

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

15/106 Июль 2020



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

**ЧТО ПЕРЕЖИВАЕТ
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ
ОТРАСЛЬ В
УСЛОВИЯХ
ПОСТПАНДЕМИИ**

ЛИПЕЦКИЙ

РЕГИОН:

ОТ СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА ДО
ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ



АРАЗ АГАЛАРОВ,

владелец, президент Crocus Group:

**«МЫСЛИ О БУДУЩЕМ ПОЗВОЛЯЮТ ДВИГАТЬСЯ
ВПЕРЁД, НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО»**



**С НАМИ ВЫ
ЗАРАБОТАЕТЕ БОЛЬШЕ**

ООО «Металл Трейд»

ПРОДУКЦИЯ, РЕАЛИЗУЕМАЯ НАШИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ:

**профиль оцинкованный для ГКЛ,
комплектующие, профлист, сталь оцинкованная
и с полимерным покрытием RAL
(осуществляем услуги
продольно-поперечной резки)**



реклама

**Адрес: город Липецк, улица Юношеская, 50.
Телефон: 8 (4742) 56-10-10. Email: office@metalltrade48.ru**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

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:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ №ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 15/106 Июль 2020

Подписано в печать 17.07.2020 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Александр Юрьевич Падежов

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

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: Sofia Antonovna Korshunova

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Maria Klyuchko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 15/106 July 2020

Passed for printing on 17.07.2020

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Padezhov Alexander Yuryevich

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ. COVER STORY

- 4 АРАЗ АГАЛАРОВ: «МЫСЛИ О БУДУЩЕМ ПОЗВОЛЯЮТ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД, НЕСМОТЯ НИ НА ЧТО»
ARAZ AGALAROV: "THOUGHTS OF THE FUTURE MAKE IT POSSIBLE TO MOVE FORWARD WHATEVER"

ИНДЕКС УСПЕХА. SUCCESS INDEX

- 10 СЕРГЕЙ ЛЫТКО, «ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ»: «ПЛАНИРУЕМ СТАТЬ КРУПНЕЙШИМ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫМ АГЕНТСТВОМ В МИРЕ!»
SERGEY LYTKO, LLC TOCHNYE POSTAVKI: "WE PLAN TO BECOME THE LARGEST EXPORT-AND-IMPORT AGENCY IN THE WORLD!"

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА. IN THE FIRST PERSON

- 16 ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: ГРАНИ ПРАВА
INTELLECTUAL PROPERTY: FACETS OF LAW

ВОКРУГ БИЗНЕСА. AROUND BUSINESS

- 20 ЧТО ПЕРЕЖИВАЕТ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ
LOGISTICS DURING THE PANDEMIC
- 30 ЮРИСТЫ ALLIANCE LEGAL CG: САНКЦИОННЫЙ КОМПЛАЙНС ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА: ВСЕ АСПЕКТЫ ВОПРОСА
ALLIANCE LEGAL CG: LAWYERS SANCTIONS COMPLIANCE FOR RUSSIAN BUSINESS: ALL ASPECTS OF THE ISSUE

ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY

- 34 АНАТОЛИЙ ГОЛЬЦОВ: «НАША ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА – ПОЛНОЦЕННО РАСКРЫТЬ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАШИХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ»

ИНДЕКС КАЧЕСТВА. QUALITY INDEX

- 36 «ОДСК ЛИПЕЦК»: ПРИНЦИП НЕПРЕРЫВНОСТИ КАК КЛЮЧЕВОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО
- 38 «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»: СОВРЕМЕННОЕ КАЧЕСТВО, ДОКАЗАННОЕ ИСТОРИЕЙ
- 42 ЕЛЕЦКАЯ ДОЛИНА ОВОЩЕЙ

ИНДЕКС УСПЕХА. SUCCESS INDEX

- 46 СТАНИСЛАВ КАМЕНЕЦКИЙ: «МЕТАЛЛ ТРЕЙД» – ДРАЙВЕР ОТРАСЛИ!»

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ RUSSIAN BUSINESS GUIDE!

Глобальная ситуация с коронавирусом продемонстрировала на практике необходимость, важность и новые возможности цифровой трансформации логистики. Компании, которые начали переход «на цифру» задолго до пандемии, эффективнее смогли адаптироваться к новым условиям, предложить пользователям качественные онлайн-сервисы и быстрее перестроить бизнес-процессы. Этот тренд будет только усиливаться в эпоху постпандемии. Сегодня первая ключевая задача в рамках цифровой трансформации – расширять возможности созданной цифровой инфраструктуры, переходить от моно- к мультифункциональности, обеспечивая решение актуальных национальных задач, в том числе связанных с биобезопасностью на транспорте. При этом цифровые решения должны быть отечественными, поскольку они обеспечивают суверенитет над важнейшей отраслью цифровой экономики. Вторая задача – интеграция государственных и корпоративных платформ между собой. А если мы говорим, например, о прорывном развитии транзита грузов через Россию – то и с цифровыми системами стран (наших соседей и партнёров) для создания единого цифрового пространства. И в этом направлении коронавирус открыл «окно возможностей» для использования транзитного потенциала России, когдакратно увеличился запрос на ускорение доставки грузов между Азией и Европой и на автоматизацию всех административных процедур.

При реализации проектов цифровой трансформации транспорта нам необходимо опираться на наше готовое конкурентное преимущество, а именно: на российском транспорте уже созданы и успешно функционируют несколько государственных и корпоративных цифровых инфраструктур с федеральным охватом. При этом все системы используют российские решения. Такого нет ни в одной стране мира. Среди них – цифровая платформа РЖД, единая государственная система обеспечения транспортной безопасности, госсистема «Платон» и формируемая Единая цифровая транспортно-логистическая среда.

Эффективность и скорость цифровой трансформации российской экономики во многом будут зависеть от того, насколько нормы правового и технического регулирования соответствуют темпам развития и возможностям новых цифровых решений, учитывают и парируют новые технологические риски. Поэтому национально и стратегически ориентированный бизнес просто обязан взять на себя новую роль активной и инициативной разработки проектов нормативных актов, а также их «обкатки» в ходе реализации пилотных проектов и в режиме ожидаемых «регуляторных песочниц».

Чуть более года назад при поддержке Минтранса России была создана Ассоциация «Цифровой транспорт и логистика», которая на сегодняшний день объединила все виды транспорта, лидеров с глобальными компетенциями, реализующих собственные стратегии цифровой трансформации. Мы формируем площадку «единого окна» экспертизы проектов и приглашаем к сотрудничеству всех заинтересованных в цифровом развитии транспорта и логистики.

