в структуру фонда входит Центр поддержки предпринимательства, оказывающий информационно-консультационные услуги для предпринимателей; Центр сопровожде-

ния инвестиционных проектов, чья работа ориентирована на всестороннюю помощь инвесторам в регионе; Региональный инжиниринговый центр, специализирующийся на поддержке производственных и инновационных компаний, повышении их производительности и эффективности; а также гарантийное направление, обеспечивающее предоставление поручительств по кредитам, займам, гарантиям и лизинговым сделкам для субъектов МСП. Следует отметить, что при обращении в Центр поддержки предпринимательства клиент также получит всю необходимую информацию и о других организациях инфраструктуры поддержки, как то: Фонд развития промышленности Краснодарского края, Фонд микрофинансирования Красно-

дарского края, а также Центр координации поддержки экспорта Краснодарского края.

- В каком случае представитель малого бизнеса может заручиться вашей поддержкой? На каких условиях? А бывают ли моменты, когда вы вынуждены ему отказать? Чем вы руководствуетесь в этом случае?

- Компания должна осуществлять свою деятельность на территории Краснодарского края более полугода, иметь стабильное финансовое положение и, в обязательном порядке, у нее должна отсутствовать просроченная задолженность за последние три месяца по обязательствам кредитного или иного характера и обязательствам перед бюджетом. В остальном – любые отрасли, любые

направления бизнеса могут получить нашу поддержку. Единственным исключением из поддерживаемых нами видов бизнеса являются субъекты МСП, осуществляющие реализацию подакцизных товаров. На сегодняшний день, в случае соответствия компании обозначенным критериям, стоимость нашего поручительства составляет от 0,5 до 1,5% в зависимости от отрасли. Так, для производства и сельского хозяйства это самый низкий процент. Максимальная сумма кредита ограничивается исключительно потребностью клиента и его способностью обслуживать запрашиваемую сумму. Однако максимальная сумма действующих поручительств Фонда на одного заемщика – 40 млн рублей либо до 50 млн рублей на группу заемщиков. Эти 40 млн рублей могут обеспечить до 70% от суммы кредитных средств.

Отказы происходят нечасто и в основном связаны с поступлением в Фонд пакета документов, содержащего недостоверные данные. В целом мы проводим стандартную процедуру: экономический и юридический отделы, а также служба экономической безопасности оценивают риски по каждой поступившей заявке на получение поручительства и выносят результаты на обсуждение уполномоченной комиссии. Следует отметить, что Фонд достаточно открыт для своих партнеров и всегда дает обратную связь по причине отказов.

Активность коммерческих банков по включению поручительств в структуру обеспечения кредитных сделок не зависит от принадлежности банка к государству. Большинство банков проявляет высокий интерес к такой форме поддержки, так как поручительства Фонда позволяют и частично снизить их риски по сделкам, и дать клиентам больший объем ресурсов. На сегодняшний день мы сотрудничаем с 34 банками, среди которых и крупные федеральные игроки, и региональные банки. В основе нашего сотрудничества

лежит простой механизм, который позволяет банкам предоставлять бизнесу больший объем ресурсов, а нам обеспечивать развитие МСП в крае.

- Вот вы стали поручителем одного из малых предприятий, вы как-то контролируете, как это предприятие соблюдает условия договора?

- Все банки-партнеры, по сделкам которых Фонд выступает поручителем, проводят постоянный мониторинг своих клиентов на предмет их финансовой стабильности, выполнения условий кредитных договоров и т.д. В рамках данного мониторинга Фонд также получает всю необходимую информацию о состоянии и текущих изменениях в бизнесе заемщика.

- Существует ли на данный момент проблема низкой информированности малого и среднего бизнеса об услугах ПФ?

- Мы отмечаем высокую активность банков по информированию своих клиентов при рассмотрении кредитных сделок, сами проводим постоянную информационную кампанию по продвижению услуг государственной поддержки. Многие предприниматели еще до обращения в банк уже знают о возможностях Фонда развития бизнеса по предоставлению поручительств, но нам еще есть над чем работать в этой сфере.

- А есть ли проблема в недостаточной финансовой грамотности предпринимателей?

- В последнее время финансовая грамотность предпринимательского сообщества существенно возросла, но, безусловно, мы не можем говорить о повсеместном развитии понимания всех возможностей, которые дает финансовая система. Мы проводим активную работу в этом направлении, в том числе через Центр поддержки предпринимательства, для того чтобы большее коли-

чество предпринимателей смогли грамотно привлекать ресурсы для собственного развития, обдуманно подходить к вопросам финансирования, обслуживания долга и т.д.

- Перед Гарантийным Фондом стоит задача - развитие малого предпринимательства в своем регионе, можете назвать промежуточные итоги работы вашего Фонда за время его существования?

- С момента основания Фонда были достигнуты значимые результаты в целом для региональной экономики и, в частности, для субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, на сегодняшний день мы предоставили более 460 поручительств на сумму 2,5 млрд руб., что позволило субъектам МСП получить более 5,5 млрд руб. кредитных средств. На первоначальном этапе их количество было небольшим, а сейчас это около 110 договоров поручительства в год. В ближайшее время мы планируем заключать 130-140 договоров поручительств в год. Если в прошлом году Фонд заключил договоров поручительств на сумму 670 млн рублей, то в этом году мы бы хотели приблизиться к миллиарду.

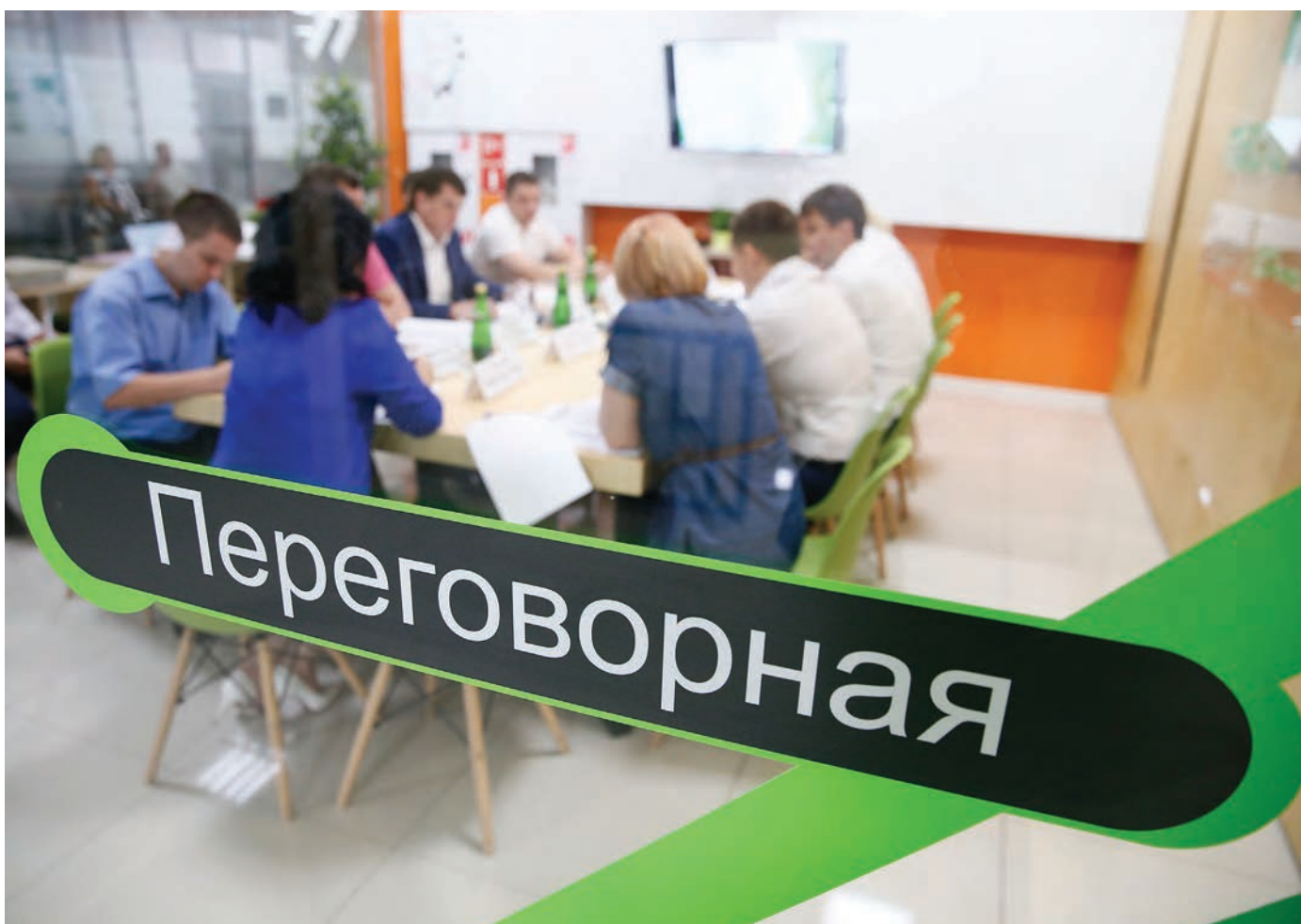
- Василий Владимирович, как вы считаете, нужно ли внести какие-то изменения или дополнения в работу гарантийных фондов для увеличения эффективности?

- По нашему мнению, нормативно-правовое регулирование и усилия федеральной и региональной властей обеспечивают эффективное функционирование системы РГО. Мы ставим для себя цели по активному вовлечению лизинговых компаний в сотрудничество с Фондом, чтобы предприниматели также имели возможность получить государственную поддержку при приобретении оборудования.



DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP WITH A GUARANTEE

The government is interested in the development of self-employment of the population, small and medium-sized business, in the development of a competitive environment in the economy and the constant inflow of money into the treasury. That is why the Business Development Fund has been operating in every region of the country for several years. We talked with Vasily Zhabin, Fund's executive director about its activities, goals and objectives.



– Mr Zhabin, can you tell us how the cooperation of the Business Development Fund with the organizations that are part of the infrastructure of state support for SMEs is built?

– Recently, the Guarantee Fund of the Krasnodar region was renamed the Business Development Fund, this happened due to the consolidation of support infrastructure organizations within the framework of a single fund, which in effect acts as a «single window» for the entire SME support infrastructure. Now the structure of the fund includes the Center for Entrepreneurship Support, which provides information and

consulting services for entrepreneurs; the Center for Support of Investment Projects, whose work is focused on comprehensive assistance to investors in the region; the Regional Engineering Center, specializing in supporting manufacturing and innovation companies, increasing their productivity and efficiency; as well as a guarantee direction ensuring the provision of guarantees on loans, leasing transactions for SMEs. It should be noted that when contacting the Center for Entrepreneurship Support, the client will also receive all the necessary information about other organizations of the support infrastructure, such as the Krasnodar Region

Industry Development Fund, the Krasnodar Region Microfinance Fund, and the Krasnodar Region Export Support Coordination Center.

– In which case a small business representative can get your support? What are the terms? And are there times when you have to refuse? What are you guided by in this case?

– The company should operate in the Krasnodar region for more than six months, have a stable financial position and should have no overdue debts over the past three months for loan or other obligations and obligations to the budget. In the rest – any industry, any direction of business can get

our support. The only exception to the type of business we support is SME entities that sell excisable goods. To date, if the company meets the criteria, the cost of our guarantee is from 0.5 to 1.5%, depending on the industry. So, for production and agriculture this is the lowest rate. The maximum loan amount is limited solely to the client's need and their ability to service the requested amount. However, the maximum amount of the Fund's current guarantees for one borrower is 40 million rubles, or up to 50 million rubles for a group of borrowers. These 40 million rubles can provide up to 70% of the loan amount.

We rarely refuse and this mainly happens when we receive a package of documents containing inaccurate data. In general, we carry out a standard procedure: the economic and legal departments, as well as the economic security service assess the risks for each incoming application for a guarantee and issue results for discussion of an authorized commission. It should be noted that the Fund is sufficiently open for its partners and always gives feedback in case of refusals.

The activity of commercial banks to include guarantees in the structure of securing credit transactions does not depend on state's ownership of a bank. Most banks show a high interest in this form of support, as the Fund's guarantees allow them to partially reduce their transaction risks and give customers more resources. Today we cooperate with 34 banks, including major federal players and regional banks. A simple mechanism that allows banks to provide business with more

resources is at the heart of our cooperation, and we need to ensure the development of SMEs in the region.

– So you became a guarantor of one of small enterprises, do you somehow control how this enterprise complies with the terms of the contract?

– All partner banks, for which the Fund acts as a guarantor, conduct constant monitoring of their clients for their financial stability, compliance with loan agreements, etc. As part of this monitoring, the Fund also receives all the necessary information on the status and current changes in the borrower's business.

– Is there currently a problem of low awareness of SMEs about the GF's services?

– We observe high activity of banks in informing their clients when considering loan transactions, we ourselves conduct a constant information campaign to promote state support services. Many entrepreneurs already know about the possibilities of the Business Development Fund to provide guarantees, even before they apply to a bank, but we still have something to work on in this area.

– Is there a problem of insufficient financial literacy of entrepreneurs?

– Recently, the financial literacy of the business community has increased significantly, but, of course, we cannot talk about widespread developed understanding of all the opportunities that the financial system gives. We are actively working in this area, including through the Center for

Support of Entrepreneurship, so that more businessmen can competently attract resources for their own development, deliberately approach financing, debt servicing, etc.

– The Guarantee Fund faces the task – the development of small business in its region, can you name the interim results of your Fund's work during its existence?

– Since the foundation of the Fund, significant results have been achieved for the regional economy in general and for SMEs in particular. So, to date, we have provided more than 460 guarantees for the amount of 2.5 billion rubles. That allowed SMEs to receive more than 5.5 billion rubles of loan funds. At the initial stage, their number was small, and now it is about 110 contracts of guarantee per year. In the near future we plan to conclude 130-140 contracts of guarantee per year. If last year the Fund concluded contracts of guarantee for the amount of 670 million rubles, then this year we would like to approach a billion.

– Mr Zhabin, do you think it is necessary to make any changes or additions to the work of guarantee funds to increase their efficiency?

– In our opinion, the legal regulation and efforts of the federal and regional authorities ensure the effective functioning of the RGO system. We set goals for active involvement of leasing companies in cooperation with the Fund, so that entrepreneurs also had the opportunity to get government support when purchasing equipment.



АЛЕКСАНДР ТКАЧЕНКО: «МЫ ВСЕГДА ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»



Развитие малого и среднего предпринимательства на Кубани — стратегический приоритет и неотъемлемая часть развития региона. Торгово-промышленная палата Краснодарского края имеет к созданию благоприятного делового климата в нем самое прямое отношение. Какие формы работы с предпринимателями прижились здесь? Об этом и не только наш разговор с председателем Торгово-промышленной палаты региона Александром Ткаченко.

- Расскажите о системе краевой ТПП. Каковы ее основные задачи? Во всех ли территориях края есть свои палаты? В чем специфика их работы?

- Торгово-промышленная палата Краснодарского края, как известно, — это система муниципальных палат, активно представляющая интересы различных групп и категорий предпринимателей перед органами государственной власти как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Система ТПП Краснодарского края состоит из 32 районных, межрайонных, городских палат и объединяет более 5 000 предпринимателей и предприятий Кубанского региона с их экономическим, интеллектуальным и производственным потенциалом. Таким образом, мы сближаемся с бизнесом, идём ему навстречу, создавая на местах соответствующие условия для предпринимательской деятельности в сферах экономики. Палаты оказывают услуги предпринимателям по экспертизе товаров, сертификации, переводам, внешнеэкономической деятельности и привлечению инвестиций, выставочно-ярмарочным мероприятиям, штриховому кодированию товаров, защите интеллектуальной собственности и многое другое. Палата в своей работе уделяет постоянное пристальное внимание созданию делового климата в Краснодарском крае. В нашем регионе власть и бизнес тесно взаимодействуют между собой: ТПП проводит совместно с администрацией края, с контролирующими федеральными органами конференции, круглые столы, деловые встречи, на которых предприниматели обращаются с просьбами, вопросами, жалобами. Могут внести предложения по изменению нормативных и законодательных актов, регулирующих работу представителей бизнеса.

Так, в течение года мы регулярно проводим круглые столы на тему «Что мешает вашему бизнесу». К участию приглашаем сотрудников прокуратуры, органов исполнительной власти Краснодарского края, контрольно-надзорных органов, представителей предпринимательского сообщества Кубани. А после окончания работы круглого стола предприниматели персонально общаются с представителями ведомств.

В прошлом году была создана рабочая группа по разрешению системных проблем, препятствующих успешному ведению предпринимательской деятельности в крае. В группу вошли 12 активных муниципальных ТПП. Ею было инициировано и проведено

анкетирование предпринимательского сообщества края с целью выявления основных проблем, препятствующих полноценному ведению хозяйственной деятельности. Полученные результаты мы направили в администрацию и прокуратуру Краснодарского края.

В рамках участия в проекте «Бизнес-Навигатор МСП» 16 торгово-промышленных палат Кубани заключили соглашения с Международным институтом менеджмента объединений предпринимателей ТПП РФ, предусматривающие продвижение среди предпринимательского сообщества сервисов портала «Бизнес-Навигатор МСП».

Очень востребованной среди предпринимателей оказалась такая форма работы, как оказание бесплатных консультаций. Краевой палатой был заключен договор с Гарантийным Фондом Краснодарского края на оказание консультационных услуг малому и среднему бизнесу. Таким образом, система палат края оказала в рамках данного проекта 550 консультаций представителям бизнеса в 2017 году.

Все эти меры в целом способствуют улучшению условий ведения бизнеса на Кубани.

- Краевая ТПП — крупнейшее деловое объединение в регионе. Чем обусловлена эта массовость? Насколько членство в Торгово-промышленной палате края интересно малому бизнесу, на развитие которого регион делает ставку?

- Членство в палате дает много плюсов и привилегий предпринимательскому сообществу. Судите сами: у представителей бизнеса появляется реальная возможность донести до законодательных и исполнительных органов власти края и страны любые предложения, направленные на развитие экономики и предпринимательства, используя предоставленное Торгово-промышленной палате Законодательным Собранием Краснодарского края право законодательной инициативы.

Есть возможность оперативно получать в удобном для предпринимателей режиме (устно, письменно или в электронном виде) консультационные услуги по широкому спектру вопросов, связанных с ведением предпринимательской деятельности, включая регистрацию и преобразование юридических лиц, применение различных налоговых режимов, бизнес-планирование и т. п.

Открывается доступ к обширной маркетинговой информации о состоянии и



перспективах развития в нашем регионе, стране и на глобальном экономическом пространстве рынков интересующих их товаров и услуг, что поможет выстроить правильную стратегию развития собственного бизнеса.

Кроме того, это налаживание с помощью ТПП Краснодарского края деловых, инвестиционных и гуманитарных связей с потенциально интересующими их партнерами из зарубежных стран, знакомство с коммерческими предложениями иностранных компаний, регулярно получаемыми палатой, а также подготовка собственных запросов в адрес международных, региональных и национальных предпринимательских ассоциаций, с которыми взаимодействуют краевая и российская палаты.

Предприниматели смогут воспользоваться отработанными механизмами поддержки новаторских идей и разработок, направленных на модернизацию производственной деятельности, включая инструменты защиты интеллектуальной собственности.

- Особую значимость сегодня приобрел вопрос развития МСП. Какие меры поддержки реализуются краевой ТПП или при ее участии?

- Приоритетные направления деятельности Торгово-промышленной палаты Краснодарского края — поддержка кубанских предприятий-товаропроизводителей, содействие развитию малого и среднего предпринимательства, установление межрегиональных и международных связей и привлечение на Кубань российских и иностранных инвесторов.