Антон Замков, директор Ассоциации «Цифровой транспорт и логистика» (ЦТЛ), генеральный директор «РТ-Инвест Транспортные Системы»



DEAR READERS OF RUSSIAN BUSINESS GUIDE!

The global situation with coronavirus has demonstrated in practice the need, importance and new possibilities of digital transformation of logistics. Companies that began the transition to “digital” long before the pandemic were able to adapt to new conditions more effectively, they offer users high-quality online services and restructure business processes quickly. This trend will only intensify in the post-pandemic era. Today, the first key task in the framework of digital transformation is to expand the capabilities of the created digital infrastructure, to switch from mono to multifunctional, providing a solution to urgent national problems, including those related to biosafety in transport. At the same time, digital solutions should be domestic, since they provide sovereignty over the most important branch of the digital economy. The second task is the integration of state and corporate platforms. And if we are talking, for example, about the breakthrough development of cargo transit through Russia, then there should be integration with the digital systems of the countries – our neighbors and partners to create a single digital space. And in this direction, the coronavirus opened a “window of opportunities” for using the transit potential of Russia, when the demand for expediting the delivery of goods between Asia and Europe and for the automation of all administrative procedures multiplied.

When implementing projects for the digital transformation of transport, we need to rely on our ready-made competitive advantage, namely, several state and corporate digital infrastructures with federal coverage which have already been created and are successfully operating on Russian transport. Moreover, all systems use Russian developments. We are the only country in the world in this regard. Among them are the Russian Railways digital platform, the unified state system for ensuring transport security, the Platon state system and the unified digital transport and logistics environment which is being formed now.

The effectiveness and speed of the digital transformation of the Russian economy will largely depend on how much the legal and technical regulations correspond to the pace of development and the possibilities of new digital solutions, take into account and counter new technological risks. Therefore, a nationally and strategically oriented business is simply obliged to take on a new role: the active and proactive development of draft normative acts, as well as their “running in” during the implementation of pilot projects and in the mode of the expected “regulatory sandboxes”.

A little over a year ago, with the support of the Ministry of Transport of Russia, the Digital Transport and Logistics Association was created, which today has combined all types of transport, leaders with global competencies, implementing their own digital transformation strategies. We are creating a single-window platform for project expertise and we invite all those interested in the digital development of transport and logistics to cooperate.

Anton Zamkov, Director of the Digital Transport and Logistics Association (DTLA), CEO of RT-Invest Transport Systems



Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Мировая экономика пережила за последние 30 лет несколько глобальных кризисов, но ни один из них не менял нашу жизнь так стремительно, как сегодняшний. Москва и Московская область приняли на себя основной удар пандемии коронавируса. В результате остановки производственных предприятий многие компании испытывают на себе последствия разрушения традиционных цепочек поставок, возникает необходимость в срочном порядке менять поставщиков, проектировать новые схемы доставки сырья и готовой продукции.

Особая роль в создании надёжных цепей поставок принадлежит логистическим компаниям, которые должны гибко реагировать на потребности своих заказчиков. Можно выделить несколько сфер деятельности, в которых логистическое обеспечение приобретает особую актуальность. Это здравоохранение и торговля продуктами питания, в первую очередь интернет-торговля. Мы убедились, что бесперебойные поставки медицинского оборудования, средств защиты, лекарственных препаратов, а также продовольствия позволяют сохранить человеческие жизни в этих сложных условиях.

Гильдия логистических операторов Московской торгово-промышленной палаты – это пример положительного опыта для других регионов, где пока отсутствуют такие объединения.

В гильдию входят все участники рынка: перевозчики, экспедиторы, таможенные представители, складские операторы, производители оборудования и другие. Сегодня рынку нужны комплексные услуги, и отдельно каждый участник не может обеспечить требуемый уровень логистических услуг. Одна из задач гильдии заключается в расширении портфеля заказов членов объединения за счёт продвижения компаний на рынке с минимальными затратами, объединения ресурсов и создания совместных продуктов. Как известно, формирование партнёрских отношений – не такое простое дело, этому надо учиться; кстати, это требует открытости, умения доверять партнёрам, но уже даёт хорошие результаты. Формирование логистического рынка Московского региона также является приоритетной задачей Гильдии логистических операторов.

Мы уверены, что консолидация усилий логистических компаний позволит достойно ответить на современные вызовы и найти новые эффективные решения.

Желаю всем вам дальнейшей плодотворной работы и, конечно, здоровья!

Председатель Совета Гильдии логистических операторов МТПП Домнина С. В.

Dear Colleagues and Friends!

The world economy has experienced several global crises over the past 30 years, but none of them has changed our lives as rapidly as the one we have today. Moscow and the Moscow Region have borne the brunt of the coronavirus pandemic. As a result of the stoppage of production facilities, many companies suffer the consequences of the collapse of traditional supply chains, there is an urgent need to change suppliers and develop new delivery schemes for raw materials and finished products.

Logistics companies play a crucial role in creating reliable supply chains as they need to respond flexibly to meet the needs of their customers. There are several areas in which logistics is particularly important. These are healthcare and food trade, especially the internet trade. We have seen that the uninterrupted supply of medical equipment, protective equipment, pharmaceuticals and food makes it possible to save lives in these difficult conditions.

The Guild of Logistics Operators of the Moscow Chamber of Commerce and Industry is an example of positive experience for other regions where such associations do not yet exist.

The Guild comprises all market participants: carriers, freight forwarders, customs representatives, warehouse operators, equipment manufacturers and others. Today, the market needs integrated services, and it is impossible for each participant to provide the required level of logistics services separately. One of the tasks of the Guild is to expand the portfolio of orders of the members of the association by promoting companies on the market with minimum costs, uniting resources and creating joint products. As you know, the formation of partnerships is not an easy thing to do, it must be learned; by the way, it requires openness, the ability to trust partners, but it already gives good results. Development of the logistics market in the Moscow region is also a priority for the Guild of Logistics Operators.

We are confident that the consolidation of efforts of logistics companies will allow us to decently respond to modern challenges and find new effective solutions.

I wish you all further fruitful work and, of course, health!

Chairman of the Board of the Guild of Logistics Operators of MCCI Domnina S. V.



АРАЗ АГАЛАРОВ: «МЫСЛИ О БУДУЩЕМ ПОЗВОЛЯЮТ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЁД, НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО»

АЗЕРБАЙДЖАН – ВАЖНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ТОРГОВЫЙ ПАРТНЁР РОССИИ. В ФУНДАМЕНТЕ ОТНОШЕНИЙ ДВУХ ГОСУДАРСТВ ЛЕЖАТ ПРИНЦИПЫ ДОБРОСОСЕДСТВА И ВЕКОВЫХ ТРАДИЦИЙ. В АПРЕЛЕ БИЗНЕС-КЛУБ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ СОБРАЛ НА СВОЕЙ ПЛОЩАДКЕ КРУПНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ, ЧТОБЫ ОЧЕРТИТЬ КОНТУРЫ ЭФФЕКТИВНОГО АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА В УСЛОВИЯХ, ЗАДАННЫХ МИРОВОЙ ПАНДЕМИЕЙ. КАК ПРЕОБРАЗОВАТЬ ТОРГОВЫЕ СВЯЗИ И ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ – ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА RBG, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-КЛУБА МАРИЯ СУВОРОВСКАЯ ОБСУДИЛА В ИНТЕРВЬЮ С ВЛАДЕЛЬЦЕМ И ПРЕЗИДЕНТОМ CROCUS GROUP АРАЗОМ АГАЛАРОВЫМ.

– *Араз Искендерович, спасибо, что согласились побеседовать с RBG.*

Мы переживаем непростые времена – весь мир и Россия. Ситуация с пандемией отражается на многих сферах жизни, в большей степени на экономике. На гибкость и прочность проверяется практически весь бизнес. Ещё до периода самоизоляции говорилось, что нужно сокращать логистические цепочки и затраты на логистику. Как, на ваш взгляд, изменится логистический мир после пандемии?

– Новых транспортных путей никто пока не открыл. Все перевозки осуществляются в основном через давно существующие порты: южнокорейский Пусан, порты Германии, Финляндии, которые обеспечивают поток товаров через Юго-Восточную Азию и Европу. Активно набирает обороты путь через Владивосток по железной дороге на Европу, т. е. контейнерные перевозки из Юго-Восточной Азии, в частности из Китая.

Приходит понимание, что нужно развивать транспортные связи и логистическую инфраструктуру внутри СНГ. Сегодня время товаров в пути – это большая финансовая нагрузка на бизнес. Оборачиваемость денег зависит от скорости доставки конечному потребителю, особенно для сельскохозяйственной продукции, где львиную долю стоимости продукта составляет именно расход на логистическую цепочку. Поэтому нам внутри страны нужны консолидационные склады, где этот товар собирался бы в зонах его производства и распределялся в зоне продажи. Развитая складская инфраструктура способствует росту внутреннего товарооборота, мы снизим зависимость от импорта сельскохозяйственной продукции.

– Подобную инфраструктуру уже пытаются создать в странах СНГ. Как вы оцениваете эту практику? И что может поменять ситуацию в лучшую сторону?

– Вы знаете, в советское время работала мощная система – потребительская кооперация. У сельхозпроизводителей скупали продукцию для переработки или прямой реализации конечному потребителю. Я думаю, это была хорошая практика, но на кустарном уровне: с точки зрения хранения и переработки не было такого оборудования, как сегодня. Если возродить систему с применением новых технологий – это стало бы хорошим триггером для экономического развития России.

– То есть всё новое – это хорошо забытое старое?

– Да.

– Вы недавно сказали важную и правдивую вещь о том, что необходимо

создавать такие технологические цепочки, которые позволят производить конечный продукт с использованием всего мирового потенциала. Как должна подстроиться под этот процесс логистика?

– Вы затронули болезненную для России тему. Приведу пример. Однажды я оказался на большом складе в Америке, который торговал живой декоративной рыбой. Я заинтересовался, как можно доставлять такой товар? Мне ответили: «У нас работает DHL, и мы готовы в течение 24 часов доставить в любую точку мира выбранную вами декоративную рыбку». Я понял, насколько мы в этом отстали. Вы представляете, при отправке из Америки в Австралию рыба запечатывается в полиэтиленовый мешочек, закачивается определённое количество кислорода и морской воды, и они гарантируют своевременную доставку заказа.

У нас в своё время срывались поставки даже «Жигулей», «Лады» или другой техники из-за того, что мы не могли обеспечить наличие запчастей. До сих пор бизнес имеет дело с очень сложной процедурой затаможивания и растаможивания.

В 90-е годы мой сын занимался продажей русской сувенирной продукции в Америке. Мы отправляли контейнер из России. Американская таможня, получив груз, звонила и спрашивала, куда нам его доставить? Не то, что: приходите, заберите. Доставить в удобное место!

Растаможить контейнер в Штатах стоило довольно дёшево. США достигли невероятных результатов в технологических цепочках производства и распределения товарной продукции.

«Почему?» – спросите вы. Зайдём издалека. Японский телевизор в Америке стоит дешевле, чем у производителя в Японии. Я занимался закупками для магазина «Твой Дом» в 1997 году и не мог понять, как возможно, что вся японская продукция в Америке стоит дешевле, чем у производителя. Или почему пакистанские ткани, одеяла, полотенца на родине изготовителя стоят дороже, чем в США. Ответ был очень простой. Мы, допустим, купим 1000 телевизоров, а американцы покупают 100 000 единиц продукции в месяц. Дайте производителю такую же месячную программу закупок – получите подобную цену.

Сегодня географически Россия как раз находится на междупути Юго-Восточной Азии и Европы. Мы могли бы использовать своё местоположение, если облегчим ввоз товаров на территорию РФ и, как следствие, удешевим стоимость. У нас разовьётся туризм, связанный с шопингом. К нам приедут люди за дешёвыми товарами, потому что мы могли бы их дешёво растаможивать, складировать и распределять. Это может стать сильным

преимуществом по сравнению с Европой, где довольно дорогая таможня. Для нас станет более привлекательным и выгодным рынок товаров из Юго-Восточной Азии. Это касается и пошлины, и НДС.

Если проработать законодательную базу, изучив конкурентную среду стран-соседей, тогда можно заимствовать те алгоритмы и позиции, которые выгодно подчеркнут географическое положение России для извлечения максимальной прибыли, увеличения занятости населения и роста ВВП.

– Будем ждать реализации лучших мировых практик на территории РФ. Хочу задать вопрос, который вам точно уже десятки раз задавали за период пандемии. Как сложившаяся экономическая ситуация отразилась на ваших бизнесах?

– У нас четыре основных направления бизнеса: сеть магазинов «Твой Дом», сеть «ТРК VEGAS», выставочная индустрия и строительный бизнес. К сожалению, закрыто было всё, кроме продовольственного отдела ТД «Твой Дом». Мы пережили много кризисов, в том числе и кризис 1991 года, когда был распад страны. Думаю, переживём и это.

– Араз Искендерович, вы реализуете множество деловых и гуманитарных проектов, направленных на развитие сотрудничества между Россией и Азербайджаном. Понятно, что кризис – это проблемы, но в то же время это и возможности. Например, торговое представительство активизировало заседания бизнес-клуба. Насколько в данный момент важен диалог бизнеса, в том числе в формате дискуссионных площадок?