В ТПП края созданы все необходимые условия для удовлетворения образовательных запросов малого и среднего предпринимательства. Нашими специалистами совместно с предпринимательским сообществом и представителями вузов сформированы и реализуются программы повышения квалификации в сферах финансового планирования, правового обеспечения деятельности, управления персоналом и по другим актуальным направлениям.

Палата и Центр поддержки предпринимательства Краснодарского края работают по принципу «одного окна», где предприниматель получает полный объем консультаций по всем интересующим его вопросам. В прошлом году администрация Краснодарского края при содействии ТПП на базе краевого центра поддержки предпринимательства открыла первый в крае коворкинг-центр «Место действия», где начинающие предприниматели получают бесплатные рабочие места, правовое, бухгалтерское и информационное сопровождение. Участие в открытии центра принимала вице-президент ТПП России Елена Дыбова.

- Насколько высоко вы оцениваете инвестиционную привлекательность региона для зарубежного бизнеса? Отразилась ли война санкций на стремлении иностранных компаний инвестировать в Кубань? Бизнес, заинтересованный в выходе на зарубежные рынки, часто нуждается в информационной поддержке. Какую помощь краевая ТПП может предоставить в этой сфере?

- Краснодарский край был и остается привлекательным регионом для работы в нем иностранного бизнеса. Безусловно, экономические санкции не прошли бесследно, они наложили определенный отпечаток на взаимодействие кубанских предпринимателей с представителями иностранного бизнеса. Но интерес к Кубани зарубежные коллеги не перестали проявлять. Совсем недавно палату посещала делегация Швеции, Южной Кореи, Великобритании, которые выражали глубокую заинтересованность в двустороннем сотрудничестве.

В основе сотрудничества ТПП КК с коллегами других территорий и региональными властями иных субъектов лежит работа, связанная с организацией и проведением конгрессно-выставочных мероприятий как в крае, так и за его пределами.

Палата на постоянной основе организует бизнес-миссии предпринимателей Краснодарского края в регионы РФ. В рамках бизнес-миссий предприниматели посещают отраслевые выставки и участвуют в b2b переговорах.

Торгово-промышленной палатой Краснодарского края накоплен богатый опыт делового сотрудничества с зарубежными партнерами, налажены крепкие многолетние связи с представителями иностранного бизнеса, зарубежными торгово-промышленными палатами и отраслевыми союзами.

Главное — продолжать содействовать созданию благоприятных условий для ведения малого и среднего предпринимательства в регионе, привлечению российских и иностранных инвестиций в наш южный край, способствовать диверсификации кубанской экономики и в целом ее развитию. Уверен, что с этими задачами наша палата обязательно справится.

ALEXANDER TKACHENKO:

«WE ARE ALWAYS FOCUSED ON ENTREPRENEURS»



The development of small and medium-sized business in the Kuban region is a strategic priority and an integral part of our region's development. The Chamber of Commerce and Industry of the Krasnodar region has the most direct relation to the creation of a favorable business climate. What forms of work with entrepreneurs have taken root here? This is our conversation about this and not only with the Chairman of the Chamber of Commerce and Industry of the region Alexander Tkachenko.

THE CCI SYSTEM

– Tell us about the system of the regional CCI. What are its main objectives? Do all territories of the region have their own chambers? What is the specificity of their work?

– The Chamber of Commerce and Industry of the Krasnodar region, as you know, is a system of municipal chambers that actively represents the interests of various groups and categories of entrepreneurs to public authorities, both at the federal and regional levels.

The system of the CCI of the Krasnodar region consists of 32 district, inter-district and city chambers and unites more than 5,000 entrepreneurs and enterprises of the Kuban region with their economic, intellectual and production potential. Thus, we are getting closer to business, we are going to meet it, creating appropriate conditions for entrepreneurial activity in the spheres of economy on the ground. Chambers provide entrepreneurs with services concerning examination of goods, certification, transfers, foreign economic activity and attraction of investments, exhibition and fair events, bar coding of goods, protection of intellectual property and much more. The Chamber pays constant close attention to creating business climate in the Krasnodar region, – says Mr Tkachenko – In our region, the authorities and business closely cooperate with each other: the CCI conducts joint conferences, round tables, business meetings with the regional administration, Legislative Assembly of the Kuban region and federal bodies, where entrepreneurs can present their petitions, questions, complaints. They can make proposals on changing the regulatory and legislative acts that regulate the work of business representatives.

So, during the year we regularly hold roundtables on the topic «What's hindering your business?» We invite representatives of the prosecutor's office, executive authorities of the Krasnodar region, control and supervisory bodies, representatives of the business community of the Kuban region to participate. And after the end of the round table entrepreneurs personally communicate with representatives of bodies.

Last year, a working group was created to resolve systemic problems that hinder the successful conduct of entrepreneurial activities in the region. The group included 12 active municipal CCIs. It initiated and

conducted a survey of the entrepreneurial community of the region in order to identify the main problems that impede full-fledged economic activity. We submitted the results to the administration and the prosecutor's office of the Krasnodar region.

Within the framework of participation in the project Business Navigator SMEs 16 commercial and industrial chambers of the Kuban region have concluded agreements with the International Institute of Management of Entrepreneurs' Associations of the CCI of the Russian Federation providing for promotion of the services of the Business Navigator SMEs portal to the business community.

Such form of work as providing free consultations turned out to be very needed by entrepreneurs. The regional Chamber concluded an agreement with the Guarantee Fund of the Krasnodar region on rendering consulting services to SMEs. Thus, in the framework of this project in 2017 the system of the region's chambers provided 550 consultations to business representatives.

All these measures as a whole contribute to improving the business environment in the Kuban region.

MEMBERSHIP IN THE CCI

– The regional CCI is the largest business association in the region. What is the reason for its mass character? How much membership in the CCI of the region is interesting for small businesses, the development of which is being prioritized by the region?

– Membership in the Chamber gives many advantages and privileges to the business community. Judge for yourselves: representatives of business have a real opportunity to convey any proposals aimed at developing the economy and entrepreneurship to the legislative and executive authorities of the region and the country, using the right of legislative initiative given to the Chamber of Commerce and Industry by the Legislative Assembly of the Krasnodar region.

There is an opportunity to receive consulting services in a convenient for business mode (verbally, in writing or electronically) on a wide range of issues related to the conduct of entrepreneurial activities, including registration and conversion of legal entities, application of various tax regimes, business planning, etc. .



They have access to extensive marketing information about the state and prospects of the markets of the goods and services of interest in our region, the country and the global economic space, which will help to build the right strategy for the development of their own business.

In addition, it is the establishment of business, investment and humanitarian ties with potential partners interested in foreign countries, using the CCI of the Krasnodar region. They can also get acquainted with commercial offers of foreign companies regularly received by the Chamber, as well as prepare their own requests for international, regional and national business associations, with which the regional and Russian chambers interact.

Entrepreneurs will be able to use proven mechanisms to support innovative ideas and developments aimed at modernizing production activities, including tools for protecting intellectual property.

SUPPORT FOR SMES

– Today the issue of SMEs' development has acquired special significance. What support measures are implemented by the regional CCI or with its participation?

– The priority areas of activity of the CCI of the Krasnodar region are support of Kuban enterprises-producers, assistance to the development of SMEs, establishment of interregional and international relations and attraction of Russian and foreign investors to the Kuban region.

All necessary conditions have been

created in the CCI of the region to satisfy the educational needs of SMEs. Our specialists together with the business community and representatives of universities have formed and implemented training programs in the areas of financial planning, legal support of activities, HR management and other relevant areas.

The Chamber and the Center for Support of Entrepreneurship of the Krasnodar region operate on the principle of a «single window», where the entrepreneur receives a full range of consultations on all issues of interest to them. Last year, the administration of the Krasnodar region, with the assistance of the CCI opened the first in the region coworking center Mesto Deystviya on the basis of the regional business support center, where aspiring entrepreneurs receive free working places, legal, accounting and information support. The Vice-President of the CCI of Russia Elena Dybova took part in the opening of the center.

INTERNATIONAL RELATIONSHIPS

– What is the investment attractiveness of the region for foreign business? Did the war of sanctions affect the desire of foreign companies to invest in the Kuban region? Business, interested in entering foreign markets, often needs information support. What help can the regional CCI provide in this area?

– The Krasnodar region has been and remains an attractive region for the work of foreign business in it. Undoubtedly, economic sanctions have not passed

without a trace, they have left a certain imprint on the interaction of Kuban entrepreneurs with representatives of foreign business. But foreign colleagues have not ceased to show interest in the Kuban. Most recently, the Chamber has been visited by the delegations of Sweden, South Korea, Great Britain, who expressed deep interest in bilateral cooperation.

The work related to the organization and holding of congress and exhibition events both in the region and outside it is at the heart of the cooperation of the CCI of the region with its colleagues from other territories and regional authorities of other entities.

The Chamber on a regular basis organizes business missions of entrepreneurs of the Krasnodar region to the regions of the Russian Federation. Within the framework of business missions, entrepreneurs attend industry exhibitions and participate in b2b negotiations.

The Chamber of Commerce and Industry of the Krasnodar region has accumulated rich experience of business cooperation with foreign partners, established strong relations with foreign business, foreign chambers of commerce and industry and trade unions.

The main thing is to continue to promote the creation of favorable conditions for small and medium-sized business in the region, to attract Russian and foreign investments to our southern region, to promote the diversification of the Kuban economy and its full development. I am sure that our Chamber will cope with these tasks in the coming year.

«РУСДЖАМ»: УКРОТИВШИЕ СТИХИЮ СТЕКЛА



Искусственное стекло, как полезный человеку материал, изобрели так давно, что история эта теряется во мгле веков. Плиний Старший писал, что стекло появилось благодаря странникам, готовившим пищу на песчаном берегу и в качестве подставки под котёл использовавшим кусок натуральной соды. На следующий день на внешних стенках котла обнаружилась стеклянная корка. Гипотеза Плиния была опровергнута только в XX веке: ученые доказали, что выплавить стекло на открытом огне невозможно.

Впрочем, уже более 4 тысяч лет назад жители Древнего Египта научились плавить стекло в ямах. Изображения в гробницах фараонов дают представление о том, что стекло использовали как глазурь для глиняной посуды, из него делали бусы, флакон-

чики, подвески. Его научились окрашивать окислами металлов в синий, фиолетовый, желтый цвета. Только особы царской крови могли позволить себе стеклянные изделия. Египтяне изготавливали мозаичное стекло, использовавшееся для украшения мебели.

Эту технику спустя несколько веков отточили римляне. Ещё до начала нашей эры ремесленники Александрии изобрели стеклодувную трубку: из раскалённой массы выдували пузырь и придавали ему форму специальными инструментами. Римляне

способствовали распространению стеклоделия в Европе. История стекла немыслима без вклада венецианцев: они целенаправленно работали над улучшением свойств материала и добились его исключительной прозрачности. И всё же самым искусным ремесленникам прежних веков не снились те чудеса, на которые способны современные стеклотары, взявшие на вооружение технологии XIX века. Об этом и многом другом мы побеседовали с представителем одной из крупнейших стекольных компаний мира, президентом и генеральным директором компании ООО «Русджам Стеклотара Холдинг» Айдын Сюха Ондером.

- «Русджам Стеклотара Холдинг» была основана в 2001 году компанией Anadolu Cam, стеклотарным дивизионом концерна Sisecam/Шихеджам, одним из мировых лидеров по производству изделий из стекла. А сама группа «Шихеджам» производит стекло с 1935 года. У компании, существующей на рынке более 80 лет и имеющей заводы во многих странах, наверняка интересная история и богатые традиции?

- Действительно, концерн «Шихеджам» ведет свою историю с 1935 года и вот уже более 80 лет является крупнейшим производителем стекла в Турции, занимая на сегодняшний день пятое место в мире среди стекольных компаний. Холдинг имеет четыре направления, это, помимо стеклотары (5 место в мире и Европе), промышленное и автомобильное стекло (5 место в мире и 1 в Европе), производство сортовой посуды из стекла (3 место в мире и 2 в Европе), а также химическое направление, которое по объемам производства находится в десятке мировых компаний и является 4 в Европе. Холдинг «Шихеджам», с годовым оборотом примерно в 3 миллиарда долларов США, ведет активную деятельность в 13 странах и реализует свои продукты в более чем 150 странах мира, при этом число прямых сотрудников превышает 22 тысячи человек. Нелишним было бы упомянуть тот факт, что в начале семидесятых годов прошлого века, по соглашению между СССР и Турцией, группа советских рабочих и инженеров из Владимирской области помогала нам в строительстве одного из стекольных заводов в Турции, в городе Чаирова. И вот спустя 50 лет уже турецкие специалисты запустили первый стеклотарный завод под названием «Русджам» в городе Гороховец Владимирской области, самый современный в те годы, символически возвращая долг и помогая России в становлении уже постсоветской стекольной индустрии.

- Много предприятий холдинга находятся в России, и по итогам их деятельности «Русджам» считается крупнейшим производителем стеклотары в стране. Расскажите вкратце о ваших зарубежных предприятиях, а также о каждом из российских заводов: где

находятся, сколько рабочих мест обеспечивают, каковы производственные мощности?

- Инвестиции в Россию начались, как я уже говорил выше, со строительства стеклотарного завода в городе Гороховец в 2001 году, и с тех пор идет фактически непрерывный процесс по наращиванию присутствия холдинга в России. В экономику России холдинг уже вложил более 1 миллиарда долларов США за 17 лет. Помимо стеклотарной группы «Русджам», о которой я расскажу подробнее, в России есть завод по производству сортовой посуды в Нижегородской области и два завода в свободной экономической зоне Республики Татарстан: один по производству строительного, другой - автомобильного стекла. Но, конечно, самым крупным подразделением холдинга «Шихеджам» в России является стеклотарная группа «Русджам», имеющая заводы во Владимирской, Вологодской, Ленинградской областях, Краснодарском крае, и самый крупный стеклотарный завод на территории постсоветского пространства в Республике Башкортостан. На сегодняшний момент наши заводы производят более 900 тыс. тонн стекла в год, это примерно три с половиной миллиарда стеклотарных единиц. «Русджам» занимает первое место на рынке стеклотары с долей производства в 23% и количеством сотрудников 2,5 тыс. человек. Что же касается зарубежных предприятий холдинга, то среди 13 стран, о которых я упоминал, - Италия, Германия, Болгария, Румыния, Грузия, Египет, Индия и так далее.

- Какова география продаж российских производств, и какие отрасли вы охватываете?

- Будучи лидером рынка и имея достаточно широкое географическое покрытие, мы, конечно, охватываем всю территорию России, поставляя нашу продукцию от Калининграда до Владивостока и от Мурманска до Дербента. Портфель «Русджам» состоит из продукции для нужд пивоваренной отрасли, винодельческой и безалкогольной отраслей, где мы абсолютные лидеры рынка. Также мы занимаем одну из ведущих позиций на рынке легального крепкого алкоголя и активно развиваемся в производстве тары для продуктов питания, особенно акцентируя свое внимание на детском питании и кофе. Помимо локальных продаж, «Русджам» сегодня - крупнейший экспортер стеклянной тары в страны ЕЭС и Европы, более 10% от нашей продукции идет на экспорт, и особенно растут отгрузки в страны Европы, такие, как скандинавские страны, Франция, Бельгия, Италия, Великобритания. В нашем ассортименте сегодня более 700 позиций, особо известные компании и бренды, где мы основные или даже эксклюзивные производители, - это «Инбев», «Хейнекен», «Балтика», «Русский Стандарт», «Кока-Кола» и «Пепси-Кола», «Якобс», «Фрутоняня», норвежская суперпремиальная вода «Восс» и

многое-многое другое.

- На работе завода, расположенном в городе Крымске Краснодарского края, хотелось бы остановиться подробнее. Когда он построен, почему выбран именно этот город, сколько человек на нём работают и на каком оборудовании? Какие технологии используются на предприятии для производства оборотной и облегчённой бутылки? Каков ассортимент выпускаемой продукции, и для каких видов напитков и продуктов он предназначен? Какова амплитуда выпускаемых заводом стеклянных изделий по объёму?

- «Русджам-Кубань» в городе Крымске - последний на сегодняшний день завод, построенный группой «Русджам» в России. Первое производство было запущено в 2009 году. Южный регион исторически является сердцем виноделия России. На данный момент здесь сосредоточено более половины всех винодельческих предприятий страны. Поэтому ориентация завода на производство бутылки для вина и шампанского вполне предсказуема и обоснована. Штат сотрудников состоит примерно из трехсот человек. Мы предлагаем нашим клиентам полный спектр услуг по производству стеклотары, включающий разработку дизайна будущего изделия, разработку и изготовление формокомплектов, проведение тестирования продукции. На заводе установлено новейшее оборудование ведущих мировых производителей. Мы используем технологии для производства оборотной бутылки (Blow-Blow - двойной выдув) и облегченной бутылки (NPNB-узкогорловое прессовывывание). Оборудование Кубанского завода позволяет производить тару объёмом от 80 до 1500 мл.

На данный момент наши заводы ориентированы на выпуск стеклотары для пищевой промышленности. Но мы не стоим на месте и стараемся диверсифицировать производство путем выхода на новые рынки. Сейчас мы как раз рассматриваем сектор фармацевтики как перспективное направление для развития бизнеса.

- Сейчас, когда весь мир озабочен проблемами экологии, особенно важными становятся экологические преимущества стеклянной тары. Ведь стекло, по сути, природный материал, оно не вступает в химические реакции с окружающей средой. Но неверно было бы считать, что оно совсем не наносит ей вреда: чтобы в этом убедиться, достаточно пройтись по пляжу, усеянному осколками бутылок... Какова экологическая политика компании, организуется ли на её заводах переработка вторсырья? Какие планы в этой области?

- Вы совершенно правы. Стекло экологично по своей сути, поскольку основными компонентами стекла являются

натуральные компоненты - песок и сода. Поэтому преимуществом стеклянных бутылок является их абсолютная безвредность. К тому же банки и бутылки могут перерабатываться бесконечное число раз, так как стекло – это материал, на 100% пригодный для повторного использования. Во многих странах мира мусор сортируют и собирают отдельно. Затем он после переработки возвращается в производство и не создает экологических проблем, а приносит пользу и выгоду. К сожалению, сфера переработки бытовых отходов в России все еще развита очень слабо. Крайне мало предприятий готовы заниматься переработкой стекла с целью превращения его в стеклобой и поставкой стеклобоя на стеклотарные заводы. Проблема в том, что, когда стеклотара попадает на полигон, ее практически невозможно вычленивать из общей груды мусора, и таким образом на полигонах ТБО пропадают тонны ценного вторсырья, которое могло бы прослужить еще не один раз. И использованные стеклянные бутылки захламляют леса, водоемы. И решение - это, конечно, отдельный сбор мусора, активное информирование населения, общеобразовательные программы. На данный момент я вижу проблему в сознательности населения: большинство граждан не готово к раздельному сбору мусора, это просто не принято в России. Приведу несколько цифр. В России среднее использование стеклобоя - 5-7%, в Европе - 40%, а в отдельных странах - 60%. А ведь помимо уменьшения количества мусора мы экономим и энергию, и невозобновляемые ресурсы страны. Это крайне важная актуальная проблема. Что же касается «Русджам», то «Русджам» покупает стеклобой на рынке, его крайне мало, и мы готовы к сотрудничеству с инвесторами в этой сфере.

- Стекло, рождённое в слиянии двух из четырёх Великих стихий: Земли и Огня - во многих культурах считалось материалом мистическим. А любой стеклодув подтвердит, что оно ещё и очень капризно. А что думают об этом ваши стеклодувы?

- В нашем мире цифровых технологий уже не принято говорить о мистике. Сейчас производство стекла - это высокотехнологичный процесс. Все этапы контролируются современным и точным измерительным оборудованием, что позволяет своевременно выявлять отклонения от установленных норм. Наши сотрудники постоянно проходят обучение, повышают квалификацию, обмениваются опытом с иностранными партнерами с целью улучшения качества производства. Конечно, бывают случаи, когда та или иная бутылка получается не сразу. Но благодаря современному оборудованию, высокой квалификации наших специалистов, а также любви к своему делу, мы можем справиться с любыми «капризами» стекла.

- Выбирая товар в магазине, мы нередко соблазняемся необычной и просто красивой упаковкой. И это, конечно, относится к бутылкам и банкам. Компания «Шишеджам» гордится множеством престижных призов в области дизайна. А как с этим обстоит дело на краснодарском заводе? Кто занимается разработкой дизайна вашей продукции? Правда ли, что любую модель бутылки, прежде чем отлить её из стекла, сейчас изготавливают из гипса на 3D-принтере? Каким тенденциям в мировом дизайне следуют ваши мастера?

- Да, действительно, немаловажный критерий выбора – эстетика. С точки зрения эстетической привлекательности стеклянной бутылке нет равных. Это факт. Разработкой дизайна для всех наших заводов занимается инженерно-конструкторский отдел. Сотрудники отдела регулярно проходят сертификацию и обучение, в том числе в компании American Glass Research – признанного мирового лидера в области исследования и анализа стеклотары. Наши дизайнеры предлагают концепты новой стеклотары с учетом последних тенденций и целевой аудитории, разрабатывают чертеж и изготавливают 3D-модель изделия. Клиент может оценить фотореалистичскую визуализацию упаковки еще на стадии разработки изделия. Также наш дизайнерский центр предлагает возможность изготовления гипсовых макетов на высококачественном цветном 3D-плоттере в любом цвете. Таким образом, еще на этапе разработки конструкторской документации у клиента есть возможность визуально оценить дизайн новой упаковки, примерить его на полку магазина и посмотреть его на линии розлива, после чего внести необходимые корректировки в дизайн в случае необходимости. Хочу заметить, что наша компания прошла сертификацию по расчёту на прочность изделия. Таким образом, наши специалисты занимаются не только разработкой дизайна, но и оптимизацией расчёта прочностных свойств бутылки в соответствии с исходными данными о предстоящих нагрузках. Кроме того, на базе нашего дизайнерского центра мы можем провести исследования существующих изделий и дать рекомендации по облегчению их веса, что, соответственно, приведет к снижению транспортных издержек и конечной себестоимости единицы товара.

- Каковы ближайшие перспективы развития компании в России?

- Холдинг «Шишеджам» вообще ставит перед собой глобальную цель войти в тройку мировых лидеров по производству стекла и компонентов из стекла, и, однозначно, мы будем вести политику, направленную на рост бизнеса в России. Однако, учитывая уже абсолютное лидерство «Русджам» на рынке стеклотары и

падение самого рынка за последние 10 лет, мы строим свою стратегию на органичном росте вместе с ожидаемым ростом рынка стеклотары и, возможно, каких-либо точечных инвестициях в новые рынки сбыта и неохваченные территории. Стекло - это самая экологичная упаковка, прошедшая испытания в течение более 5 тысяч лет, и мы верим, что вкус напитков и продуктов питания в стекле сохраняется и ощущается дольше и ярче. Поэтому знаем, что, потребляя напитки и продукты из стеклянной упаковки, сортируя мусор и помогая при этом экологии, люди улучшают качество своей жизни. И мы уверены в том, что предпочтения людей в связи с возрастанием уровня жизни приведет к росту рынка, ну, а мы, если потребуется, будем инвестировать дальше, чтобы удовлетворять возрастающие потребности.

- И в завершении нашего разговора, не могу не спросить о Вас лично. Расскажите немного о себе, как Вам живется и работаете в нашей стране, находите ли время для досуга или хобби?

- Я родился в небольшом городе Искилип недалеко от Анкары. Мне 56 лет, женат, дочка учится в университете в Стамбуле. Практически вся моя карьера прошла в крупнейшем частном банке Турции «Иш Банк», основным акционером «Шишеджам», где я начал работу в 1986 году, после окончания Ближневосточного технического университета, с позиции инспектора. В 2011 году я был назначен заместителем генерального директора банка, а в 2014 году я круто свернул с банковского пути, уехал из Турции в Россию и начал свою стекольную деятельность на посту президента группы «Русджам». Я, конечно, немного шучу, но, действительно, после того, как «Иш Банк» рекомендовал меня на этот пост в «Русджаме», моя жизнь значительно изменилась. Банковская сфера и производство довольно сильно разнятся, но сейчас, после четырёх лет в «Русджаме», могу сказать, что этот новый для себя опыт я бы ни на что не променял. Что же касается России, то обязан сказать, что я влюбился в эту страну. Несмотря на какие-то внешние отличия между Россией и Турцией, я считаю, что менталитет людей в наших странах очень похож, и если ты открытый человек, то тебе будет легко и в России, и в Турции. Большую часть времени я нахожусь в России и не испытывал никакого дискомфорта и не чувствовал себя иностранцем, посетив тут больше 30 больших и малых городов, и некоторые по многу раз. Как раз путешествия и кухня - мои увлечения, не люблю долго находиться на одном месте. А о России, ее гостеприимстве, людях, развитии все сказал прошедший чемпионат мира по футболу, где слова всех посетивших эту страну людей, с кем я общался, только утвердили мои теплые чувства к ней.

RUSCAM: THOSE WHO TAMED THE GLASS ELEMENT



Artificial glass as a material beneficial to humanity was invented so long ago that this history is lost in the mist of centuries. Pliny the Elder wrote that the glass appeared thanks to pilgrims who cooked food on the sandy beach and used a piece of natural soda as a board under the boiler. The next day, a glass crust appeared on the outer walls of the boiler. Pliny's hypothesis was disproved only in the twentieth century: scientists have proved that it is impossible to smelt glass on an open fire.

However, already more than 4 thousand years ago, the inhabitants of Ancient Egypt learned to melt glass in pits. Images in the tombs of the pharaohs give an idea that the glass was used as a glaze for pottery; beads, bottles, pendants were made from it. They learned to paint the oxides of metals

in blue, purple, and yellow. Only those who were royalty could afford glass products. The Egyptians made mosaic glass used to decorate furniture. This technique was perfected several centuries later by the Romans. Before the beginning of our era, craftsmen of Alexandria invented a glass blower: from a hot mass they

blown a bubble and gave it a form with special tools. The Romans promoted the spread of glassmaking in Europe. The history of glass is inconceivable without the contribution of the Venetians: they purposefully worked on improving the properties of the material and achieved its exceptional transparency. Still, the

most skillful artisans of the previous centuries did not dream those miracles, which are capable of modern glass blowers, who have adopted the technologies of the nineteenth century. About this and many other things, we talked with a representative of one of the world's largest glass companies, President and CEO of "Ruscam Glass Packaging Holding" LLC, Aydin Suha Onder.

– Ruscam Glass Packaging Holding was founded in 2001 by Anadolu Cam, a glass container division of Siseecam, one of the world's leading manufacturers of glass products. And Siseecam group produces glass since 1935. The company, which exists on the market for more than 80 years and has factories in many countries, surely has an interesting history and rich traditions.

– Indeed, Siseecam concern has been operating since 1935 and has been the largest glass producer in Turkey for more than 80 years, currently occupying the fifth place among glass companies in the world. The holding has four directions, besides glass containers (5th in the world and Europe), industrial and automotive glass (5th in the world and 1st in Europe), production of glassware (3rd in the world and 2nd in Europe), and also a chemical direction, which in terms of production is in the top ten world companies and is 4th in Europe. Siseecam Holding, with an annual turnover of approximately \$ 3 billion, is active in 13 countries and sells its products in more than 150 countries, with more than 22 000 direct employees. It is not superfluous to mention the fact that in the early seventies of the last century, by agreement between the USSR and Turkey, a group of Soviet workers and engineers from the Vladimir region helped us in the construction of one of the glassworks in Turkey, in the region Cayirova. And now, 40 years later, Turkish specialists have already launched the first glass container plant called Ruscam in the town of Gorokhovets in the Vladimir region, the most modern in those years, symbolically returning the debt and helping Russia in the formation of the post-Soviet glass industry.

– Many holding companies are located in Russia, and according to their results, Ruscam is considered the largest glass container manufacturer in the country. Tell us briefly about your foreign enterprises, and also about each of the Russian plants: where they are, how many jobs are provided, what the production capacities are?

– Investments in Russia began, as I said above, with the construction of a glass container factory in the city of Gorokhovets in 2001, and since then there has been an almost continuous process of increasing the holding's presence in Russia. The holding has already invested more than \$ 1 billion during 17 years in the Russian economy. In addition to the glass container Ruscam Group, which I will

talk about in detail, in Russia there is a plant for the production of varietal dishes in Nizhny Novgorod region and two plants in the free economic zone of the Republic of Tatarstan: one for the production of construction glass, the other one for automotive glass. But, of course, the largest subdivision of the Siseecam Holding in Russia is Ruscam Glass Packaging group, which has factories in Vladimir, Vologda, Leningrad regions, Krasnodar territory, and the largest glass container factory in the territory of the post-Soviet space in the Republic of Bashkortostan. At present, our factories produce more than 900 thousand tons of glass per year, this is approximately three and a half billion glass containers. Ruscam takes first place in the glass container market with a 23% share of production and 2 500 employees. As for the foreign enterprises of the holding, among the 13 countries that I mentioned – Italy, Germany, Bulgaria, Romania, Georgia, Egypt, India and so on.

– What is the geography of sales of Russian industries, and what industries do you cover?

– As a market leader and having a fairly wide geographical coverage, we, of course, cover the entire territory of Russia, supplying our products from Kaliningrad to Vladivostok and from Murmansk to Derbent. The portfolio of Ruscam consists of products for the needs of the brewing industry, wine and non-alcoholic industries, where we are absolute leaders of the market. We also occupy one of the leading positions in the market of legal strong alcohol and are actively developing in the production of food containers, especially focusing on baby food and coffee. In addition to local sales, today Ruscam is the largest exporter of glass containers to the countries of the EEC and Europe, more than 10% of our products are exported, and especially the growing shipment to European countries such as the Scandinavian countries, France, Belgium, Italy, the United Kingdom. In our assortment today there are more than 700 positions, especially well-known companies and brands, where we are the main or even exclusive producers, particularly Inbev, Heineken, Baltika, Russian Standard, Coca-Cola and Pepsi-Cola, Jacobs, Frutonyanya, Norwegian super premium water Voss, and much, much more.

– I would like to dwell more on the work of the plant located in the city of Krymsk, Krasnodar Territory. When is it built, why this city is chosen, how many people work on it and with what equipment? What technologies are used at the enterprise to produce a recycled and lightweight bottle? What is the range of products, and for what kinds of drinks and products is it intended? What is the amplitude of the glass products produced by the plant by volume?

– Ruscam-Kuban in the city of Krymsk is the last plant to date, built by Ruscam Group in Russia. The first production was launched

in 2009. The southern region is historically the heart of winemaking in Russia. At the moment, more than half of all wineries in the country are concentrated here. Therefore, the plant orientation towards the production of bottles for wine and champagne is quite predictable and reasonable. The staff consists of about three hundred people. We offer our customers a full range of glass container manufacturing services, including the development of the design of the future product, the development and production of mold kits, and the testing of products. The latest equipment from the world's leading manufacturers is installed at the plant. We use technologies for the production of a recycled bottle (Blow-Blow – double blowing) and lightweight bottles (NNPB-narrow neck press blowing). The equipment of the Kuban plant allows to produce containers with a volume from 80 to 1500 ml.

At the moment our factories are focused on the production of glass containers for the food industry. But we do not stand still and try to diversify the production by entering new markets. Now we are just considering the pharmaceutical sector as a promising area for business development.

– Now, when the whole world is concerned about the problems of ecology, the ecological advantages of glass containers are especially important. After all, glass, in fact, is a natural material, it does not enter into chemical reactions with the environment. But it would be wrong to think that it does not harm at all: in order to make sure of this, it is enough to walk along the beach dotted with splinters of bottles ... What is the company's environmental policy, whether it is organized processing of recyclable materials at plants? What are your plans in this area?

– You are absolutely right. Glass is ecological in its essence, since the main components of glass are natural ingredients – sand and soda. Therefore, the advantage of glass bottles is their absolute harmlessness. In addition, cans and bottles can be processed endlessly, since glass is a material that is 100% recyclable. In many countries, rubbish is sorted and collected separately. Then, after processing, it returns to production and does not create environmental problems, but benefits. Unfortunately, the sphere of processing of household wastes in Russia is still very poorly developed. Very few companies are ready to deal with the processing of glass in order to turn it into cullet and supply cullet to glass factories. The problem is that when a glass container hits a landfill, it is almost impossible to isolate it from a common pile of garbage, and thus tons of valuable recyclables disappear on the landfill sites, which could have served more than once. Used glass bottles clutter forests, ponds. And the solution is, of course, a separate collection of

garbage, active information of the population, general education programs. At the moment I see a problem in the consciousness of the population: most citizens are not ready for separate collection of garbage, this is simply not accepted in Russia. I will give a few figures. In Russia, the average use of cullet is 5-7%, in Europe – 40%, and in some countries – 60%. But in addition to reducing the amount of garbage we save both energy and non-renewable resources of the country. This is an extremely important urgent problem. As for Ruscam, it buys cullet at the market, it is extremely not enough, and we are ready to cooperate with investors in this area.

– Glass, born in the fusion of two of the four Great Elements: Earth and Fire – in many cultures was considered a mystical material. And any glass blower will confirm that it is also very capricious. And what do your glass blowers think about this?

– In our digital world, it's no longer customary to talk about mysticism. Now the production of glass is a high-tech process. All stages are controlled by modern and accurate measuring equipment, which allows timely detection of deviations from established norms. Our employees are constantly trained, improve their qualifications, exchange experience with foreign partners in order to improve the quality of production. Of course, there are cases when one or another bottle is not obtained immediately. But thanks to modern equipment, high qualification of our specialists, as well as love to our work, we can cope with any «whims» of glass.

– Choosing the goods in the store, we are often tempted by an unusual and simply beautiful packaging. And this, of course, refers to bottles and cans. Sisecam company is proud of a lot of prestigious prizes in the field of design. And what about the situation in the Krasnodar factory? Who designs your products? Is it true that any bottle model, before it is poured from glass, is now made of gypsum on a 3D printer? What trends in the world design are your masters following?

– Yes, indeed, an important criterion of choice is aesthetics. From the point of view of aesthetic appeal of a glass bottle, there is no equal to us. It is a fact. The design department is engaged in design engineering for all our plants. The employees of the department regularly undergo certification and training, including in the American Glass Research company, the recognized world leader in the field of research and analysis of glass containers. Our designers offer the concepts of a new glass container taking into account the latest trends and target audience, develop drawings and make a 3D model of the product. The client can evaluate the photorealistic visualization of the package at the product development stage. Also our

design center offers the possibility of making gypsum mock-ups on a high-quality color 3D plotter in any color. Thus, even at the stage of development of design documentation, the client has the opportunity to visually evaluate the design of the new package, to try it on the shelf of the store and to look at it on the filling line, and then to make the necessary adjustments to the design if necessary. I want to note that our company is certified according to the calculation on the strength of the product. Thus, our specialists are engaged not only in the development of design, but also in optimizing the calculation of the strength properties of the bottle in accordance with the initial data on the upcoming loads. In addition, on the basis of our design center, we can conduct research on existing products and give recommendations on facilitating their weight, which, accordingly, will lead to a reduction in transport costs and the final cost of a unit of goods.

– What are the nearest prospects for the company's development in Russia?

– Sisecam Holding in general sets a global goal to become one of the world's top three producers of glass and glass components, and, unequivocally, we will pursue a policy aimed at boosting business in Russia. However, considering the already absolute leadership of Ruscam in the market of glass containers and the drop in the market over the past 10 years, we are building our strategy on organic growth, together with the expected growth of the glass container market and, possibly, some precise investments in new markets and unreached territories. Glass is the most environmentally friendly packaging that has been tested for more than 5 thousand years, and we believe that the taste of drinks and food in the glass is preserved and felt longer and brighter. Therefore, we know that by consuming drinks and products from glass packaging, sorting garbage and helping the environment, people improve the quality of their lives. And we are sure that the preferences of people in connection with the increase in the standard of living will lead to the growth of the market, well, and we, if necessary, will invest further to meet the growing needs.

– And at the end of our conversation, I can not help asking about you personally. Tell us a little about yourself, how you live and work in our country, do you find time for leisure or hobbies?

– I was born in the small town of Iskilip near Ankara. I am 56 years old, married, my daughter studies at the University in Istanbul. Almost all of my career took place in the largest private bank of Turkey, İş Bank, the main shareholder of Sisecam, where I started working in 1986, after graduating from the Middle East Technical University, from the position of inspector. In 2011, I was appointed deputy general manager of the bank, and in 2014 I abruptly turned off the banking path,

left Turkey for Russia and started my glass business as president of Ruscam Group. Of course, I'm joking a little, but, indeed, after İş Bank recommended me to this position in Ruscam, my life has changed significantly. The banking sector and production are quite different, but now, after four years in Ruscam, I can say that I would not have exchanged this experience for anything. As for Russia, I must say that I fell in love with this country. Despite some external differences between Russia and Turkey, I think that the mentality of people in our countries is very similar, and if you are an open minded person, then it will be easy for you both in Russia and in Turkey. I spend most of the time in Russia and personally do not experience any discomfort and do not feel like a foreigner, visiting here more than 30 cities and towns, and some many times. Just travel and cuisine are my hobbies, I do not like to stay in one place for a long time. And about Russia, we all could see its hospitality, people, development during Football World Cup and the words of all people who visited this country, with whom I communicated, only confirmed my warm feelings towards it.



MITAS В РОССИИ: «ЗА ПЯТЬ ЛЕТ МЫ УВЕЛИЧИЛИ ДОЛЮ ШИН НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В ТРИ РАЗА»

В 2016 году один из ведущих производителей индустриальных и сельскохозяйственных шин Trelleborg приобрел чешского производителя Mitas. О перспективах развития бренда в России и планах по развитию мы побеседовали с генеральным директором Mitas в России Йозефом Ручеком и генеральным директором ООО «Национальный Шинный Альянс», эксклюзивного дистрибьютора Mitas, Денисом Ильяшевым.

- В 2016 году Trelleborg приобрел компанию Mitas, как это повлияло на работу? Какие изменения произошли в структуре сбыта и продвижения продукции?

Йозеф Ручек: - Да, на глобальном рынке такие вещи происходят довольно часто и какие-то движения в этом направлении у наших бывших владельцев созрели уже давно. В данном случае под флагом Trelleborg объединили свои возможности два крупных мировых производителя сельскохозяйственных шин, а также шин для индустриальной и строительной техники и мотоциклетных и велошин, образовав тем самым крупнейшую

в мире структуру по производству и сбыту этой продукции. В этом смысле нас этот шаг хорошо стимулировал, и мы считаем это высокой оценкой нашей работы за последние несколько лет, в том числе и на рынке России. Одно дело производство, где специалисты очень быстро находят возможности синергии производственных мощностей обеих компаний, другое дело правильное выстраивание сбытовых схем и позиционирование брендов на отдельных рынках. Общая сбытовая структура в России была согласована новыми акционерами в прошлом году, коммерческие фирмы обеих компаний год назад съехались в общий современный

офис в московском бизнес-центре «Порт-Глаза», размер и уровень которого соответствует нашим новым задачам. Сообща работают специалисты по продвижению брендов Trelleborg и Mitas, отдельно ведется реализация сельскохозяйственных и индустриальных шин обоих брендов, отдельно работает специалист по поставкам шин Trelleborg и Mitas на конвейеры заводов по производству комбайнов и тракторов в России. Нововведением для нас также стало закрепление за нашим филиалом стран Таможенного союза и Украины, что, без сомнения, увеличило присутствие наших брендов на этих рынках.