– До распада СССР, когда наши страны были одним государством, Азербайджан являлся главной сельскохозяйственной житницей Советского Союза. Там производилось порядка 40 кг овощей и фруктов на душу населения. Это огромная цифра, потому что для СССР в среднем было 6 кг. Излишки продавались по всему Советскому Союзу. В любом городе можно было встретить азербайджанскую зелень, помидоры, огурцы и т. д.

После развала Советского Союза, в начале 90-х годов, у нас случился провал в сельскохозяйственном направлении, эти позиции заняли другие независимые государства. Сегодня, по моему твёрдому убеждению, Азербайджан должен восстановить своё конкурентное преимущество, для этого у него есть все возможности. Это самая близкая субтропическая зона бывшего СССР от центрального региона и столицы, где производится абсолютно всё без парников, на открытом грунте. Ранние азербайджанские овощи могут поступать

в огромном количестве в Россию. Я чувствую, что даже в условиях пандемии эти позиции быстро восстанавливаются, этим надо активно пользоваться. У компании «Крокус» есть все возможности предоставить необходимую инфраструктуру для плодотворного и взаимовыгодного сотрудничества. Тем более азербайджанская продукция – это знак качества.

Что ещё можно сделать в Азербайджане? Есть закрепившиеся понятия – Made in Italy или Made in Japan. Над брендом Made in Azerbaijan надо тоже работать. Создать службу, проверяющую продукцию на нитраты и полезные свойства, штамп (или лейбл) которой будет подтверждать безукоризненное качество продукции и делать её более приоритетной для потребителей. Такой спрос существует, его просто нужно закрепить.

– Я вижу, что такая работа ведётся и ваша команда «Крокус Логистик» вышла с инициативой собрать сельхозпроизводителей и поработать над этим брендом на территории РФ. Интересен ваш взгляд, насколько важно объединять предпринимателей двух стран и вести работу по организации коммуникаций между Россией и Азербайджаном в рамках нашего бизнес-клуба, Торгово-промышленной палаты РФ или других общественных объединений бизнеса?

– Это очень важно. Я снова приведу пример. Мы все знаем Южную Корею как производителя всемирно известных брендов Samsung и Hyundai. В то время, когда она вставала с колен, были созданы сообщества, где государство фактически стимулировало объединение компаний и их выход на мировой рынок. Вы приезжали в любую точку мира – и в аэропорту вас встречали вывески Samsung. Наверное, все помнят это время. Создавалось ощущение огромной компании. Такой международный опыт показывает его эффективность. Можно объединить азербайджанских производителей и создать единый бренд с соответствующим качеством. Сегодня все хотят видеть на своём столе безвредные и экологичные продукты. Это даст дополнительный стимул для продвижения продукции из Азербайджана.

Ничто не заменит живое общение – ни социальные сети, ни виртуальные выставки, ни порталы, ни мессенджеры. Поэтому любая дискуссионная площадка, тем более связывающая инициативных людей бизнеса, даёт огромный результат. Это обмен опытом, обмен информацией, поиск взаимовыгодных решений.

Вообще, когда государство способствует созданию центра притяжения для торгового процесса, прежде всего через законодательную сферу, это стимулирует экономическое развитие. Тайвань, Гон-

конг, Сингапур, Дубай – все эти успешные страны стартовали, развивая торгово-экономическую среду. Приведённые примеры имеют тысячелетнюю историю, они поучительны. Необязательно самим производить товары, их можно выгодно купить и перепродать, но на этом страна заработает большие деньги. Подобные процессы зарождаются именно на торговых площадках.

– Живая среда лучше информационных технологий?

– Конечно!

– Араз Искендерович, как влияют на выстраивание бизнес-взаимодействия те гуманитарные проекты, которые вы и ваш сын Эмин Агаларов реализуете? Они помогают в формировании бренда Азербайджана?

– И снова обратимся к опыту других стран. Многие не понимают, почему испанские клубы стоят космических денег. За футболистов платят сотни миллионов долларов. Дело в том, что футбол – это спектакль. Известная фраза «Хлеба и зрелищ!» актуальна и сегодня. Испания как государство зарабатывает огромные деньги на своём футболе. И это не единственный случай, когда страна находит для себя стезю или преимущество, которое становится интересно другим.

Для Азербайджана в этом смысле приобрело знаковое значение музыкальное мероприятие «Жара» в Баку, ставшее уже международным. Август здесь – сказочное место, которое я люблю со времён молодости. Бриз моря, чудесные пляжи, ресторанчики на берегу – фантастические воспоминания. Эмин, унаследовавший от меня трепет к азербайджанской атмосфере, хотел поделиться этим со своими коллегами. Постепенно фестиваль перерос в грандиозное событие в мире музыки, которому сегодня нет равных. Сюда приезжает до 2000 человек только артистов (исполнители, подтанцовка, музыканты, гримёры). Думаю, мы сегодня ещё не до конца понимаем значение «Жары» для популяризации Азербайджана. Потому что этот проект важен для развития российско-азербайджанских отношений.

– Позволю себе в завершение философский вопрос. Что вдохновляет и мотивирует вас перевернуть сложные кризисные страницы и продолжать двигаться к большим поставленным целям?

– Сущность любого человека – смотреть вперёд и верить в лучшее. У меня мама прожила 100 лет. Но в любом возрасте у неё были далеко идущие планы, и это не давало ей стареть. Мысли о будущем – именно это позволяет двигаться вперёд, несмотря ни на что!





ARAZ AGALAROV: “THOUGHTS OF THE FUTURE MAKE IT POSSIBLE TO MOVE FORWARD WHATEVER”

AZERBAIJAN IS AN IMPORTANT STRATEGIC AND TRADE PARTNER OF RUSSIA. THE PRINCIPLES OF GOOD-NEIGHBORLINESS AND CENTURIES-LONG TRADITIONS LAY AT THE FOUNDATION OF RELATIONS BETWEEN THE TWO COUNTRIES. IN APRIL, THE BUSINESS CLUB OF THE TRADE REPRESENTATION OF AZERBAIJAN IN RUSSIA HAS GATHERED LARGE LOGISTICS COMPANIES ON ITS SITE TO OUTLINE THE CONTOURS OF AN EFFECTIVE ANTI-CRISIS PLAN IN CONDITIONS SET BY THE WORLD PANDEMIC. HOW TO TRANSFORM TRADE RELATIONS AND OPTIMIZE LOGISTICS PROCESSES IN THE NEW ECONOMIC REALITY – THESE AND OTHER QUESTIONS WERE DISCUSSED BY MARIA SUVOROVSKAYA, EDITOR-IN-CHIEF OF RBG MAGAZINE, EXECUTIVE DIRECTOR OF THE BUSINESS CLUB, IN AN INTERVIEW WITH ARAZ AGALAROV, THE OWNER AND PRESIDENT OF CROCUS GROUP.

– Mr. Agalarov, thank you for this interview with RBG. We are going through the difficult times – the whole world and Russia. The pandemic situation affects many areas of life, especially the economy. Almost all business is tested for flexibility and strength. Even before the self-isolation period, it was said that supply chains and logistics costs needed to be reduced. How do you think the logistics world will change after the pandemic?

– No one has opened new transport routes yet. All the carriages are carried out mainly through the long existing ports: South Korean Busan, ports of Germany, Finland, which provide the flow of goods through Southeast Asia and Europe. The route through Vladivostok by railway to Europe, i.e. container traffic from Southeast Asia, in particular from China, is actively developing.

There comes the understanding that transport links and logistics infrastructure within CIS should be developed. Time of goods in transit today is a big financial burden on business. The turnover of money depends on the speed of delivery to the end consumer, especially for agricultural products, where the bulk of the value of the product is the cost of the logistics chain. That is why we need consolidation warehouses inside the country, where this product would be collected in the areas of its production and distributed in the sales area. The developed warehouse infrastructure will contribute to the growth of domestic trade turnover; we will reduce dependence on imported agricultural products.

– Such infrastructure is already being developed in CIS. How do you evaluate this practice? And what can change the situation for the better?

– You know, there was a powerful system in Soviet times – consumers' cooperation. Products were bought from agricultural producers for processing or direct sale to the end consumer. I think it was good practice, but on the artisanal level: there was no equipment like we have today in terms of storage and processing. If we revive the system using new technologies, it would be a good trigger for the economic development of Russia.

– So all new is a well-forgotten old one?

– Yes.

– You have recently said the important and appropriate thing about establishing such technological chains that will make it possible to produce the final product using all the global potential. How should logistics adjust to this process?

– You have touched upon a sensitive topic for Russia. Let me give you an example. Once I happened to be in a big warehouse in America selling live ornamental fish. I

wondered how one could deliver a product like that? They said to me, “We have DHL and we are ready to deliver your chosen ornamental fish anywhere in the world within 24 hours.” I could see how far behind we were in this. Can you imagine that when shipped from America to Australia, a fish is sealed in a polyethylene bag, a certain amount of oxygen and sea water is pumped there, and they guarantee timely delivery of the order.

There were times when even Zhiguli, Lada or any other machinery failed to be delivered due to the fact that we could not provide spare parts. Until now, business has been handling a very complex procedure of completion export customs formalities and clearance.

In the 90's my son was engaged in selling Russian souvenirs in America. We sent a container from Russia; American customs, when they received the cargo, called to ask where to deliver it. It was not like: “Come and get it.” They delivered to a convenient place!

It was pretty cheap to clear a container in the States. The U.S. has achieved incredible results in the technological chains of production and distribution of marketable products.

“Why?” – you ask. Let's start from afar. Japanese TV in America is cheaper than at its manufacturer in Japan. I was engaged in purchases for Tvoy Dom TH in 1997 and could not understand how it was possible that all Japanese production in America is cheaper, than at the manufacturer. Or why Pakistani fabrics, blankets, towels in the homeland of the manufacturer are more expensive than in the USA. The answer was very simple. We would say, we buy 1,000 TVs while Americans buy 100,000 units a month. Give the manufacturer the same monthly purchasing program – you will get a similar price.

Geographically, Russia today is located just between South-East Asia and Europe. We could benefit from our location if we make it easier to import goods into the Russian Federation and, as a result, reduce the costs. We'll develop shopping tourism. People will come to us for inexpensive goods, because we would be able to clear, store and distribute them cheaply. This could be a strong advantage compared to Europe, where customs are quite expensive. The market of goods from Southeast Asia will become more attractive and profitable for us. This concerns both duties and VAT.

If the legislative framework is worked out, after studying the competitive environment of the neighboring countries, then it is possible to borrow those algorithms and positions that would favorably emphasize the geographical location of Russia to maximize profits, increase employment and GDP growth.

– We will wait for implementation of the best international practices on the territory of Russia. I would like to ask you a question that you have been asked dozens of times during the pandemic. How has the current economic situation reflected on your businesses?

– We have four main business lines: chain stores Tvoy Dom, chain stores VEGAS, exhibition industry and construction business. Unfortunately, everything was closed except the food department of TH Tvoy Dom. We have experienced many crises, including the crisis of 1991, when the country collapsed. I think we'll get over it, too.

– Mr. Agalarov, you have implemented many business and humanitarian projects aimed at developing cooperation between Russia and Azerbaijan. It is clear that a crisis means problems, but at the same time it is also an opportunity. For example, the Trade Mission has intensified the Business Club meetings. How important is the business dialogue at the moment, including in the format of discussion platforms?

– Before the collapse of the USSR, when our countries were a single state, Azerbaijan was the main agricultural breadbasket of the Soviet Union. About 40 kg of vegetables and fruits per capita were produced there. This is a huge figure, because for the USSR it was 6 kg on average. The excesses were sold all over the Soviet Union. In any city you could meet Azerbaijani greens, tomatoes, cucumbers, etc.

After the collapse of the Soviet Union, in the early 90s, we had a setback in the agricultural sector, these positions were gained by other independent states. Today, in my conviction, Azerbaijan must restore its competitive advantage, it has all opportunities for this. This is the closest subtropical zone of the former USSR to the central region and the capital, where everything is produced absolutely without greenhouse gases, outdoors. Early Azerbaijani vegetables can come in huge quantities to Russia. I feel that even in the conditions of the pandemic these positions are quickly recovering, it should be used actively. The Crocus Company has all opportunities to provide the necessary infrastructure for fruitful and mutually beneficial cooperation. The more so Azerbaijani products are the quality mark.

What else can be done in Azerbaijan? There are fixed concepts – Made in Italy or Made in Japan. It is necessary to work on Made in Azerbaijan brand too. There should be created a service that would check products for nitrates and useful properties, giving them a stamp (or label) that will confirm the impeccable quality of the products and make it a higher priority for consumers. This demand exists, it just needs to be fixed.

– I see that such a work is underway, and your team at Crocus Logistics came out with the initiative to gather agricultural producers and work on this brand in Russia. It is interesting to know your opinion, how important it is to unite businessmen of the two countries and to work on organization of communications between Russia and Azerbaijan within our Business Club, Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation or other public business associations?