- Mitas - один из крупнейших произ-



водителей сельскохозяйственных шин в мире. Как вы оцениваете свое присутствие на российском рынке?

Йозеф Ручек: - Совместно с компанией «Национальный Шинный Альянс» за последние пять лет мы увеличили долю шин с нашими брендами на российском рынке примерно в три раза и укрепляем свои позиции дальше. Только с 2015 года мы завезли и продали для НША из наших европейских заводов около 20 000 тонн шинной продукции. Это подкреплено поставками сельскохозяйственных шин на комплектацию ведущим производителям техники в России, таким как «Ростсельмаш», John Deere, CLAAS и CNH, причем размер наших поставок на комплектацию и на вторичный рынок соизмеримы. На протяжении последних лет наши шины занимают стабильные ведущие позиции по импорту в Россию в своих сегментах.

- Как вы оцениваете систему дистрибуции бренда Mitas на территории России, и как вы видите эту систему в будущем?

Йозеф Ручек: - На вторичном рынке России в режиме эксклюзивного дистрибьютора мы работаем четвертый год с компанией НША. Это дает нам возможность уделять надлежащее внимание развитию поставок на комплектацию заводов и на экспорт. Результаты подтверждают ударную коммерческую силу такого решения. Ничего в этом мире нет идеального и стабильного, конъюнктура рынка и планы конкурентов меняются, приходится совместно выработать новые стратегии и тактические ходы, но в целом нас такая схема устраивает, и мы планируем ее поддерживать в дальнейшем.

- Где сейчас производятся шины Mitas, и планируется ли открытие производственной площадки в России?

Йозеф Ручек: - Компания Trelleborg выпускает на данный момент шины Mitas на трех собственных заводах в Чехии, на заводах в Сербии, США и Словении.

Вопросом размещения производства в России, сроками и параметрами такого проекта, уверен, занимается наш стратегический маркетинг, очень надеюсь, что застану на работе такое решение. Ведь мне уже 60 лет... В любом случае могу сказать, что, если бы сегодня у нас был в России наш собственный завод, то наши позиции были бы еще более крепкими и несокрушимыми.

- Сейчас холдинг выпускает три бренда: Trelleborg, Mitas, Cultor. Как разобратся в вопросах позиционирования неискущённому потребителю? В чем отличие этих брендов?

Йозеф Ручек: - Марка Trelleborg на сельскохозяйственных шинах - это премиальный бренд со всеми из этого вытекающими, т.е. исключительное качество, доступность, большая техническая и рекламная поддержка производителя. Mitas - отличные шины с прекрасной репутацией и качеством, а также глобальной технической поддержкой. Cultor

- это качественные шины для более бюджетного потребителя. В общем, это можно сравнить с машинами: концерн Volkswagen выпускает машины Porsche, Audi, Skoda и SEAT. Все эти машины имеют свои схемы сбыта, дилерские сети, хорошо прослужат своему владельцу и не подведут. И таких примеров в мире бизнеса много, и даже в нашем секторе.

- Компания «Национальный Шинный Альянс» (НША) эксклюзивно представляет бренд Mitas в России и, в частности, в Краснодарском крае. Как вы оцениваете свои перспективы в этом регионе?

Денис Ильяшев: - Компания НША - крупнейший поставщик индустриальных и сельскохозяйственных шин на российском рынке. За 8 лет сотрудничества с компанией «Митас» мы зарекомендовали себя как надёжный партнёр, а бренды Mitas, Cultor стали не только узнаваемы на рынке, но и занимают устойчиво лидирующую долю продаж. Компания Trelleborg приобрела качественного производителя шин и, обладая современными технологиями и разработками, будет и дальше предлагать на рынке качественный продукт, отвечающий требованиям потребителей.

Региональная сеть «Национального Шинного Альянса» на текущий момент насчитывает 7 филиалов, помимо центрального офиса в Москве, и более двух десятков дилеров по всей стране. Мы поддерживаем

оптимальное соотношение ассортимента и количества шин на центральном и региональных складах, необходимых для участия в крупных тендерных торгах и удовлетворения растущего спроса. Один из крупнейших филиалов компании находится в Краснодарском крае, на базе которого создан региональный склад для обеспечения потребностей ЮФО и СКФО. Наши основные клиенты в этих регионах - это крупные агрохолдинги, сельскохозяйственные предприятия и строительные организации. Именно поэтому мы намерены серьезно наращивать свое присутствие в Краснодарском крае. Мы активно продвигаемся в регионе, участвуем во всех крупных выставках, таких как «Золотая Нива», «ЮгАгро» и т.д. Кроме того, мы тесно сотрудничаем и с производителями сельскохозяйственной техники. У нас есть действующий проект по предоставлению услуг по сборке комплектов для первичной комплектации John Deere в России. Шиномонтажный сервис сертифицирован компаниями Mitas и John Deere RUS.

Краснодарский край - стратегически важный и крупнейший по реализации сельскохозяйственных шин регион, поэтому мы намерены серьезно наращивать свое присутствие и совместно с компанией Trelleborg предлагать оптимальные решения для наших партнёров.



MITAS IN RUSSIA: FOR FIVE YEARS WE HAVE INCREASED THE SHARE OF TIRES IN THE RUSSIAN MARKET BY THREE TIMES



In 2016, one of the leading manufacturers of industrial and agricultural tires Trelleborg acquired the Czech manufacturer Mitas. We talked with the General Director of Mitas in Russia, Josef Rucek, and the General Director of National Tire Alliance LLC, the exclusive distributor of Mitas, Denis Ilyashev on the prospects for the development of the brand in Russia and their plans.



– In 2016, Trelleborg acquired Mitas, what impact has this event produced? What changes have occurred in the structure of sales and promotion of products?

Josef Rucek: – Yes, such things happen quite often in the global market and some movements in this direction have been ripening for our former owners for a long time. In this case, Trelleborg joined together two large world producers of agricultural tires, as well as tires for industrial and construction machinery, motorcycle and bicycle tires, to form the world's largest structure for the production and marketing of these products. In this sense, this step stimulated us, and we consider it a high evaluation of our work over the past few years, including in the Russian market. Production, where specialists find opportunities for synergy of production capacities of both companies very quickly is one thing, another thing is the right built-up sales schemes and the positioning of brands in individual markets. The total sales structure in Russia was agreed by new shareholders last year, the commercial firms of both companies came together a year ago in a joint, modern office in the business center Portplaza, in Moscow, the size and level of which corresponds to our new tasks. Trelleborg and Mitas brands' specialists are working together, the agricultural and industrial tires of both brands are being separately sold, a specialist for supplying tires Trelleborg and Mitas to the conveyor of plants for the production of combines and tractors in Russia is working separately. Another innovation for us is the fact that now we cover the Customs Union countries and Ukraine, which undoubtedly increased the presence of our brands in these markets.

– Mitas is one of the largest producers of agricultural tires in the world. What do you assess your presence in the Russian market?

Josef Rucek: – Together with the company National Tire Alliance LLC over the

past five years we have increased the share of tires of our brands in the Russian market by about three times and further strengthen our positions. Only in 2015, we imported and sold for «NTA» about 20,000 tons of tires from our European plants. This is supported by the supply of agricultural tires for the assembly of leading manufacturers of machinery in Russia, such as Rostselmash, John Deere, CLAAS and CNH, and the size of our supplies for production and the aftermarket are commensurable. Over the past few years, our tires have occupied stable leading positions in imports to Russia in their segments.

– What do you assess the distribution system of the Mitas brand in Russia and what do you see this system in the future.

Josef Rucek: – We work on the aftermarket of Russia with the «NTA» company in the mode of an exclusive distributor for the fourth year. This gives us the opportunity to give more and proper attention to the development of supplies for the assembly plants and for export. The results confirm the commercial impact of this decision. There is nothing ideal and stable in this world, the market situation and competitors' plans are changing, we have to work out new strategies and tactical moves together, but on the whole this scheme suits us, and we plan to support it in the future.

– Where are Mitas tires manufactured now? Is it planned to open a production site in Russia?

Josef Rucek: – Trelleborg currently produces Mitas tires in three of its own plants in the Czech Republic, in factories in Serbia, the United States and Slovenia.

I am sure that our strategic marketing is

engaged in the issue of production in Russia, the timing and parameters of such a project. I hope that I will witness such a decision. After all, I am already 60 years old... In any case, I can say that if today we had our own factory in Russia, our positions would be even stronger and more solid.

– Now the group produces three brands: Trelleborg, Mitas, Cultor – how can a common consumer understand their positioning? What is the difference between these brands?

Josef Rucek: – Trelleborg is a premium brand of agricultural tires, i.e. it implies exceptional quality, availability, great technical and advertising support of the manufacturer. Mitas – excellent tires with excellent reputation and quality, as well as global technical support. Cultor is quality tires of a cheaper segment. In general, this can be compared to cars: the Volkswagen group produces Porsche, Audi, Skoda and SEAT cars. All these cars have their own sales schemes, dealer networks, will well serve their owner and will not let you down. And there are many such examples in the business world, and even in our sector.

– The company National Tire Alliance (NTA) exclusively represents the Mitas brand in Russia and in particular in the Krasnodar region. What do you assess your prospects in this region?

Denis Ilyashev: – The company «NTA» is the largest supplier of industrial and agricultural tires on the Russian market. During 8 years of cooperation with Mitas, we have established ourselves as a reliable partner, and the brands Mitas and Cultor have become not only recognizable in the

market, but also have a steadily leading share of sales. The company Trelleborg has acquired a quality tire manufacturer and possessing modern technologies and developments, will continue to offer the market a quality product that meets the requirements of consumers.

The regional network of «NTA» currently consists of 7 branches, in addition to the central office in Moscow and more than two dozen dealers throughout the country. We maintain the optimal ratio of assortment and number of tires in the central and regional warehouses necessary to participate in major tenders and meet the growing demand. One of the largest branches of the company is located in the Krasnodar region, on the basis of which a regional warehouse was created to meet the needs of the Southern Federal District and the North Caucasian Federal District. Our main clients in these regions are large agricultural groups, agricultural enterprises and construction organizations. That is why we intend to seriously increase our presence in the Krasnodar region. We actively develop in the region, participate in all major exhibitions, such as Golden Niva, YugAgro, etc. In addition, we closely cooperate with producers of agricultural machinery. We have an ongoing project to provide services for the assembly of sets for the initial equipment of John Deere in Russia. Tire service is certified by Mitas and John Deere RUS.

The Krasnodar region is a strategically important and the largest region for agricultural tire sales, therefore, we intend to seriously increase our presence and together with Trelleborg we offer the best solutions for our partners.



БЕЗ СЕМЯН НЕТ БЕЗОПАСНОСТИ



В контексте импортозамещения и продовольственной безопасности для России как никогда остро стоит вопрос развития отечественного семеноводства. Селекционно-семеноводческая компания «Агростандарт» из Краснодарского края успешно решает эту проблему. О том, чем живет предприятие, какие одерживает победы и какие планы лелеет, рассказывает заместитель директора **«Агростандарта» Сергей Левштанов.**

- Сергей Александрович, эксперты в области сельского хозяйства утверждают, что семеноводство - одно из главных стратегических направлений продовольственной безопасности страны. Есть мнение, что позиции России в этой сфере существенно

подорваны, поскольку основной поток семян идет из-за рубежа. Что вы думаете?

- Семеноводство действительно тесно связано с продовольственной безопасностью любого государства. Если говорить о нашей стране, все не так плохо - из-за

рубежа нам поставляют семена пропашных культур (например, свёклы, кукурузы, подсолнечника), а вот отечественными семенами зерновых наша страна, особенно юг России, вполне обеспечена. Новые сорта отвечают требованиям сельхозтоваропроизводителей к качеству и урожайности. Работа частных селекционно-семеноводческих фирм, наряду с государственными, во многом способствует стабилизации ситуации на рынке семян.

- Что побудило вас заняться именно этим видом деятельности?

- Не могу сказать, что я всегда мечтал быть селекционером, но я всегда хотел стать агрономом и работать на земле. Я вырос в станице, вместе с отцом и дедом часто бывал на полях. Когда повзрослел, в летние каникулы работал на комбайне и тракторе. Всё это дало реальный повод и желание заниматься сельским хозяйством, а после окончания университета - и наукой. С селекцией меня познакомил академик Виктор Михайлович Шевцов - на тот момент руководитель отдела селекции и семеноводства ячменя КНИИСХ. Он научил меня главному: не оглядываться назад и идти только вперёд, к намеченной цели.

- Где вы берете кадры?

- Найти хорошего сотрудника всегда непросто, ведь селекция и семеноводство - трудоемкий процесс. Мы пригла-

шаем студентов на работу на полставки с перспективой вырастить полноценных сотрудников, размещаем объявления о вакансиях на нашем сайте, привлекаем работников из научных организаций. И, как результат, наряду с опытными селекционерами - доктором сельскохозяйственных наук Т.Е. Кузнецовой и кандидатом наук Н.В. Серкиным - у нас успешно работают и молодые сотрудники. Большую помощь оказывают Кубанский государственный аграрный университет и Центр искусственного климата, созданный на его базе. Вот это и есть кузница кадров современной селекции и семеноводства.

Еще мы привлекаем молодых амбициозных фермеров, которые готовы испытывать в производстве новые сорта, учиться новым технологиям и внедрять их, заниматься семеноводством на очень высоком уровне. Результат не заставил себя ждать: в их хозяйствах увеличилась урожайность и качество зерна. А мы, благодаря им, получаем реальные данные, имеем информацию о том, как ведут себя наши сорта в разных агроклиматических условиях в производстве.

- С какими научными организациями, создателями новых сортов вы сотрудничаете?

- Мы тесно сотрудничаем с ВИР им. Н.И. Вавилова, Кубанским государственным аграрным университетом (КубГАУ им. И.Т. Трубилина), Чувашским НИИСХ, Ставропольским НИИСХ, наши сорта испытываются на базе Белгородского НИИСХ. Уверен, что в дальнейшем мы будем расширять сотрудничество как с государственными, так и с частными селекционными компаниями. Всё это позволит получать информацию о нашем материале, развивать связи с учеными и производителями России, а также получать новый исходный материал для создания новых сортов и адаптивных технологий производства ячменя и овса.

- Какое количество новых сортов ежегодно поступает к вам для размножения? Проводится ли перед их внедрением в производство сортоиспытание?

- Размножение новых сортов - это основное направление в области семеноводства. В нашей компании это три сорта ярового овса, шесть сортов озимого и два сорта ярового ячменя. Кроме того, мы размножаем и внедряем уникальный сорт ярового ячменя «Вакула», созданный учеными Ставропольского НИИСХ совместно с Одесским селекционно-генетическим институтом (Украина), а также несколько сортов озимой пшеницы НЦЗ им. П.П. Лукьяненко. Что касается сортов, оригинатором которых является компания «Агро-стандарт», то площади под семеноводческими посевами занимают около 350 га. Это позволяет получать около 2000 тонн качественных семян ежегодно.

- Насколько конкурентоспособна ваша продукция по сравнению с другими зарубежными и отечественными семенами?

- Могу с уверенностью сказать, что наши сорта во многом превосходят импортные аналоги. Наш материал адаптирован к условиям выращивания на юге России, и именно адаптивные качества наших сортов позволяют безбоязненно внедрять их в производство. Обратная связь от производителей позволяет нам корректировать направление своей селекционной работы.

- Когда «Монсанто» внедряет свои семена, она также предлагает сельхозпроизводителям свои технологии и технику, иначе не гарантирует высоких урожаев. Ваши семена тоже требуют особых технологий выращивания?

- Технология – это тот комплекс мероприятий по уходу за посевами, который позволяет найти компромисс между урожаем и затратами на его производство. По мнению многих ученых, правильная технология возделывания дает 40% урожая. Ячмень и овес - уникальные в этом отношении культуры. Они не требуют особых технологий, но мы в зависимости от сорта и локации выращивания обязательно рекомендуем определённые приёмы для получения максимального урожая с минимальными затратами. К сожалению, для многих производителей понятие затрат на производство не является основным - для них важно получить высокую урожайность во чтобы то ни стало, хотя главное - это то, сколько денег ты заработаешь с 1 га. 10 лет назад нам удалось попасть на дни поля DLG Feldtage в Германии. Я был поражен тем, что там мало кто интересуется урожайностью, для них основной вопрос - какова доходность с 1 га. Благодаря нашему хорошему другу и коллеге доктору Райнхарду Розбергу, наша компания уже четыре раза участвует в так называемом конкурсе технологий, который проводится в Германии один раз в два года. Специалисты разрабатывают и предлагают технологию производства, затраты считают на каждом этапе. Побеждает тот, у кого больше чистая прибыль с 1 га, полученная при использовании той или иной технологии. В 2016-м году специалисты компании «Агростандарт» показали третий результат на этом конкурсе при урожайности всего 73 ц/га. Результаты участия 2018 года мы узнаем в ноябре, ждем их с нетерпением.

- Можете назвать наиболее удачные сорта культур, которые вы выращиваете?

- На данный момент одним из самых востребованных сортов озимого ячменя является сорт «Каррера». Благодаря своей пластичности он показывает хорошие результаты как при интенсивных техно-

логиях возделывания, так и не очень. Он оказался лучшим в Госсортсети Карачаево-Черкессии и Ставропольского края, скоро узнаем результаты по Крыму, Краснодарскому краю и Ростовской области. Уверен, что это уникальный сорт и за ним - будущее. Сорт овса «Десант» хорошо показал себя как в Ростовской области, так и в Ставропольском и Краснодарском краях. Необходимо отметить, что в 2018-м году он успешно прошёл испытания и в Казахстане. Интерес к нему огромен, это настоящий космополит. Озимый ячмень «Версаль» только начнёт испытываться в нынешнем году в Госсортсети юга России. Но уже ясно, что это сорт будущего.

- Как осуществляется контроль над качеством семян?

- Приоритетом нашей компании, помимо создания адаптивных сортов ячменя и овса, является качество семян, которые мы предлагаем к реализации. Мы контролируем его на всех этапах производства. Мы постоянно корректируем подготовку семян, чтобы они соответствовали ГОСТу по верхней границе. На этапе подготовки семян ведётся ежедневный отбор, а после сортировки - лабораторные исследования готовой продукции. Кроме того, проводится обязательная фитоэкспертиза всех партий семян специалистами ФГБУ «Россельхозцентр», а любые отклонения от нормы влекут за собой выбраковку партий семян и списание их на фуражные или продовольственные цели. Все партии семян имеют сопутствующие документы: сертификаты, протоколы испытаний, акты апробации и так далее. Благодаря всем составляющим, компания «Агростандарт» зарекомендовала себя как надёжный партнёр в области семеноводства.

- Есть ли, по вашему мнению, шанс у России обеспечить сельхозпроизводителей отечественными семенами и избавиться от зависимости от импортных поставок?

- Уверен, что есть. Конечно, предстоит преодолеть жёсткий натиск иностранных компаний, а здесь без помощи государства не обойтись, особенно в некоторых направлениях семеноводства. Ведь разрушить отрасль было просто, а восстановить ее чрезвычайно сложно, и это дело не одного года и не одного человека. Я думаю, что будущее за частными селекционно-семеноводческими хозяйствами. Главное - не останавливаться на достигнутом, постоянно развиваться, учиться, быть требовательными, в первую очередь, к себе. Отечественные семена дешевле, они адаптированы к нашим условиям, не требуют дорогих технологий и затрат на логистику, а мы, в свою очередь, должны стремиться к тому, чтобы фермер всегда отдавал предпочтение качественным отечественным семенам.



NO SAFETY WITHOUT SEEDS

In the context of import substitution and food security, the issue of the domestic seed production development is more acute for Russia than ever. A seed breeding company Agrostandart from the Krasnodar region successfully solves this problem. The Deputy Director of Agrostandart Sergey Levshantov speaks about the life of the enterprise, its victories and plans that it cherishes.

– Mr Levshantov, experts in the field of agriculture argue that seed production is one of the most important strategic areas of the country's food security. There is an opinion that Russia's positions in this sphere are significantly undermined, since the main flow of seeds comes from abroad. What do you think?

– Seed production is really closely related to the food security of any state. If we talk about our country, everything is not so bad – we are supplied with seeds of intertilled crops (for example, beets, corn, sunflower), but our country, especially the south of Russia, is fully provided with domestic seeds of cereals. New varieties meet the requirements of agricultural producers for quality and yield. The work of private seed breeding firms, along with the state-owned ones, largely contributes to the stabilization of the situation in the seed market.

– Why have you chosen this kind of activity?

– I cannot say that I have always dreamed of being a breeder, but I always wanted to become an agronomist and work on the ground. I grew up in a village, together with my

father and grandfather I often worked in the fields. When I grew up, I worked on a combine and tractor in the summer holidays. All this gave me a real reason and desire to engage in agriculture, and after graduation – in science. Academician Viktor Mikhailovich Shevtsov introduced me to selection – at that time he was the head of the barley breeding and seed production department of KNIISH (Krasnodar Research Institute of Agriculture). He taught me the main thing: do not look back and go only forward, to the intended goal.

– Where do you get the personnel?

– It is always difficult to find a good employee, because selection and seed production are a laborious process. We invite students to work part-time, with the prospect of growing full-fledged employees, post vacancy announcements on our website, attract employees from scientific organizations. And, as a result – along with experienced breeders – Doctor of Agricultural Sciences Kuznetsova T.E. and Candidate of Science Serkin N.V., we have young employees successfully working with us. Kuban State Agrarian University and the Center of an artificial climate created on its

basis help us a lot. This is the forge of cadres of modern selection and seed production.

We also involve young ambitious farmers who are ready to use new varieties of crops in production, learn new technologies and introduce them, and engage in seed production at a very high level. The result was not long in coming: the yields and quality of grain in their farms increased. And we, thanks to them, get real data, we have information about how our varieties behave in different agro-climatic conditions in production.

– With which scientific organizations, creators of new varieties, do you cooperate?

– We work closely with Vavilov Institute of Plant Industry, Kuban State Agrarian University, the Chuvash NIISH, the Stavropol NIISH, our varieties are tested on the basis of the Belgorod NIISH. I am confident that in the future we will expand cooperation with both state and private breeding companies. All this will allow us to obtain information about our material, develop contacts with scientists and manufacturers of Russia, and also receive new raw material for the creation of new varieties

and adaptive technologies for the production of barley and oats.

– How many new varieties come to you each year for breeding? Are they tested before they are introduced into production?

– Reproduction of new varieties is the main direction in the field of seed production. In our company, these are three varieties of spring oats, six varieties of winter crops and two varieties of spring barley. In addition, we reproduce and introduce a unique variety of spring barley Vakula, created by scientists of Stavropol Scientific Research Institute together with Odessa Institute of Selection and Genetics (Ukraine), as well as several varieties of winter wheat of Lukyanenko National Center of Grain. As for the varieties originated by the company Agrostandart, then the areas under seed-growing crops occupy about 350 hectares. This allows us to receive about 2000 tons of quality seeds annually.

– How competitive is your product compared to other foreign and domestic seeds?

– I can say with confidence that our varieties in many respects surpass imported analogs. Our material is adapted to the conditions of cultivation in the south of Russia, and it is the adaptive qualities of our varieties that allow them to be safely introduced into production. Feedback from manufacturers allows us to adjust the direction of our breeding work.

– When Monsanto introduces its seeds, it also offers its technologies and machinery, otherwise it does not guarantee high yields. Do your seeds also require special cultivation technologies?

– Technology is a complex of measures for the care of crops, which allows you to find a compromise between the yield and the cost of its production. According to many scientists, the right technology of cultivation yields 40% of the crop. Barley and oats are unique in this respect. They do not require special technologies, but we, depending on the variety and location of cultivation, definitely recommend certain techniques for obtaining the maximum yield with minimal costs. Unfortunately, for many manufacturers the concept of production costs is not the main thing – it is important for them to get high yields at all costs, although the main thing is how much money you will earn from 1 hectare. 10 years ago we managed to get on the days of the field of DLG Feldtage in Germany. I was amazed that there are very few people interested in yield, for them the main question is the profitability from 1 hectare. Thanks to our good friend and colleague, Dr. Reinhard Rosberg, our company has already participated four times in the so-called technology competition, which takes place in Germany every 2 years. Specialists develop and offer production technology, costs are considered at every stage. The winner is the one who has more net profit from 1 hectare, obtained by using this or that technology. In 2016 the specialists of the

company Agrostandart showed the third result in this competition with a yield of 73 c/ha. We will get the results of our participation for 2018 in November, we look forward to them.

– Can you name the most successful varieties of crops that you grow?

– At the moment one of the most popular varieties of winter barley is the variety Carrera. Due to its plasticity it shows good results both with intensive cultivation technologies and not very intensive ones. It turned out to be the best in Gossortseti of Karachaevo-Cherkessia and the Stavropol region, we will soon get the results for the Crimea, the Krasnodar and Rostov regions. I am sure that this is a unique variety and it is the future. The variety of oats Desant showed itself well both in the Rostov region, and in the Stavropol and Krasnodar regions. It should be noted that in 2018 it successfully passed the tests in Kazakhstan. There is huge interest in it, it's a real cosmopolitan. The winter barley Versail will only be tested this year in the Gossortseti of the south of Russia. But it is already clear that this is a sort of the future.

– How is the seed quality controlled?

– The priority of our company, in addition to creating adaptive varieties of barley and oats, is the quality of the seeds that we offer for sale. We control it at all stages of production. We are constantly adjusting the preparation of seeds, so that they correspond to GOST's upper level. At the stage of seed preparation, daily selection is carried out, and after sorting – laboratory studies of finished products. Besides, obligatory phyto-examination of all consignments of seeds is carried out by specialists of the Federal State Unitary Enterprise Rosselkhozcentr, and any deviations from the norm entail the culling of lots of seeds and writing them off for fodder or food purposes. All consignments of seeds have accompanying documents: certificates, test reports, approbation certificates and so on. Thanks to all components, the company Agrostandart has established itself as a reliable partner in the field of seed production.

– Is there, in your opinion, a chance for Russia to provide agricultural producers with domestic seeds and get rid of dependence on imported supplies?

– I'm sure that it's possible. Of course, we must overcome the tough onslaught of foreign companies, but here we cannot do without the help of the state, especially in some areas of seed production. It was easy to destroy the industry, and it is extremely difficult to restore it, and this is not a matter of one year, and not just one person. I think that the future belongs to private seed-breeding farms. The main thing is not to stop at what has been achieved, constantly develop, learn, be demanding, first of all, to yourself. Domestic seeds are cheaper, they are adapted to our conditions, do not require expensive technologies and logistics costs, and we, in turn, should strive to ensure that the farmer always gives preference to high-quality domestic seeds.



НЕ К УРОЖАЮ ИДУТ, А УРОЖАЙ ВЕДУТ

Будешь трудиться - будет у тебя
и хлеб, и молоко водиться.
(русская пословица)



Сельское хозяйство - непростая сфера деятельности, заниматься которой способны только настоящие лидеры. Одним из них является агрохолдинг «АгроГард». В 2018 году он отмечает свое 15-летие. За время своего существования компания АО «АгроГард» превратилось в один из крупнейших российских сельскохозяйственных холдингов и на сегодняшний день входит в ТОП-30 по количеству обрабатываемых земель. Основным направлением деятельности компании, филиалы которой расположены в Краснодарском крае, Орловской, Липецкой, Тамбовской и Курской областях, является производство сельскохозяйственной продукции растениеводства и молочного животноводства.

Руководство агрохолдингом АО «АгроГард» с 2011 г. осуществляет Почётный работник агропромышленного комплекса России, заместитель председателя Комитета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по развитию агропромышленного комплекса, кандидат экономических наук Павел Павлович Царёв. Пройдя достаточно сложные этапы становления и развития, АО «АгроГард» стало эффективным действующим хозяйствующим субъектом с современной системой управления, обеспечивающей достижение высоких производственных и финансово-экономических результатов.

КОЛОСОК К КОЛОСКУ

Устойчивое и поступательное развитие агрохолдинга в течение последнего десятилетия в значительной степени связано с постоянным укреплением, развитием и повышением эффективности отрасли растениеводства. Стабильное производство продукции растениеводства, как одной из составляющих продовольственной безопасности Российской Федерации, рост урожайности и валового сбора основных культур, повышение плодородности земель обеспечивается в АО «АгроГард» за счет внедренной системы земледелия, сочетающей в себе комплекс

мероприятий по оптимизации структуры посевных площадей, организации рационального севооборота, использования качественных семян, эффективного использования удобрений, интегрированного подхода в борьбе с вредителями и болезнями и др. Для обеспечения повышения урожайности и качества продукции растениеводства на предприятиях АО «АгроГард» проводится системная работа по подбору высокоурожайных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, в наилучшей степени отвечающих почвенно-климатическим условиям в регионах присутствия предприятий, а также работы по



изучению, анализу и внедрению в производство современных технологий производства, таких как технологии типа Min Till и No Till, применению научно обоснованных подходов организации севооборотов, современных агротехнических средств и агротехнических приемов.

Повышение производительности в отрасли растениеводства также обеспечивается за счет постоянного укрепления материально-технической базы предприятий, инвестирования в модернизацию и обновление парка сельскохозяйственного оборудования, внедрения ресурсосберегающих технологий. На полях АО «АгроГард» работает высокотехнологичная техника, необходимая для внедрения новых агротехнологий. Выбор марок и моделей техники основывается на накопленном опыте работы с различными производителями сельскохозяйственной техники, а также опыте использования машин и оборудования для выращивания производимых культур в соответствующем регионе.

С целью обеспечения сохранности полученной растениеводческой продукции в агрохолдинге реализуется многолетняя программа по модернизации и строительству зернохранилищ как элеваторного типа, так и складов напольного хранения. Возводимые складские объекты обеспечены современными системами аспирации, имеют доступные подъездные пути и разворотные площадки для автотранспорта, оснащены оборудованием для механизированного выполнения погрузочно-разгрузочных работ. Особенно

актуально вопросы обеспечения сохранности продукции стояли перед предприятиями, расположенными в Центральном федеральном округе, в силу более сложных природно-климатических условий по сравнению с предприятиями Кубанского филиала. В этой связи в Орловском, Тамбовском и Курском филиалах были реализованы инвестиционные проекты по строительству зерносушильных комплексов, что позволило значительно сократить затраты предприятий на доработку продукции и повысить ее качество. В ближайшее время аналогичный проект по строительству зерносушильного комплекса будет реализован в Липецком филиале.

КОРОВА РОГАТА, ДА МОЛОКОМ БОГАТА

Второй по значимости отраслью в агрохолдинге является отрасль молочного животноводства. Несмотря на серьезные трудности, связанные с управлением данным сегментом бизнеса, в последние годы здесь тоже удалось достичь определенных результатов, подтверждающих эффективность и обоснованность проводимого комплекса работ и организации производства. Растет товарность молока, увеличивается сохранность поголовья, объемы производства молока имеют положительную устойчивую динамику. В условиях действия санкций, сокращения объемов импорта молочных продуктов и продуктового эмбарго агрохолдинг расширяет сотрудничество с перерабатывающими предприятиями.

В рамках реализации стратегии разви-

тия отрасли молочного животноводства в 2015-2017 гг. на одном из предприятий Кубанского филиала был реализован масштабный инвестиционный проект по строительству молочно-товарного комплекса на 1200 голов. В настоящий момент молочно-товарный комплекс работает на полную мощность. Комплекс оснащен высокопроизводительным современным оборудованием, что выводит производство молока на принципиально иной уровень, отличный от того, что был прежде. За счет высокотехнологичного оснащения производства, а также приобретенного поголовья, агрохолдинг получает продукцию более высокого качества и выходит на показатели продуктивности, соответствующие передовому отечественному опыту.

У РУЛЯ

Достижение перечисленных выше результатов невозможно было бы достичь без грамотной команды руководителей и специалистов на местах, в первую очередь, без руководителей филиалов.

Крупнейшим и самым высокорентабельным филиалом агрохолдинга является Кубанский филиал, расположенный в одном из главных сельскохозяйственных кластеров страны – Краснодарском крае. Руководство Кубанским филиалом вот уже много лет осуществляет Заслуженный работник сельского хозяйства РФ Валерий Фёдорович Олечкин, который работает в агрохолдинге с момента его основания. В состав филиала входят пять предприятий: ООО «АФ им. Ильича», ООО «Лебяжье-Чепигинское», ООО «Заря», АО «Кубань»,

которые работают в растениеводстве и животноводстве, а также ЗАО «Платни-ровское», выполняющее проектно-строительные работы. Несмотря на высокую конкуренцию в сельском хозяйстве в Краснодарском крае предприятия Кубанского филиала занимают лидирующие позиции в своих районах, что подтверждается многочисленными наградами от администрации Краснодарского края и администраций районов, в которых расположены предприятия филиала.

В свою очередь крупнейшим филиалом, расположенным в Черноземье, является Орловский филиал. С 2011 г. филиал работает под руководством Андрея Александровича Заярного. В состав филиала входят ООО «Северное Сияние», ведущее свою деятельность в сфере растениеводства, и ООО «Русско-Бродский элеватор», предоставляющий услуги по хранению и подработке зерна. Площадь обрабатываемых земель ООО «Северное Сияние», расположенных в Покровском районе Орловской области, составляет треть общего земельного фонда агрохолдинга.

ООО «СХПК «Тележенка» и ООО «СХПК «Чистые Пруды» образуют Липецкий филиал, руководство которым осуществляет ветеран труда Игорь Николаевич Тома. Оба предприятия ведут свою деятельность в сфере растениеводства, а ООО «СХПК «Тележенка» также располагает молочно-товарным комплексом. В настоящее время в развитие филиала направляются значительные инвестиции, которые позволят укрепить материально-техническую базу предприятий филиала, сократить расходы на услуги сторонних организаций и тем самым повысить эффективность их деятельности.

Руководство Тамбовским филиалом АО «АгроГард» осуществляет кандидат технических наук Ярослав Владимирович Дмитриев, ранее возглавлявший Курский и Липецкий филиалы агрохолдинга. Подразделение филиала ООО «Никольское» расположено в Рассказовском районе Тамбовской области и ведет свою деятельность в отрасли растениеводства.

Работу Курского филиала, в состав которого входит ООО «Октябрьская», возглавляет Денис Юрьевич Нарыков, начавший свою деятельность в агрохолдинге в 2012 г. в должности экономиста.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ

Руководство АО «АгроГард» серьезное внимание уделяет развитию кадрового потенциала предприятий, где сегодня в целом по агрохолдингу работает около 3 тыс. человек. Кадровая политика направлена на обеспечение агрохолдинга высококвалифицированным персоналом, способным достигать поставленных стратегических и оперативных целей и задач. Проводится систематическая работа по

подготовке управленческих кадров и повышению квалификации рядовых работников. Преодолевая существующий в сельскохозяйственной отрасли кадровый дефицит, предприятия агрохолдинга принимают на работу высококвалифицированных специалистов из смежных отраслей и молодых специалистов, а также ведет работу по подготовке кадрового резерва. В целях развития научного потенциала предприятий и отдельных работников организуются совместные проекты предприятий с ведущими научно-исследовательскими сельскохозяйственными предприятиями и организациями. Внедренная в агрохолдинге система мотивации персонала сочетает методы материального и морального стимулирования за выполнение работ с повышенным качеством, а также достижения и превышения установленных целевых производственных и финансовых показателей. Кроме того, на предприятиях агрохолдинга внедрен комплекс мер социальной поддержки работников и их семей.

Продолжением программ социальной поддержки работников и их семей является проводимая АО «АгроГард» социальная политика в регионах присутствия предприятий агрохолдинга. На постоянной основе предприятия АО «АгроГард» ока-

зывают благотворительную помощь, направляя средства в развитие муниципальных учреждений образования, культуры и спорта, в первую очередь учреждений для детей и юношества, на поддержку ветеранов, а также развитие инфраструктуры сельских поселений. Кроме того, весомая благотворительная помощь оказывается агрохолдингом православным организациям, в том числе на строительство и реконструкцию храмов и церквей. В Орловской области при поддержке АО «АгроГард» реализуется проект Орловской митрополии помощи кризисным беременным и мамам с детьми «Сила веры».

В настоящее время агрохолдинг ставит перед собой достаточно амбициозные цели и планирует продолжить повышение уровня автоматизации производства, развитие научного потенциала предприятий, внедрение передовых производственных и управленческих технологий. АО «АгроГард» позиционирует себя как стабильный и устойчиво развивающийся агрохолдинг, занимающий одно из ведущих мест в отрасли сельского хозяйства, который своей деятельностью вносит вклад в реализацию государственной политики в области обеспечения продовольственной безопасности России.



THEY DO NOT ASK FOR HARVEST, BUT CREATE IT

If you work – you will have
bread and milk to eat
(Russian proverb)



Agriculture is not an easy field of activity, only true leaders can work there. One of them is agricultural holding AgroGard. In 2018 it marks its 15th anniversary. During its existence, the company JSC AgroGard has become one of the largest Russian agricultural holdings and today it is in the TOP-30 by the area of cultivated land. The main activity of the company, whose branches are located in the Krasnodar, Oryol, Lipetsk, Tambov and Kursk regions, is the production of agricultural products of plant growing and dairy farming.

In 2011 the agricultural holding AgroGard was headed by the Honored Worker of the agro-industrial complex of Russia, Deputy Chairman of the Committee of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation for the development of the agro-industrial complex, candidate of economic sciences Pavel Tsaryov. Having passed quite complex stages of formation and development, JSC AgroGard has become an effectively operating economic entity with a modern management system that ensures achievement of high production, financial and economic results.

SPIKELET TO SPIKELET

The sustainable and progressive development of the agricultural holding during the last decade

is largely due to the constant strengthening, development and enhancement of the efficiency of the crop production industry. Stable crop production as one of the components of the food security of the Russian Federation, increase in yield and gross harvest of basic crops, increase in land fertility is provided in JSC AgroGard due to the implemented system of agriculture which combines a set of measures to optimize the structure of sown areas, efficient rotation, use of quality seeds, effective use of fertilizers, integrated approach to pest and disease control etc. To ensure higher yields and quality of crop production, JSC AgroGard undertakes systematic work to select high-yielding varieties and hybrids of agricultural crops that best meet the soil and climatic

conditions in the regions where enterprises are present, and also work on studying, analyzing and introduction of modern production technologies in production, such as Min Till and No Till technologies, application of scientifically sound approaches to the organization of crop rotations, modern engineering instruments and agricultural practices.

The increase in productivity in the crop production sector is also ensured by the constant strengthening of the material and technical base of enterprises, investing in the modernization and renewal of the fleet of agricultural equipment, as well as the introduction of resource-saving technologies. High-tech machinery is used at the fields of JSC AgroGard, which is necessary for the introduction of new agro-technologies.