– This is very important. And again, I'll give you an example. We all know South Korea as a manufacturer of world famous brands Samsung and Hyundai. At the time when it was rising from its knees, communities were created where the state actually encouraged the merger of companies and their entry into the world market. One used to come anywhere in the world and at the airport they were greeted by Samsung signs. I guess everyone remembers that time. It felt like it was a huge company. Such international experience shows its effectiveness. It is possible to unite Azerbaijani producers and create a single brand with appropriate quality. Today, everybody wants to see harmless and environmentally friendly products on their tables. This will give an additional incentive to promote products from Azerbaijan.

Nothing can replace live communication – no social networks, no virtual exhibitions, no portals, no messengers. Therefore, any discussion platform, especially those that

binds initiative people of business, yields a huge result. It is an exchange of experience, information exchange, search for mutually beneficial solutions.

Actually, when the state promotes the creation of a center of attraction for the trade process, primarily through the legislative framework, it stimulates economic development. Taiwan, Hong Kong, Singapore, Dubai – all these successful countries have started by expanding their trade and economic environment. These examples have a thousand-year history, they are instructive. It is not necessary to produce goods yourself, they can be bought and resold, but the country will earn a lot of money. Such processes originate on trading floors.

– Is a living environment better than information technology?

– Absolutely!

– Mr. Agalarov, how do those humanitarian projects that you and your son Emin Agalarov implement influence the construction of business cooperation? Do they help in forming the Azerbaijan brand?

– And again, let's look at the experience of other countries. Many do not understand why Spanish clubs cost astronomical sums. Hundreds of millions of dollars are paid for footballers. The thing is, football is a play. The famous phrase "Bread and games!" is still relevant today. Spain as a state makes a

lot of money on its football. And this is not the only case when a country finds a path or advantage which becomes interesting to others.

For Azerbaijan in this sense, the Zhara (the Heat) musical event in Baku, which has already become international, has acquired a landmark importance. August here is a fairytale place I love since my youth. Breeze of the sea, wonderful beaches, restaurants on the shore – a fantastic memory. Emin, who inherited my awe at the Azerbaijani atmosphere, got an idea to share it with his colleagues. Gradually, the festival grew into a magnificent event in the world of music, unmatched today. Only artists (performers, dancers, musicians, makeup artists) come here up to 2000 people. I think we still do not fully understand the Zhara significance for the promotion of Azerbaijan. Therefore, this project is important for the development of Russian-Azerbaijani relations.

– I let myself conclude the conversation with a philosophical question. What inspires and motivates you to flip through difficult pages of crisis and keep moving towards greater goals?

– The essence of any person is to look ahead and believe in the best. My mother lived 100 years. But at any age, she had far-reaching plans, and it kept her from getting old. Thoughts of the future make it possible to move forward whatever!





Внешняя торговля возникла в глубокой древности с появлением самых первых государственных образований. Историки спорят, случилось ли это в Египте, Индии, Китае, Греции, на Крите или территории современного Ирака. Или вообще – в легендарной Атлантиде, якобы инициировавшей торговлю с Древним Египтом. Однако одно очевидно: как только первые торговцы отважились пересечь границу родного государства в надежде выгодно продать чужеземцам свой товар, у них возникли сложности, связанные с укладом жизни, менталитетом и ценностями других народов, их законами. Пришлось искать компромиссы, договариваться. . . . Собственно, этим современные «купцы» занимаются и по сей день! Но в безумно усложнившемся юридически, технологически и политически мире делать это самостоятельно получается отнюдь не у всех, нужны посредники. Например, в нашей стране в последние годы, вследствие претворения в жизнь программы импортозамещения, на рынке появилось много конкурентоспособных российских товаров. И это уже оценили в мире. Несмотря на кризис, вызванный пандемией, экспорт продолжает расти, налаживаются связи с новыми, порой неожиданными партнёрами. Выход на зарубежные рынки становится актуальным для многих российских компаний, да и из разных стран поступает масса интересных предложений. Однако внешнеэкономическая деятельность с древнейших времён была сферой непростой, а в современном мире приобрела массу дополнительных сложностей и нюансов, и не каждая компания отважится шагнуть в неё без опытного «проводника». Таким проводником для сотен компаний уже более семи лет служит ООО «Точные поставки», с чьим учредителем, Сергеем Лытко, мы побеседовали.

СЕРГЕЙ ЛЫТКО, «ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ»: «ПЛАНИРУЕМ СТАТЬ КРУПНЕЙШИМ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫМ АГЕНТСТВОМ В МИРЕ!»

– Компания «Точные поставки» была создана в мае 2012 года. Изначально это было лишь юридическое лицо, открытое в России с целью упрощения поставок продукции для собственных нужд. За 8 лет ваша компания стала международной, отработав более 10 тысяч поставок по всевозможным

направлениям. Расскажите об основных этапах развития компании.

– Да, действительно, изначально компания открывалась лишь как средство организации поставок продукции для нашей белорусской фирмы. В таком формате работа велась около двух лет. Накапливался опыт в сфере ВЭД, в оформлении экспорта и импорта.

Уже в 2013 году начали возникать мысли, что проблема с закупками в России для иностранных предприятий является нередкой. И к весне 2014-го было принято решение дать небольшую рекламу, предлагающую помощь в закупках белорусским компаниям. Востребованность подобных услуг подтвердилась, и начался

приток первых клиентов, столкнувшихся с такими же сложностями.

К 2016 году было принято решение развить это направление. Для упрощения оформления импорта в Беларуси была открыта белорусская компания, позволяющая клиенту получать товар по белорусским накладным, не задумываясь о таких вещах, как уплата ввозного НДС, оформление статистики, валютный контроль, и соответственно, о поиске специалистов, которые всё это помогут сделать. Но ещё успешными стали и поставки в обратном направлении – из Беларуси в Россию, – что помогло избавить российских клиентов от трудоёмкого оформления импорта и расширить возможности белорусских компаний в плане рынков сбыта. Был создан сайт, рассказывающий о возможности закупок необходимой продукции в России, построена масштабная реклама, привлекающая клиентов на постоянной основе. Количество обращающихся клиентов начало расти.

На компанию вышли крупные поставщики, и вскоре они стали переадресовывать белорусских клиентов на «Точные поставки». Добавилось ещё несколько поставщиков, желающих с нашей помощью продавать свою продукцию за рубеж.

За год количество сотрудников увеличилось до 15 человек. Были открыты региональные представительства в Казахстане и Кыргызстане. Обороты компании стремительно росли, была достигнута поставленная цель – самое быстрое оформление поставок под ключ, позволяющее клиенту заниматься в это время любимым делом.