The choice of brands and models of machinery is based on the accumulated experience of working with various producers of agricultural equipment, as well as the experience of using machines and equipment for growing crops in a particular region.

In order to ensure the safety of the obtained crop production, the agricultural holding implements a multi-year program for the modernization and construction of grain storage facilities of both elevator type and facilities for floor storage. The erected warehouse facilities are provided with modern aspiration systems, have accessible access roads and turning areas for vehicles, equipment for mechanized performance of loading and unloading operations. Enterprises located in the Central Federal District faced particularly topical issues of ensuring the safety of products due to more complex natural and climatic conditions in comparison with the enterprises of the Kuban branch. In this regard, Oryol, Tambov and Kursk branches implemented investment projects for the construction of grain drying facilities, which significantly reduced the costs of work on products and improve their quality. In the near future a similar project for the construction of a grain drying complex will be implemented in the Lipetsk branch.

LIVESTOCK PRODUCTIVITY

The second most important branch in the agricultural holding is dairy farming. Despite the serious difficulties associated with the management of this segment of business, in recent years it has also been possible to achieve certain results, which confirm the efficiency and validity of the work performed and the organization of production. The marketability of milk is growing, the safety of livestock is

increasing, the production of milk shows a positive stable dynamics. The agricultural holding expands its cooperation with processing enterprises as the result of sanctions, reduction of imports of dairy products and product embargoes.

As part of the strategy for the development of the dairy industry in 2015-2017 a large-scale investment project on the construction of a dairy-commodity complex for 1200 heads was realized at one of the enterprises of the Kuban branch. At the moment, the dairy-commodity complex operates at full capacity. The complex is equipped with high-performance modern equipment, which brings milk production to a fundamentally new level, different from what it was before. Due to the high-tech equipment of production, as well as the acquired livestock, the agricultural holding receives products of higher quality and reaches the productivity indicators corresponding to the best domestic practices.

AT THE HELM

The achieving of the above results would not have been possible without a competent team of managers and specialists on the ground, first of all, without heads of branches.

The largest and most highly profitable branch of the agricultural holding is the Kuban branch located in one of the main agricultural clusters of the country – the Krasnodar region. The Honored Worker of Agriculture of the Russian Federation Valery Olechkin has been working in the agricultural holding since its inception and running the Kuban branch for many years. The structure of the branch includes five enterprises: LLC AF im. Ilyicha, LLC Lebyazhye-Chepiginskoe, LLC Zarya, JSC Kuban, which work in crop production and animal husbandry,

as well as CJSC Platnirovskoye, which carries out design and construction work. Despite the high competition in agriculture in the Krasnodar region, the enterprises of the Kuban branch occupy leading positions in their districts, which is confirmed by numerous awards from the administration of the Krasnodar region and the administrations of the districts in which the branch enterprises are located.

In turn, the largest branch located in Chernozemye is the Oryol branch. Since 2011, the branch operates under the guidance of Andrey Zayarniy. The branch includes LLC Severnoye Siyanie, which operates in the field of plant growing, and LLC Russko-Brodsky Elevator, which provides grain storage and processing services. The area of cultivated land of LLC Severnoye Siyanie, located in the Pokrovsky district of the Oryol region, is one third of the total land fund of the agricultural holding.

LLC SKHPK Telezhenka and LLC SKHPK Chistie Prudy are the Lipetsk branch headed by veteran of work Igor Toma. Both enterprises operate in the field of crop production, and LLC SKHPK Telezhenka also has a dairy-commodity complex. At present, considerable investments are being made to the development of the branch, which will allow strengthening the material and technical base of the branch enterprises, cutting expenses for the services of third parties and, thereby, increasing the efficiency of their activities.

The management of the Tambov branch of JSC AgroGard is carried out by Yaroslav Dmitriev, Doctor of Technical Sciences, who previously headed the Kursk and Lipetsk branches of the agricultural holding. The subdivision of the branch – LLC Nikolskoe – is located in the Rasskazovsky district of the Tambov region



and conducts its activities in the field of crop production.

The work of the Kursk branch, which includes LLC Oktyabrskaya, is headed by Denis Narykov, who started his career in the agricultural holding in 2012 as an economist.

STAFF MEANS EVERYTHING

The management of JSC AgroGard pays serious attention to the development of the personnel potential of enterprises, where about 3 thousand people work today. The personnel policy is aimed at providing the agricultural holding with highly qualified personnel able to achieve strategic and operational goals and objectives. Systematic work is carried out to train managerial staff and improve skills of frontline workers. Overcoming the existing shortage in the agricultural sector, the enterprises of the agricultural holding employ highly qualified specialists from related industries as well as young specialists, and also work to prepare the personnel reserve. In order to develop the scientific potential of enterprises and individual workers, joint projects of enterprises with leading research agricultural enterprises and organizations are being organized.

The system of personnel motivation implemented at the agricultural holding combines methods of material and moral incentives for performing works with high quality, as well as achieving and exceeding the target production and financial indicators. In addition, a set of measures of social support for employees and their families was introduced at the enterprises of the agricultural holding.

The social policy pursued by JSC AgroGard in the regions where the enterprises of the agro-holding are present is the continuation of social support programs for workers and their families. The AgroGard enterprises provide charitable assistance on a regular basis, providing funds for the development of municipal educational, cultural and sport institutions, primarily institutions for children and youth, for support of veterans, and to develop the infrastructure of rural settlements. In addition, significant charitable assistance is provided by the agricultural holding to Orthodox organizations, including the construction and reconstruction of cathedrals and churches. A project of the Oryol Metropolitanate the Power of Faith is being implemented with the support of JSC AgroGard in the Oryol region to help crisis pregnant women and mothers with children.

At present, the agricultural holding sets itself ambitious goals and plans to continue raising the level of automation of production, developing the scientific potential of enterprises, introducing advanced production and management technologies. JSC AgroGard positions itself as a stable and steadily developing agricultural holding, which occupies one of the leading places in the agricultural sector, which contributes to the implementation of the state policy in the field of ensuring Russia's food security.



«ТОМАТЭК»

СИНЬОР ПОМИДОР ИЗ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Компания «Томатэк» построит к 2022 году в Краснодарском крае тепличный комплекс для производства помидоров, стоимость проекта - более 3,5 млрд рублей. Соответствующее соглашение между администрацией Краснодарского края и руководством компании-инвестора было подписано в рамках Петербургского международного экономического форума.

«ООО «Томатэк» планирует построить в Северском районе тепличный комплекс, в котором будет выращивать томаты. Строительство комплекса планируется в 2018-2021 годах, общая стоимость проекта - 3,51 млрд рублей, будет создано 160 рабочих мест», - отметил вице-губернатор края Василий Швец. Общая площадь комплекса составит 11,8 га, он будет оснащен современными системами контроля климата. Проектная мощность составит 7,3 тыс. тонн.

ООО «Томатэк» построит в Краснодарском крае теплицы пятого поколения.

Свежие овощи входят в ежедневный рацион любого человека. К сожалению, Россия – северная страна, где рынок выращивания овощей является сезонным. Восемь–десять месяцев в году население России нуждается в продукции защищенного грунта – тепличных овощах.

К сожалению, средний россиянин употребляет почти в 2 раза меньше рекомендованных Институтом питания РАН годовых норм потребления свежих овощей. Особенно это касается томатов, так как этот южный капризный овощ у нас выращивают мало: их доля редко превышает 30% в общем урожае продукции. Промышленные теплицы с томатной специализацией пока еще редкость.

После снижения импорта после введения продэмбарго в 2014 г. значительно повысился спрос на отечественную продукцию, что дало стимул к увеличению производства овощей. В стране вновь стало выгодно работать на земле: по данным ассоциации «Теплицы России», в 2016 году

общая площадь теплиц достигла 3,3 тыс. га.

Несмотря на успехи, пока потребительский спрос на овощи за счет отечественных производителей удовлетворен лишь на четверть. По мнению экспертов, в России необходимо запустить как минимум еще 2 тыс. га теплиц, что позволит увеличить производства в два раза - до 1,7–1,8 млн тонн.

В настоящее время ООО «Томатэк» разработало новый инвестиционный проект строительства высокотехнологичного тепличного комплекса пятого поколения площадью 11,8 га для выращивания томатов. Бюджет нового строительства – 3,5 млн руб.

Современные теплицы будут оснащены системами климатического контроля ModulAIR, Ultra Clima, которые позволяют поддерживать идеальный микроклимат в любое время года. Форточек в теплице пятого поколения на 90% меньше, чем в обычных, и они открываются редко, чтобы снять небольшое избыточное давление. В таком комплексе невозможен температурный шок, в самое жаркое время года температура не превысит +25 градусов. Это делает работу овощеводов комфортной.

Зимой система климат-контроля позволяет экономить энергоресурсы за счет вторичного использования тепловой энергии. Теплый воздух, поднимающийся вверх, отбирается вентилятором и снова подается на отопление под пластиковым рукавом, расположенным под каждой грядкой.

Кроме этого, в теплицах с системой ModulAIR, Ultra Clima ввиду ее «полузакрываемости» удается гораздо в большей степени поддерживать необходимую концентрацию CO₂, а это приводит к высокой урожайности и обеспечивает качество продукции. Тепличный комплекс будет построен в непосредственной близости - 700 м от центральной Красной улицы станции Новодмитриевской, всего в 7 км от федеральной трассы А146 «Краснодар — Верхнебаканский», развита сеть внутрирайонных автомобильных дорог.

ООО «Томатэк» предполагает вложить в проект 20% собственных средств. Без учета государственной поддержки федеральный бюджетный эффект проекта составит 1 136 685 тыс. руб. Будет создано 169 новых рабочих мест.

Государственная поддержка делает строительство теплиц еще более выгодным делом. В Краснодарском крае принята государственная программа на 2016 – 2021 годы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия». Государственная программа рассчитана на 2016-2021 годы. В ее задачи входит, в том числе, совершенствование системы информационного обеспечения в сфере АПК; проведение научно-исследовательских работ и повышение квалификации кадров АПК; создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности и улучшение инфраструктурного обустройства сельских территорий; обеспечение загрузки предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности сырьем, сбыта сельскохозяйственной продукции, повышение ее товарности; увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции, а также продуктов ее переработки; увеличение объема кредитных ресурсов, привлекаемых в агропромышленный комплекс на цели модернизации и развития производства и стимулирование ввода новых производственных мощностей в агропромышленном комплексе.

Это особенно важно, потому что успех выхода на российский рынок, а также и дальнейший рост продаж возможен не только при условии активного маркетинга со стороны производителей и дистрибьюторов, но и при высоком качестве продукции. Появление новых игроков, как правило, затруднено достаточно высокими издержками на производство, хранение, транспортировку и реализацию продукции, особенно в момент освоения рынка. Определенную трудность для поставщиков представляет выход на рынки мегаполисов. При этом могут потребоваться значительные финансовые вложения в рекламу и продвижение, проведение различных рекламных кампаний среди дистрибьюторов и в розничных точках для ознакомления потенциальных потребителей с новой продукцией.

Учитывая все вышесказанное, власти Краснодарского края оказывают компании всемерную поддержку, направленную на динамичное развитие предприятия. «Современные технологии, которые будут применяться в этом хозяйстве, – это новое слово в агросекторе, и мы вполне сможем конкурировать с мировыми производителями не только в качестве продукции, но и с точки зрения технологий», – заявил на Петербургском международном экономическом форуме вице-губернатор края Василий Швец.

«Сейчас это направление в крае развивается очень активно, и несмотря на то, что рынок РФ вновь открыт для турецких поставщиков, на кубанские помидоры есть спрос, они завоевали на рынке свою нишу», — прокомментировал глава депар-

тамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства региона Юрий Волков.

ООО «Томатэк» планирует получить льготу по налогу на имущество в течение пяти лет производственной деятельности (с 2021 г. по 2025 г.) на основании п.2 ст.3 Закона Краснодарского края «О налоге на имущество организаций». На текущий момент ООО «Томатэк» инициировало процесс получения лицензии на добычу подземных вод для технического, питьевого и хозяйственно-бытового использования в объеме 2085 куб.м/сут.

Подана заявка на получение технических условий на электроснабжение.

Внедрение на предприятии стандартов ГОСТ, а также систему ХАССП позволит поддерживать безопасность и качество выпускаемой продукции в соответствии с требованиями технических регламентов Таможенного Союза и национальных стандартов.

С учетом государственной поддержки поступления в федеральный бюджет компании составили 921 713 тыс. руб., поступления в консолидированный бюджет края – 629 887 тыс. руб.

Современный дом для российского «синьора Помидора», где будут расти все сорта – кистевые, крупноплодные, коктейльные - будет готов к 2021 году.



«Современные технологии, которые будут применяться в этом хозяйстве, – это новое слово в агросекторе, и мы вполне сможем конкурировать с мировыми производителями не только в качестве продукции, но и с точки зрения технологий».
Вице-губернатор края Василий Швец.



«Сейчас это направление в крае развивается очень активно, и несмотря на то, что рынок РФ вновь открыт для турецких поставщиков, на кубанские помидоры есть спрос, они завоевали на рынке свою нишу».
Глава департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства региона Юрий Волков.

TOMATEK

SIGNOR TOMATO FROM THE KRASNODAR REGION



The company Tomatek will build a greenhouse complex for the production of tomatoes in the Krasnodar region by 2022, the cost of the project is more than 3.5 billion rubles. The corresponding agreement between the administration of the Krasnodar region and the management of the investor company was signed within the framework of the St. Petersburg International Economic Forum.

«LLC Tomatek plans to build a greenhouse complex in the Seversky district where tomatoes will be grown. The construction of the complex is planned in 2018-2021, the total cost of the project is 3.51 billion rubles, 160 jobs will be created,» the vice-governor of the region Vasilii Shvets said. The total area of the complex will be 11.8 hectares, it will be equipped with modern climate control systems. The design capacity will be 7.3 thousand tons.

LLC Tomatek will build greenhouses of the fifth generation in the Krasnodar region. Fresh vegetables are included in the daily diet of any person. Unfortunately, Russia is a northern country where the vegetable growing market is seasonal. Eight to ten months a year the population of Russia needs the products of sheltered soil – greenhouse vegetables. Unfortunately, the average Russian consumes almost 2 times less than the norms of consumption of fresh vegetables recommended by the Institute of Nutrition of the Russian Academy of Sciences. This is especially true for tomatoes, as this southern capricious vegetable is not grown very well in our country: their share rarely exceeds 30% in the total crop yield. Industrial greenhouses with tomato specialization are still rare.

After the decrease in imports as the result of introduction of the food embargo in 2014, there was a significant growth in demand for domestic products, which gave an incentive to increase production of vegetables. It became profitable to work in the agriculture again: according to the association Greenhouses of Russia, in 2016 the total area of greenhouses reached 3.3 thousand hectares. Despite the successes, at the moment the consumer demand for vegetables is satisfied only by a quarter due to domestic producers. According to experts, in

Russia it is necessary to launch at least another 2 thousand hectares of greenhouses, which will allow doubling production – up to 1.7-1.8 million tons. At present, LLC Tomatek has developed a new investment project for the construction of a high-tech greenhouse complex of the fifth-generation with an area of 11.8 hectares for growing tomatoes. The budget for new construction is 3.5 million rubles.

Modern greenhouses will be equipped with climate control systems ModulAIR, Ultra Clima, which allow maintaining an ideal microclimate at any time of the year. The number of vent windows in the fifth-generation greenhouse is 90% smaller than in conventional ones, and they are opened rarely to remove a little excess pressure. In such a complex, a temperature shock is impossible, in the hottest time of the year the temperature does not exceed +25 degrees. This makes the work of vegetable growers comfortable.

In the winter, the climate control system allows saving energy resources due to the secondary use of thermal energy. The warm air rising upwards is taken away by the fan and again supplied for heating under the plastic sleeve located under each bed.

In addition, it is possible to maintain a much higher concentration of CO₂ in greenhouses with ModulAIR, Ultra Clima system in view of their

«semi-closeness», and this leads to higher yields and ensures product quality. The greenhouse complex will be built in close proximity – 700 m from the central Krasnaya street of the village of Novodmitryevka, just 7 km from the federal highway A146 Krasnodar – Verkhnebakansky, a network of intra-district roads is developed.

LLC Tomatek expects to invest 20% of its own funds in the project. Without taking into account the state support, the federal budgetary effect of the project will amount to 1,136,685 thousand rubles. 169 new jobs will be created.

State support makes the construction of greenhouses even more profitable. In the Krasnodar region, the state program for 2016-2021 Development of Agriculture and Regulation of the Market for Agricultural Products, Raw Materials and Food was adopted. Its tasks include, among other things, the improvement of the information support system in the sphere of agro-industrial complex; carrying out research and development of the personnel of the agro-industrial complex; creating comfortable living conditions in rural areas and improving the infrastructure of rural areas; provision of food and processing industry enterprises with raw materials, marketing of agricultural products, increase of its marketability; increase in the volume of production of agricultural products, as well as products of its processing; increase

in the volume of credit resources involved in the agro-industrial complex for the purpose of modernization and development of production and stimulation of the introduction of new production capacities in the agro-industrial complex.

This is especially important, because the success of entering the Russian market, as well as further growth in sales is possible not only with active marketing from manufacturers and distributors, but also with high quality products. The emergence of new players, as a rule, is hampered by rather high costs for production, storage, transportation and sale of products, especially at the time of market development. A certain difficulty for suppliers is the entrance to the markets of megacities. This may require significant financial investments in advertising and promotion, conducting various advertising campaigns among distributors and retail outlets to familiarize potential consumers with new products.

Taking into account all the above, the authorities of the Krasnodar region provide the company with all possible support aimed at the dynamic development of the enterprise. «Modern technologies that will be used in this farm are a new word in the agricultural sector and we will be able to compete with world producers not only in terms of quality of products, but also in terms of technologies,» said at the St. Petersburg International Economic Forum.

«Now this area in the region is developing very actively, and despite the fact that the market of the Russian Federation is again open for Turkish suppliers, there is a demand for Kuban tomatoes, they have won their niche in the market,» commented the head of the Department of Investments and Development of Small and Medium Enterprises of the region Yuri Volkov. LLC Tomatek plans to receive a property tax relief for five years of production activity (from 2021 to 2025) on the basis of paragraph 2 of Article 3 of the Krasnodar region Law «On Property Tax of Organizations». To date, LLC Tomatek initiated the process of obtaining a license for the extraction of groundwater for technical, drinking and domestic use in the amount of 2,085 cubic meters per day.

The application for obtaining technical specifications for electricity supply was submitted. The introduction of GOST standards at the enterprise, as well as the HACCP system, will allow maintaining the safety and quality of products in accordance with the requirements of the technical regulations of the Customs Union and national standards.

Taking into account state support, receipts to the federal budget of the company amounted to 921,713 thousand rubles, revenues to the consolidated budget of the region – 629,887 thousand rubles. A modern house for the Russian Signor Tomato, where all varieties will grow – carpal, large-fruited, cocktail – will be ready by 2021.



«Modern technologies that will be used in this farm are a new word in the agricultural sector and we will be able to compete with world producers not only in terms of quality of products, but also in terms of technologies».

Vice-governor of the region Vasilij Shvets.



«Now this area in the region is developing very actively, and despite the fact that the market of the Russian Federation is again open for Turkish suppliers, there is a demand for Kuban tomatoes, they have won their niche in the market».

Head of the Department of Investments and Development of Small and Medium Enterprises of the region Yuri Volkov.





«ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА»

Эффективное, выгодное и комфортное энергоснабжение предприятий на территории РФ – вот главная задача для команды специалистов компании АЭР, энергосбытовой компании, осуществляющей свою деятельность на розничном и оптовом рынках электроэнергии. Прозрачность и открытость, четкое соблюдение сроков, гарантия на выполняемые работы являются весомыми аргументами, позволяющими клиентам сделать свой выбор в пользу компании. О политике компании и взятых обязательствах нам рассказал генеральный директор ООО «АЭР» **Владимир Владимирович Мысак**.



- Владимир Владимирович, АЭР - крупнейшая энергосбытовая компания Юга России. Как велика территория ее обслуживания? Кто ваши главные клиенты?

- До крупнейшей компании мы пока не доросли, хотя очень активно движемся в этом направлении. Наша территория обслуживания не ограничивается только Краснодарским краем, на данный момент мы представлены в Московской области, в планах обозначить свое присутствие в Тульской, Нижегородской, Костромской, Ростовской областях. В принципе, нет никаких ограничений – мы можем работать практически на всей территории РФ.

Наши клиенты - это не только потребители электрической энергии. Наша компания предоставляет практически полный спектр услуг, связанный с энергетикой. Например, сюда относится строительство трансформаторных подстанций, замена кабельных линий, сертификация и метрологическое обеспечение узлов учета электрической энергии. А для поставки необходимых материалов у нас есть дочерняя структура - ООО «АЭР Электротрейд».

Все клиенты для нас очень важны, и ко всем мы относимся предельно внимательно, но если говорить о крупных игроках рынка электроэнергетики, то, несомненно, мы гордимся сотрудничеством с ПАО «Транснефть», ФГУП ГУ СДА Минобороны России, Министерством сельского хозяйства Российской Федерации (обеспечивали электроэнергией мелиоративные системы Кубани).

- Помимо энергосбытового вы развиваете и другие направления, обеспечивая полный спектр услуг, связанных с электроэнергетикой. Какими силами, какими специалистами, с помощью какого оборудования?

- Я не побоюсь назвать это «интеллектуальной энергетикой». Главный принцип работы компании – решение любого вопроса, относящегося к сфере электроэнергетики, «под ключ». Мы идем в ногу со временем, предпочитая вести не бумажный, а электронный документооборот. Данные направления развиваются благодаря нашим высококлассным специалистам. Они пришли к нам по-разному: кто-то работал в компаниях, кто-то работал «на себя», но всех их объединяет одно – все они настоящие профессионалы своего дела.

Что касается оборудования, то оно по большей части отечественного производства. Прежде чем передать его заказчику, мы проводим тщательный «тест-драйв» в наших стенах, «программируем» исходя из потребностей заказчика и только после этого оно попадает к клиенту.

- Одно из главных требований потребителей электроэнергии – ее невысокая стоимость...

- Мы, работая с потребителем, стараемся идти по принципу открытости. То есть если есть возможность поставить электроэнергию на 10 копеек дешевле, то говорим об этом, обсуждаем все нюансы. Да, бывают «политические моменты», где нам выгоднее для дальнейшего развития забрать

предприятие в «ноль» или даже в минус. Но перспективы всегда закрывают эти минусы. Чтобы снизить стоимость отпускаемой электроэнергии, наша компания также прорабатывает возможности строительства генерации.

- АСКУЭ - вопрос насущный и до сих пор нереализованный для подавляющего большинства потребителей электроэнергии. Насколько успешны вы в решении этой задачи?

- Вопрос и простой, и сложный одновременно. В нашем случае систему АСКУЭ для потребителя на нашем договоре энергоснабжения мы ставим за свой счет, и даже если случится так, что потребитель уйдет от нас к другой энергосбытовой компании, мы заберем только систему передачи данных, потому что это оборудование не унифицированное, и для любой другой организации не подойдет. Таким образом, наш потребитель не несет никаких затрат на АСКУЭ. В то же время нередки случаи, когда некоторые энергоснабжающие предприятия предлагают просто кабельные условия из разряда «вот мы вам построили, извольте снабжаться 2-3 года от нас. Не хотите? Заплатите нам полную стоимость!»

Это неправильно. Мы затраты по снятию данных с узлов учета, мониторинг неисправностей и прочее забираем на себя, снимаем ответственность с главных энергетиков или лиц, их замещающих. Конечно, есть также договора только на строительство АСКУЭ, но и здесь мы находимся в гораздо более выигрышном положении по



сравнению с остальными игроками рынка.

- Какими инновационными подходами и изобретениями может гордиться компания? Какие проекты вызывают у вас особое чувство гордости?

- Все наши проекты - как дети. Всеми ими нужно и можно гордиться, даже если они не приносят «финансового удовлетворения». Ведь здесь главное, что задача выполнена, что в глазах заказчика мы профессионалы.

Особо могу выделить случай со строительством новой подстанции ПАО «Транснефть», где мы делали пуско-наладочные работы и сертифицировали АИИС КУЭ. Мы были пятой компанией, которая зашла на этот объем, остальные четыре не справились. В нереальных сроках реализации мы умудрились сделать это еще раньше, чем нам было отведено по времени, а это дорогого стоит. Наш подход к любой работе, даже самой сложной, заключается в том, что каждый сотрудник – профессионал, может выполнить практически любую задачу, разбирается в основах не только физики процессов, но и в законодательстве, и может эти знания применить на практике. Каждый сотрудник у нас вправе выбрать направления развития в рамках нашей области, пройти обучение, сертифицироваться. За счет таких подходов, как внедрение АСКУЭ, автоматизация расчетов с потребителями, электронный документооборот и универсальность работников, нам не нужен огромный штат сотрудников, что в свою очередь уменьшает издержки предприятия и увели-

чивает скидку для конечного потребителя.

Кроме того, мы оптимизируем налоги при энергоснабжении ИП, у которых на аренде находятся организации, оплачивающие НДС. В данном случае ИП не теряет прибыль, а организации получают их кровный НДС. А нашим дополнительным преимуществом, я это хочу выделить отдельной строкой, является то, что если потребитель не оплатил электрическую энергию в срок, мы не шлем им сразу письма с угрозами об отключении. Для нас вполне терпимо оформить дисконт до недели, в индивидуальном порядке или по звонку мы стараемся вникнуть в положение потребителя и можем увеличить этот срок вплоть до месяца. Смысл в том, что если остановить предоставление электроэнергии потребителю, то к ничему хорошему это не приведет. Если клиент в первый день задолженности не смог оплатить счет, что через неделю простоя это сделать будет еще сложнее.

- Аналитики опасаются делать долгосрочные прогнозы развития рынка электроэнергии. Вы можете позволить себе строить долгосрочные планы? С чем их связываете?

- На мой взгляд, здесь все просто. Можно работать, кусать локти и думать, что вот-вот все развалится. И так на протяжении года, двух, пяти... А можно обеспечить себя страховкой в виде непрерывного развития, постоянного расширения новых направлений и вложений в новые проекты, не связанных с одной только энергетикой.

Вот, например, мы поддерживаем Краснодарский гандбольный клуб «Буревестник», ставший в этом году чемпионом России в первой лиге.

Наша компания в настоящее время прорабатывает четыре проекта, не имеющих отношения к энергетике. Не буду забежать вперед, но, думаю, что все у нас сложится хорошо, и тогда мы обязательно расскажем о них в одном из следующих номеров вашего журнала.

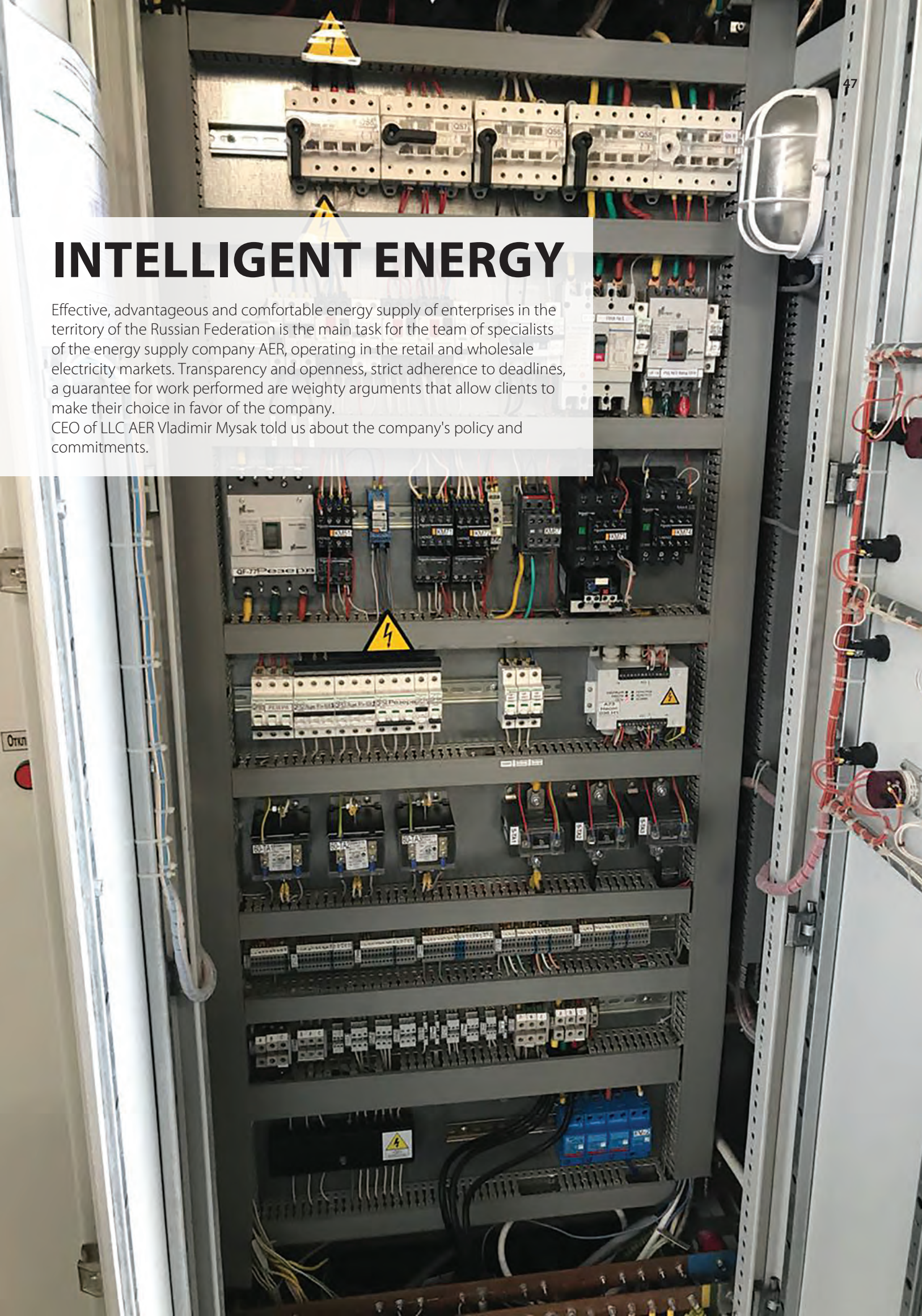
Надо отметить, что не для всех проектов нужны колоссальные вливания финансов. Если говорить конкретно о самой энергетике, то здесь, на мой взгляд, нужна полноценная либерализация, повышение конкуренции и доступа к производителям электроэнергии. Сейчас этого, к сожалению, нет, да и маржинальность сбытовых компаний упадет, но от этого выиграет потребитель. Не секрет, что затраты производителя на электроэнергию достаточно высоки и составляют львиную долю в себестоимости продукции. Нужно поднимать его платежеспособность, от этого в итоге выиграют все.

Долгосрочные планы можно строить только на основании того факта, что как бы ни было повернуто законодательство, коммерческая составляющая всегда будет присутствовать, другой вопрос, сколько уйдет времени, чтобы найти ее. А вернуться к принципу одной сбытовой организации в регионе, я надеюсь, не допустит ФАС.



INTELLIGENT ENERGY

Effective, advantageous and comfortable energy supply of enterprises in the territory of the Russian Federation is the main task for the team of specialists of the energy supply company AER, operating in the retail and wholesale electricity markets. Transparency and openness, strict adherence to deadlines, a guarantee for work performed are weighty arguments that allow clients to make their choice in favor of the company. CEO of LLC AER Vladimir Mysak told us about the company's policy and commitments.



– Mr Mysak, AER is the largest power supply company in the South of Russia. How large is the territory of its service? Who are your main customers?

– We have not yet grown to the largest company, although we are very actively moving in this direction. Our service area is not limited only to the Krasnodar region, at the moment we are represented in the Moscow region, we plan to designate our presence in the Tula, Nizhny Novgorod, Kostroma and Rostov regions. In general, there are no restrictions – we can work practically on the entire territory of the Russian Federation.

Our customers are not only consumers of electricity. Our company provides almost a full range of services related to energy. For example, this includes the construction of transformer substations, replacement of cable lines, certification and metrological support of electricity metering units. And to supply the necessary materials we have a subsidiary structure – LLC AER Electrotrade.

All our customers are very important for us, and we are very attentive to everyone, but if we talk about large players in the electricity market, we are undoubtedly proud of our cooperation with Transneft, FSUE SDA of the Russian Defense Ministry, the Ministry of Agriculture of the Russian Federation (we provided electricity for meliorative systems of the Kuban).

– In addition to energy sales, you are developing other areas, providing a full range of services related to the power industry. What are your forces, specialists, with what equipment?

– I will not be afraid to call it «intelligent energy». The main principle of the company's work is the solution of any issue related to the electric power industry, on a «turnkey» basis. We keep pace with the times, preferring not to conduct paper, but electronic document management. These directions are developed due to our highly qualified specialists. They came to us in different ways: someone worked in companies, someone worked for themselves, but they all have one thing – they are all true professionals of their business.

As for the equipment, it is for the most part of domestic production. Before delivering it to the customer, we conduct a thorough in-house «test drive», «program» it basing on the needs of the customer and only then it reaches the client.

– One of the main requirements of electricity consumers is its low cost...

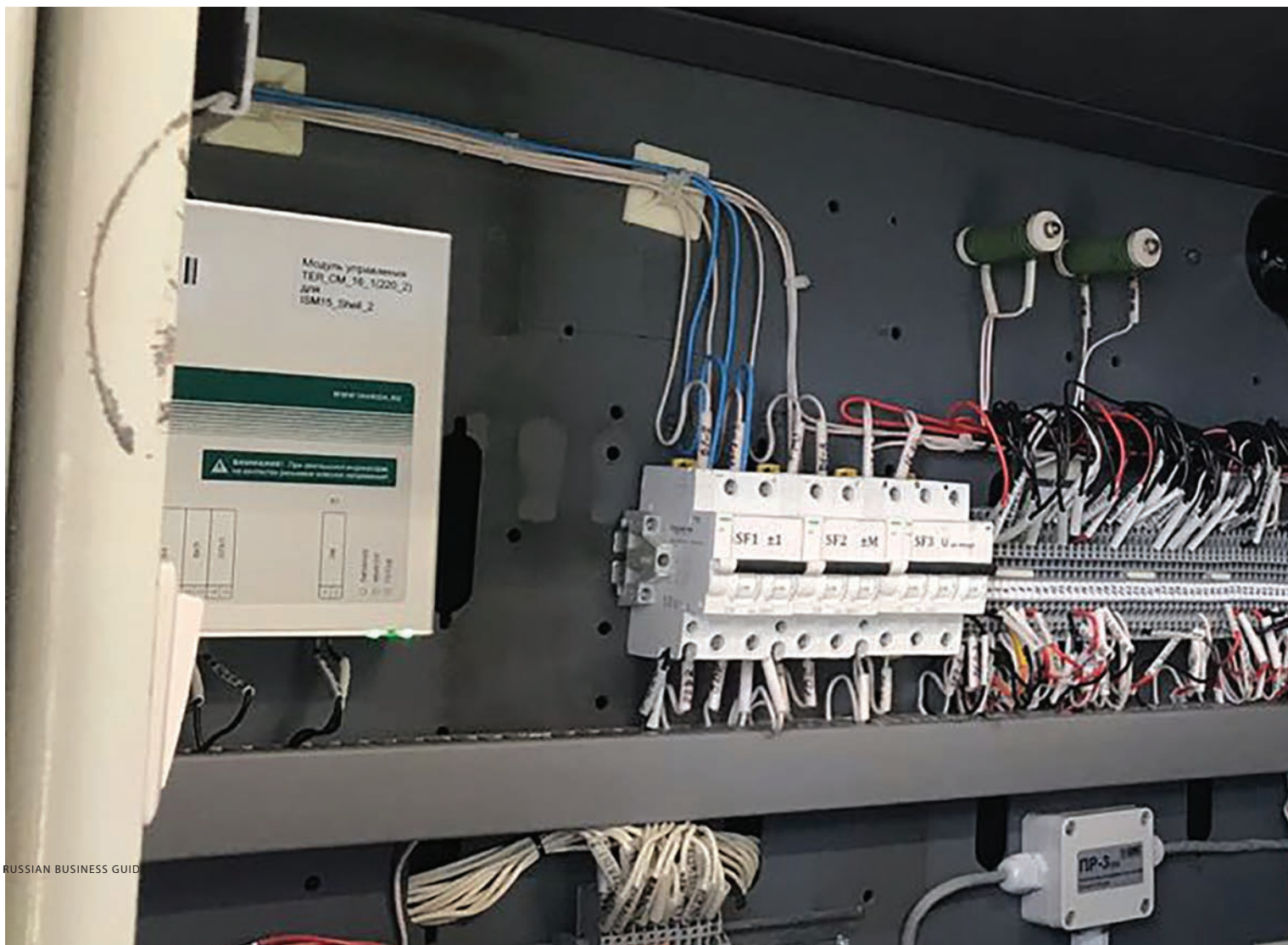
– We, working with the consumer, try to follow the principle of openness. That is, if there is an opportunity to supply electricity at 10 kopecks cheaper, then we talk about this, discuss all the nuances. Yes, there are «political moments» where it is more profitable for us to take the enterprise to zero or even to a minus

for further development. But prospects always outweigh these disadvantages. To reduce the cost of electricity, our company is also working on the possibilities of building generation.

– Automatic system for commercial accounting of power consumption (ASCAPC) is a pressing issue and still unrealized for the vast majority of electricity consumers. How successful are you in this task?

– The question is simple and complex at the same time. In our case, the ASCAPC system for the consumer is set at our own expense according to our energy supply contract, and even if it happens that the consumer leaves us for another power supply company, we will pick up only the data transmission system, because this equipment is unified and does not fit for any other organizations. Thus, our consumer does not bear any costs for ASCAPC. At the same time, it is not uncommon for some power supply companies to offer simply enslaving conditions from the category «here we have built you, please supply 2-3 years from us. If you do not want – pay us the full price!»

It is not right. We take the costs of data collection from the accounting centers, monitor faults and so on, we remove the responsibility from the main power engineers or the persons who replace them. Of course, there are also contracts only for the construction of ASCAPC, but here we are in a



much more advantageous position compared to the rest of the market players.

– What innovative approaches and inventions can the company be proud of?

What projects make you particularly proud?

– All our projects are like children. All of them need and can be proud of, even if they do not bring «financial satisfaction». After all, here the main thing is that the task is completed, that in the eyes of the customer we are professionals.

I can single out the case of the construction of a new substation of PJSC Transneft, where we did commissioning and certified automated measuring and information system for electric power fiscal accounting. We were the fifth company that undertook this work, the other four had failed. In unrealistic terms of implementation, we managed to do this even earlier than it was planned, and this is worth a lot. Our approach to any job, even the most difficult one, is that every employee is a professional, who can perform almost any task, understands the fundamentals of not only physics of processes, but also legislation, and can apply this knowledge in practice. Each employee has the right to choose the direction of development within our region, to receive training, and to be certified. Due to such approaches as the introduction of ASCAPC, the automation of settlements with consumers, electronic workflow and the universality of

employees, we do not need a huge staff, which in turn reduces the costs of the enterprise and increases the discount for the end user.

In addition, we optimize taxes for the power supply of individual entrepreneurs, who have organizations who pay rent and VAT. In this case, the IE does not lose profit, and organizations receive their VAT. And as an additional advantage, I want to single out this in a separate line, is that if the consumer did not pay for the electric energy on time, we do not send them letters with threats of disconnection. For us it is quite possible to arrange a discount up to a week, individually or by call, we try to understand the consumer's situation and we can increase this term up to a month. The point is that if you stop supplying electricity to the consumer, it will not lead to anything good. If the customer on the first day of the debt could not pay the bill, that in a week of downtime this will be even more difficult.

– Analysts are afraid to make long-term forecasts of the development of the electricity market. Can you afford to build long-term plans? With what do you connect them?

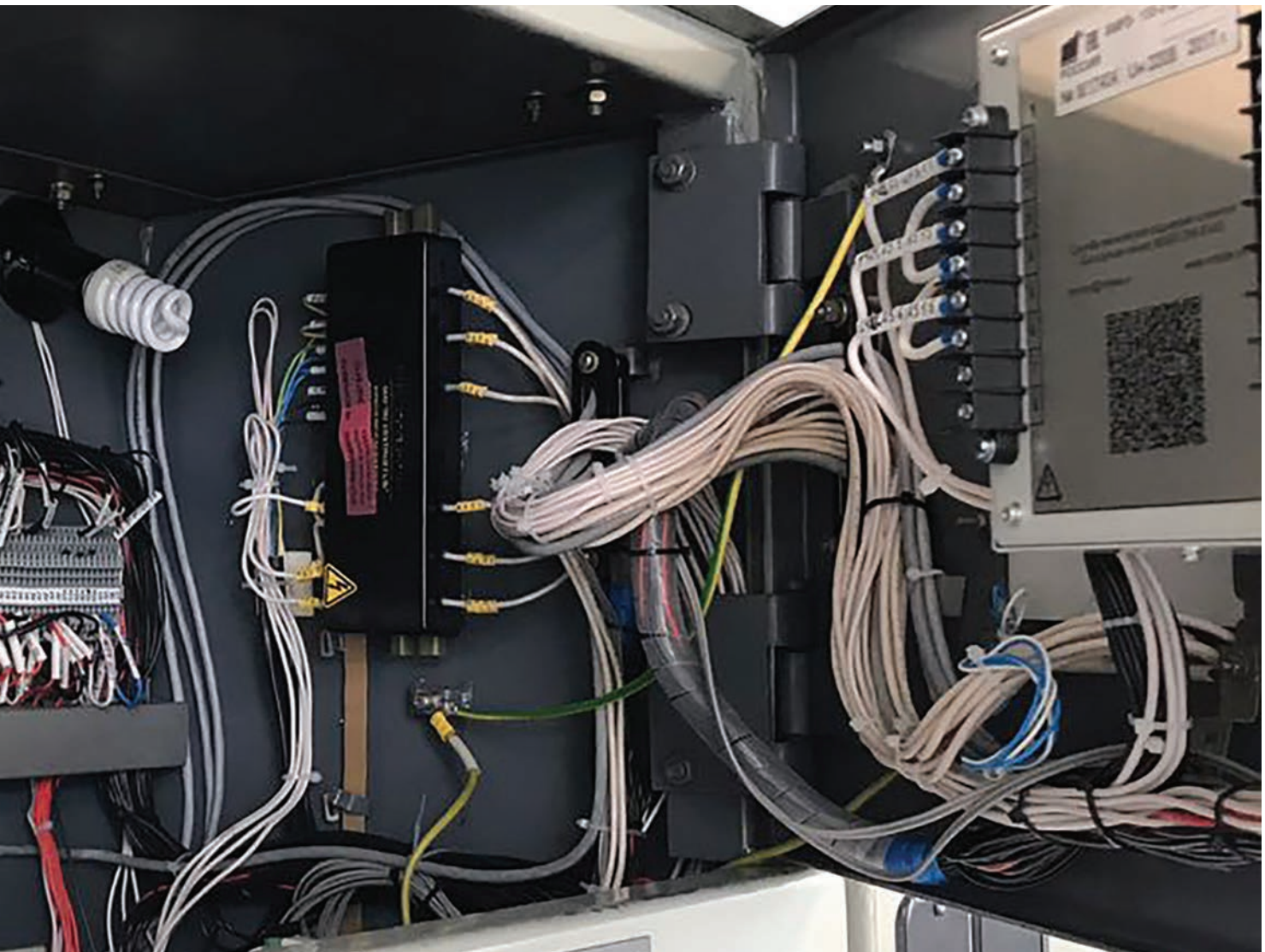
– In my opinion, everything is simple here. You can work, bite your elbows and think that just about everything will fall apart. And so throughout a year, two, five... And you can provide yourself with insurance in the form of continuous development, constant


expansion of new areas and investments in new projects not related to energy alone. For example, we support the Krasnodar Handball Club Burevestnik, which this year became the champion of Russia in the first league.

Our company is currently working on four projects that are not related to energy. I will not go ahead, but I think that everything will turn out well for us, and then we will definitely tell about them in one of the following issues of your magazine.

It should be noted that not all projects require huge financing. Speaking specifically about the energy sector, in my opinion, full liberalization, increased competition and access to electricity producers is needed. Now this, unfortunately, is not realized, and the margins of the supply companies will fall, but the consumer will benefit from this. It's no secret that the producer's costs for electricity are high enough and make up the lion's share in the cost of production. It is necessary to raise its solvency, in the end everyone will win from that.

Long-term plans can only be built on the basis of the fact that, no matter how the legislation has been changed, the commercial component will always be present, another question is how long it will take to find it. And I hope that the FAS will not admit the principle of one organization in the region.





АРХИТЕКТОР ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Сегодня мы хотим познакомить читателей с новым явлением на финансовом рынке – профессией архитектора бизнес-проектов. В чем состоит специфика этой профессии, мы попросили рассказать гендиректора компании Sprout Force Capital Алексея Николаевича Савраскина.

- Как вы сами определяете место и специализацию вашей компании на рынке?

- Наша специализация является пока уникальной для российского инвестиционного рынка. Вряд ли можно назвать еще кого-то, кто работает в парадигме архитектора про-

ектов... Компаний, которые предлагают услуги написания бизнес-планов, так называемых «упаковщиков» инвестиционных проектов, консультантов и финансовых посредников, много, но, по сути, никто из них не создает ту самую добавочную стоимость, которая делает проект более мощным и в то

же самое время «продаваемым» в глазах инвесторов. Создать правильную архитектуру проекта очень важно, потому что впоследствии на этапе запуска и реализации проекта за системные ошибки приходится сильно переплачивать, либо эти ошибки вообще не позволяют предпринимателям привлечь

финансирование.

Мы разработали и успешно применяем технологию, позволяющую создавать такую форму и содержание проекта (то, что и называется архитектурой), при которой он становится максимально эффективным для своего владельца и высоколиквидным продуктом с точки зрения инвесторов. Специалисты SFC способны трансформировать и пересобрать исходный проект, нарастив его экономический потенциал и инвестиционную привлекательность. Схема привлечения финансирования является составной частью уникального интегрального решения, предлагаемого клиенту.

- Считается, что бизнесмен и банкир всегда смотрят на один и тот же проект с разных точек зрения: первый - как неисправимый оптимист, второй - как безнадежный пессимист. Как совместить эти точки зрения и достичь понимания?

- Да, вы правы, все дело в менталитете. Среднестатистический бизнесмен привык априори считать себя и свой проект привлекательным для финансирования, и это чаще всего в итоге сводит его в позицию того, кто занимается освоением средств и написанием отчетов за потраченное, а инвестиционное мышление подразумевает, в первую очередь, созидание живых и сильных объектов, способных возвращать вложенные в них средства. Поэтому главная проблема состоит не в недоступности финансовых средств, а, как ни странно, в неспособности их владельцев грамотно создавать объекты для приложения денег. Нельзя просить налить ведро воды, держа в руках чашку или протекающее корыто...

С другой стороны, финансирующая сторона, если мы говорим о финансовых институтах, порой руководствуются формальными критериями отбора проектов: финансовой отчетностью компании и другими ретроспективными показателями. Эти показатели очень опосредованно связаны с понятиями «живучести» проекта и потенциала его успешности. Между тем, именно эти качества являются ключевыми и для грамотного синтеза самого проекта, и для того, чтобы он впоследствии стал инвестиционно привлекательным.

Обеим сторонам сделок проектного финансирования надо перестать делать не свое дело и осознать, что работа по трансформации бизнес-проекта в готовый инвестиционный продукт – это отдельная сфера деятельности, требующая специальных компетенций. Чтобы не терять время и деньги, лучше привлечь профессионалов. Таких игроков, как Sprout Force Capital, работающих в нише «архитектор проектов», пока единицы, но именно они могут обеспечить стыковку спроса и предложения в этой сфере.

- Не секрет, что, рассматривая заявки соискателей финансирования, банки

действуют по шаблону – проекты часто заворачивают не потому, что они плохие, а потому, что нестандартные. Как решить эту проблему?

- Система отбора проектов, используемая российскими банками, достаточно жесткая, но она не способна обеспечить качественный поток проектов. Статистика такова, что из всего объема заявок реального бизнеса к рассмотрению принимаются в среднем от 10% до 35%. При этом только два из десяти проектов, получивших банковское финансирование, являются успешными. Остальные либо убыточны, либо балансируют на грани жизни и смерти.

Как правило, банки оценивают кредитную историю и текущее финансовое состояние инициатора проекта, а также рынок, на котором он планирует оперировать. Если учесть, что инвестиционная фаза индустриально-го проекта длится в среднем два-три года, система оценки, опирающаяся только на ретроспективные показатели, не позволяет спрогнозировать будущее проекта. Все меняется очень быстро, и взгляд на проект как на потенциал, разворачивающийся во времени, является гораздо более правильным и дальновидным. Он дает понять, как проект будет реализовываться, какова траектория его успешности от точки запуска до точки возврата вложенных средств. А главное, этот самый потенциал нужно сначала создать и сделать это правильно и точно. Речь идет о создании такой архитектуры проекта, при которой он будет в принципе выполнен и способен максимально эффективным способом достичь целей, для которых замышлялся. А это, если хотите, не только технологии, это сродни искусству.

Мы можем предложить банкам снизить риски дефолта финансируемых ими проектов посредством своего участия на стратегически важных для них проектах, в первую очередь, на этапе оценки входящего потока. Традиционная система оценки проектов, которую практикуют банкиры, может быть дополнена нашей, основанной на специальном исследовании - определении потенциала выполнимости и успешности проекта. В итоге это значительно увеличит качество потока финансируемых проектов.

- По каким критериям вы выбираете клиентов, с которыми работаете? В чем отличие от стандартных критериев банков и инвестиционных фондов?

- Наша система опирается на ключевые качества, о которых я говорил выше, - живучесть проекта и наличие потенциала, достаточного для его реализации. Чтобы получить полноценное представление об этих качествах, мы разработали и применяем технологию, которая позволяет исследовать проект в таких измерениях, до которых традиционная система оценки не в силах «дотянуться». Мы как бы достраиваем видение исходного проекта до 3D-восприятия, что помогает выявить ошибки его текущей

архитектуры и откорректировать ее, а также получить представление о вариативности сценариев реализации проекта и предложить лучшее из возможных решений по организации финансирования.

- Каков размер вознаграждения, которое получает Sprout Force Capital за успешно реализованный бизнес-проект?

- Всегда по-разному, в зависимости от проекта. Как правило, это миноритарный пакет акций (если речь идет о создании новой компании) или процент от привлекаемых средств. Думаю, что по мере роста нашей компании мы постепенно будем переходить к более интересным схемам, а именно: мы не исключаем создание фонда под своим управлением и использование этих средств в качестве рычага для привлечения сторонних инвестиций в проекты, находящиеся у нас в разработке, реализацией которых будет заниматься непосредственно Sprout Force Capital

- Резюмируя вышесказанное, сформулируйте кратко, в чем состоит специфика и уникальность вашей компании.

- Мы создали ресурс, способный одинаково эффективно работать на финансовом рынке и в сфере построения успешных бизнесов. Мы собрали в одном месте уникальный набор компетенций и выстроили эффективную технологию работы с финансовыми запросами бизнеса, положив в основу создание архитектуры инвестиционного проекта. Сделав своими руками не один десяток успешных проектов в разных отраслях и регионах России, мы точно знаем, что нужно предпринимателям и что нужно инвесторам. Мы являемся «третьим элементом» в этой цепочке, способным составлять спрос и предложение. Рассматривая те или иные проекты, мы ставим во главу угла не типовые показатели, а потенциал и живучесть проекта как главный фактор его инвестиционной привлекательности. Наш путь более эффективный и созидательный, чем просто финансовое или консалтинговое посредничество, и это подтверждает статистика успешных проектов, которые мы сделали вместе с нашими клиентами. Наши подходы и технологии эффективны, потому что позволяют им направленно достигать результата – привлекать финансирование, запускать проекты и удерживать четкую траекторию их реализации. Сотрудничество с Sprout Force Capital позволяет предпринимателям сокращать финансовые и временные потери при реализации проектов, значительно снижать стоимость привлекаемых средств. Для инвесторов и кредиторов мы являемся независимым экспертом и надежным партнером, который помогает им вкладывать свои средства в проекты реального сектора экономики, доходность которых в разы выше доступных на рынке финансовых инструментов с сопоставимой степенью риска.

INVESTMENT ARCHITECT

Today we want to tell our readers about a new phenomenon in the financial market – the profession of the Business Architect. We asked CEO of the company Sprout Force Capital Alexei Savraskin to tell us about the specificity of this occupation.

– How do you characterize the position and specialization of your company in the market?

– Our specialization is still unique for the Russian investment market. It is hardly possible to name someone else who works in the paradigm of the Project Architect... Companies that offer services for creating business plans, so-called «packers» of investment projects, consultants and financial intermediaries are many, but, in fact, none of them creates the same added value, which makes the project more powerful and at the same time «tradable» in the eyes of investors. It is very important to create the right project architecture, because later on at the stage of project startup and implementation, one has to heavily overpay for system errors, or these errors do not allow entrepreneurs to attract financing at all.

We have developed and successfully apply technology that allows creating such form and content of the project (what is called architecture), in which it becomes the most effective for its owner and highly liquid product from the point of view of investors. Specialists of SFC are able to transform and re-assemble the original project, increasing its economic potential and investment attractiveness. The scheme for attracting financing is an integral part of the unique integrated solution offered to the client.

– It is believed that a businessman and a banker always look at the same project from different points of view: the first – as an incorrigible optimist, the second – as a hopeless pessimist. How to combine these points of view and reach understanding?

– Yes, you are right, it's all about the mentality. The average businessmen are a priori accustomed to consider themselves and their project attractive for financing, and this, most often, eventually reduces businessmen to the position of those who are engaged in the development of funds and writing reports for money spent, while investment thinking implies, first of all, the creation of living and strong objects able to return the funds invested in them. Therefore, the main problem is not the inaccessibility of financial resources, but, strangely enough, the inability of their owners to competently create objects for the application of money. You cannot ask to pour a bucket of water, holding a cup or a leaking trough...

On the other hand, the financing party, if we are talking about financial institutions, sometimes follows the formal criteria for selecting projects: financial reporting of the company and other retrospective indicators. These indicators are very indirectly related to the concepts of «survivability» of a project and the potential for its success. Meanwhile, it is these qualities that are the key for the competent synthesis of the project itself, and for it to become an investment-attractive one.

Both sides of project finance transactions

should stop doing not their business and realize that the work on transforming a business project into a ready-made investment product is a separate sphere of activity that requires special competencies. In order not to waste time and money, it is better to attract professionals. Such companies as Sprout Force Capital, working in the «project architect» niche, can link supply and demand in this area.

– It's no secret that when considering the applications for financing, banks act by a pattern – they often refuse to finance some projects not because they are bad, but because they are non-standard. How can this problem be solved?

– The project selection system used by Russian banks is quite tough, but it is not capable of providing a quality flow of projects. Statistics are such that only 10%-35% from the total volume of applications of real business are taken into consideration. At the same time, only two out of ten projects that received bank financing are successful. The rest are either loss-making or balancing on the verge of life and death.

As a rule, banks assess the credit history and the current financial status of the initiator of the project, as well as the market on which it plans to operate. Given that the investment phase of the industrial project lasts an average of two to three years, the evaluation system, based only on retrospective indicators, does not allow predicting the future of the project. Everything changes very quickly and the view of the project as a potential unfolding in time is much more correct and far-sighted. It makes it clear how the project will be implemented, what is the way of its success from the launch point to the point of return of the invested funds. And most importantly, this very potential must first be created and this must be done correctly and accurately. We are talking about the creation of such a project architecture, in which it will, in principle, be implemented and able to achieve the goals for which it was conceived in the most effective way. And this, if you want, is not just technology, it's like an art.

We can offer banks to reduce the risks of defaults of the projects that they finance through our participation in strategically important ones, first of all, at the stage of assessing the incoming flow. The traditional system of project evaluation practiced by bankers can be supplemented by our, based on a special study – determining the feasibility and success of the project. As a result, this will significantly increase the quality of the flow of funded projects.

– By what criteria do you choose the clients you work with? What is their difference from the standard criteria of banks and investment funds?

– Our system is based on the key qualities, I mentioned them above – the survivability of the project and the availability of sufficient capacity for its implementation. In order to

get a full understanding of these qualities, we have developed and are applying technology that allows us to explore the project in such dimensions that the traditional evaluation system is unable to «reach». We, as it were, complete the vision of the original project to 3D perception, which helps to identify the mistakes of its current architecture and to correct them, as well as get an idea of the variability of the project implementation scenarios and suggest the best possible financing solutions.

– What is the amount of compensation that Sprout Force Capital receives for a successfully implemented business project?

– It is always different, depending on the project. As a rule, this is a minority stake (if it is a question of creating a new company) or a percentage of the funds raised. I think that as our company grows, we will gradually move on to more interesting schemes, namely, we do not exclude the creation of a fund under our management and use of these funds as a lever for attracting third-party investments in projects that we have in development, in the implementation of which Sprout Force Capital will be engaged directly.

– Summarizing the above, can you formulate briefly what is the specifics and uniqueness of your company?

– We have created a resource that can work equally effectively in the financial market and in the construction of successful businesses. We gathered in one place a unique set of competencies and built an effective technology for working with financial business requests, based on the creation of investment project architecture. Having made dozens of successful projects in different sectors and regions of Russia, we know exactly what entrepreneurs and investors need. We are the «third element» in this chain, able to match supply and demand. Considering these or other projects, we focus on non-standard indicators, but the potential and survivability of a project, as the main factor of its investment attractiveness. Our way is more effective and creative than just financial or consulting intermediation, and this is confirmed by the statistics of successful projects that we have done together with our clients. Our approaches and technologies are effective because they allow them to achieve results – to attract financing, launch projects and keep a clear trajectory of their implementation. Cooperation with Sprout Force Capital allows entrepreneurs to reduce financial and temporary losses in the implementation of projects, significantly reduce the cost of attracted funds. We are an independent expert and reliable partners for investors and creditors, we help them invest their money in projects of the real sector of the economy, whose yields are several times higher than those available on the market of financial instruments with a comparable degree of risk.

DIALOG

PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО.

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ.



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И СВЕЖИЕ
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 эт.

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

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