В начале 2018 года группа компаний «Точные поставки» превратилась в международный холдинг Global Supply Holding, что позволило выйти на новый уровень – международную торговлю мирового масштаба. Был тщательно проработан масштабный план расширения и выхода на новые рынки. Особое внимание было направлено на личностное и профессиональное совершенствование сотрудников. Разработаны стандарты, требования, индивидуальные программы, благодаря которым каждый сотрудник постоянно обучается и увеличивает свои компетенции.

В 2019-м большая доля внимания была направлена на автоматизацию и внедрение IT-технологий, построение организации в целом и упорядочивание всей системы работы. В конце года каждым руководителем подразделений были прописаны планы и программы на год, которые в настоящий момент, несмотря на возникающие сложности, мы стремимся удерживать в установленном направлении.

– Текущий год стал сложным для экономики России и мира. Как период

пандемии и обвал рубля отразились на сфере экспортных сделок?

– Несмотря на то, что уже с начала года некоторые области экономики начали чувствовать на себе влияние мировых волнений, нам удалось удержать рост вплоть до марта, показав при этом в марте рост на 30% по отношению к февралю. В связи с тем, что большая доля клиентов находится в Беларуси и они являются представителями оптовой или розничной торговли, ощутившими на себе спад, это неизбежно коснулось и нас. Было проведено очень много работ по улаживанию проблем клиентов, помощи в удержании их на плаву, предоставлении особых условий работы в качестве поддержки. Уже в апреле стало очевидным, что работа с постоянными клиентами не позволит удержать необходимый уровень, и максимальное внимание было направлено на продвижение и привлечение новых клиентов. Это принесло плоды сразу: спрос из западноевропейского региона, а также Узбекистана оказался настолько велик, что нам пришлось расширять штат сотрудников для максимально быстрой обработки сделок. Май уже удалось подтянуть. Большие ставки, исходя из внутренней аналитики, мы делаем на июнь и июль. Жизнь уже показывает правильность предположений и рост показателей компании.

– Компания «Точные поставки» связана с международной торговлей, и логистическое направление – ваша сопутствующая составляющая. Кризис сильно ударил по сфере логистики. Как вы решали проблемы именно в этой области?

– Когда частично прекратилось авиасообщение, остальные авиаперевозчики стали поднимать цены. Часто складывались такие ситуации: с покупателями были заранее подписаны контракты, однако впоследствии перевозчики меняли цены, и приходилось под эту ситуацию подстраиваться либо вступать в переговоры. Нагрузка на наш отдел логистики сильно увеличилась.

Следующая проблема, с которой мы столкнулись, – это работа складов. Например, согласно разработанному плану, машина выехала на склад, а он уже закрыт в связи с карантином. Приходилось улаживать ситуацию с перевозчиками, просить их переждать. Бывало, машина простояла несколько дней, также договаривались со складами о возможном времени открытия.

Многие из наших клиентов были взволнованы перспективой закрытия границы, в результате чего деньги будут потрачены впустую, поэтому люди начинали отказываться от сделок. В этой ситуации сотрудники «Точных поставок» анализировали указы и нормативные документы, принимаемые в разных странах, и делали рассылки по своей клиентской базе о том, что границы не закрыты, а обязательства будут выполняться.

Мы также значительно ускорили разработку наших новых предложений, в частности начали предлагать то, чем ранее не занимались, а именно – предлагали стать для партнёров удалённым офисом в тех странах, где мы присутствуем. Через IP-телефонию организовывали местную телефонную линию, помогали через нашу компанию стать удалённым представительством тем, кто только начинает деятельность в новой стране и для кого открывать новый офис в нынешней ситуации было бы слишком затратно.

У компании уже есть примеры такого сотрудничества. Работа строится следующим образом: компания-поставщик создаёт локальный сайт, который продвигает его продукцию, клиенты связываются с ним посредством подключённой IP-телефонии, договариваются о поставке, затем с местным офисом «Точных поставок» заключаются контракты, туда поступает предоплата, которая сразу же транслируется поставщику. Далее «Точные поставки» помогают организовать саму поставку товара, транспортная компания забирает товар на складе поставщика и везёт напрямую конечному клиенту. Поставщик присылает отгрузочные наклад-



ные нам, мы на их основании готовим отгрузочные накладные на конечного клиента.

– Какие ещё антикризисные решения вы предлагаете компаниям?

– На данный момент мы разработали предложения для российских предприятий, которые и хотели бы работать, но не знают как, учитывая, что и внутренний рынок просел, и некоторые партнёры закрываются. Мы разработали два основных предложения: для тех, кто хочет выйти на иностранный рынок, но не знает, как за это взяться, и для тех, кто уже работает на экспорт, но хочет упростить взаимодействие с клиентами в Таможенном союзе.

В первом случае мы предлагаем помощь в организации полного цикла сделки: закупаем их продукцию на свою российскую компанию и продаём иностранным клиентам, чтобы всё взаимодействие велось с одним стабильным партнёром.

Во втором – предлагаем «в аренду» наши офисы в Беларуси, Казахстане и Кыргызстане, то есть российский поставщик может своим клиентам в этих странах продавать через одно (наше) юридическое лицо. Он отправляет товар на одного партнёра, мы сами оформляем все объёмы импорта, и каждый клиент в этой стране получает товар по внутренним накладным в местной валюте. Это позволяет увеличить уровень доверия со стороны клиентов, ведь они могут приехать и лично познакомиться с нашими представителями в офисах. И упрощает процедуру возмещения НДС, ведь все отгрузки происходят на одного партнёра,

соответственно, и заявления об уплате НДС они получают от этого же партнёра, независимо от количества конечных грузополучателей.

– «Точные поставки» – команда профессионалов из 33 человек, обладающих богатым опытом и знаниями в сфере экспорта. Расскажите, как решаете кадровый вопрос? Где ищете сотрудников? Проводите ли обучение?

– Кадровый вопрос открыт у нас всегда. Связано это вовсе не с текучестью кадров (скорее наоборот: 90% сотрудников работают у нас от года и более), а с быстрыми темпами развития компании. Каждый новый сотрудник начинает работу с должности стажёра, на которой он должен показать свою способность и к подобной работе. Если первый опыт положителен, он переходит в помощники, и только показав хорошие результаты – на основную должность. Сотрудники, желающие двигаться по карьерной лестнице, заявляют об этом сами, и нами составляется программа их обучения, после успешного прохождения которой, при росте своих статистических показателей, сотрудник повышается в должности. Каждым сотрудником ведётся индивидуальная статистика, демонстрирующая результаты его работы. Обновляется она еженедельно, что позволяет либо поощрять высокие показатели, либо корректировать падающие и направлять в нужном для их роста направлении. Обучается у нас каждый сотрудник. Есть обязательные программы для сотрудников и индивидуальные, после прохождения которых появляется возможность что-то улучшить. Мы увере-

ны, что рост и благополучие каждого сотрудника неизменно приводят к росту и благополучию компании, и наоборот.

– Что было сделано компанией для обеспечения стабильных поставок и упрощения процедуры импорта в странах Таможенного союза?

– Мы открыли там свои представительства, которые занимаются оформлением импорта: уплатой ввозного НДС, оформлением таможенной статистики, прохождением валютного контроля и т. д.

– Поделитесь планами на ближайшие 5 лет. В каком направлении будет дальше развиваться компания «Точные поставки»?

– Наша долгосрочная стратегия предполагает международное присутствие, и мы движемся в этом направлении. Изучаем потенциальный спрос на наши услуги в различных регионах, а также условия для ведения бизнеса, уровень коррупции, являющейся фактором, препятствующим развитию. И исходя из этого, готовимся к выходу на новые рынки. Из наиболее интересных на данный момент – азиатские страны и Европа. Так что в целом одна из наших целей прежняя – стать крупнейшим экспортно-импортным агентством в мире, имеющим собственные представительства в каждом важном регионе, чтобы расширять границы бизнесов и увеличивать доход наших клиентов, осуществляя экспортно-импортные операции быстро и качественно.

**Беседовала
Елена Александрова**





SERGEY LYTKO, LLC TOCHNYE POSTAVKI: “WE PLAN TO BECOME THE LARGEST EXPORT-AND-IMPORT AGENCY IN THE WORLD!”

The world trade development started in ancient times when the very first state formations appeared. Historians argue whether it happened in Egypt, India, China, Greece, Crete or the territory of modern Iraq. Or even in the iconic Atlantis, which claimed to have initiated trade with Ancient Egypt. Nevertheless, one thing is obvious: as soon as the first traders dared to cross the border of their native country hoping to sell the goods to foreign citizens in a profitable way, they encountered difficulties related to the lifestyle, mentality and values of other peoples, and their laws. They had to look for compromises, negotiate...

In fact, this is what modern “merchants” are doing up to the present day! But in a world which has become extremely complicated in terms of law, technology and politics, not everyone is able to do it on their own, and mediators are needed. For example, in this country in recent years, many competitive Russian goods have appeared on the market due to the implementation of the import substitution program. That has already been appreciated in the world. Despite the crisis caused by the pandemic, exports continue to grow and connections are being established with new, sometimes unexpected, partners. The entry to foreign markets becomes urgent for many Russian companies, and there are many interesting offers from different countries. But foreign economic activity has been a difficult sphere since the old days, and in the modern world has acquired a lot of additional complexities and nuances, so that not every company would dare to step into it without an experienced “guide”. Such a guide for hundreds of companies for more than seven years is Tochnye Postavki LLC (GLOBAL SUPPLY HOLDING), the founder of which, Sergei Lytko, we talked to.

– *The Tochnye Postavki company was established in May 2012. Initially it was just a legal entity, opened in Russia to simplify the supply of products for its own needs. In 8 years your company has become international, having worked out more than 10 thousand deliveries in all possible directions. Tell us about the main stages of the development of your company.*

– Yes, indeed, initially the company was opened only as a means of organizing the supply of products for our Belarusian company. Such a format had been in operation for about two years. Experience was gained in the field of foreign economic activity, in export and import formalities.

The ideas that the problem with purchases for foreign enterprises in Russia is not rare began to appear as early as 2013. And by spring 2014, it was decided to give a little advertising, which offered assistance in purchases to Belarusian companies. The demand for such services was confirmed, and the influx of the first clients who faced the same difficulties has started.

By 2016, it was decided to develop this area. To simplify import processing in Belarus, there was opened a Belarusian company, which allowed the client to receive goods under the Belarusian waybills, without thinking about such things as payment of import



VAT, registration of statistics, currency control, and, accordingly, the search for specialists to help. But supplies in the opposite direction – from Belarus to Russia – have also become successful, which helped to save Russian clients from labor-intensive import clearance and expand opportunities for Belarusian companies in terms of sales markets. There was created a website, which outlined the possibilities of purchasing necessary items in Russia, there was built a large-scale promotion, attracting customers on a regular basis. The quantity of circulating clients began to grow.

Large suppliers have reached the company, and soon they began to redirect Belarusian clients to Tochnye Postavki LLC. We added several more suppliers who desired to sell their products abroad with our help.

The number of people employed increased to fifteen during a year. Regional offices were opened in Kazakhstan and Kyrgyzstan. The turnover of the company rapidly grew, the goal has been achieved - it was the fastest turnkey delivery processing, allowing the client to do whatever he or she liked at that time.

At the beginning of 2018 the Tochnye Postavki group of companies has turned into international Global Supply Holding, which allowed reaching the next level – international trade of world scale. A large-scale plan on expansion and entrance to new markets was elaborated thoroughly. Special attention was paid to the personal and professional development of employees. Standards, requirements, individual programs have been developed, thanks to which all employees are constantly trained and increase their competences.

Most attention in 2019 was focused on automation and implementation of IT technologies, formation of the organization in general and regulation of the whole work system. By the end of the year, each head of every department had defined plans and programs for the year, which at present, despite the difficulties we strive to retain in the established direction.

– This year has become a difficult one for the Russian and world economies. How did the period of the pandemic and the collapse of the ruble affect the sphere of export operations?

– Despite the fact that since the beginning of the year some areas of the economy began

to feel the impact of the world turmoil, we have managed to maintain growth up to March, showing a 30% growth in March compared to February. Due to the fact that a large proportion of customers are from Belarus and they are representatives of wholesale or retail trade, experiencing a downturn, it inevitably affected us, too. A lot of work has been done to resolve the problems of customers, help to keep them afloat, provide special working conditions as a support. It became obvious already in April that work with key clients will not let to maintain the necessary level, and the maximum attention was directed on promotion and attraction of new clients. This brought immediate results: demand from the Western European region, as well as from Uzbekistan, was so great that we had to expand our team to process transactions as quickly as possible. We managed to raise in May. According to our internal analytics, we put high stakes for June and July. Life already shows the correctness of assumptions and growth of the indicators of the company.

– Tochnye Postavki LLC is associated with international trade, and the logistics direction is your accompanying part. The crisis hit the logistics industry hard. How did you solve problems in this area?

– When the air traffic partially stopped, the rest of the air carriers began to raise prices. There often appeared such situations: contracts were signed beforehand with customers, but subsequently carriers

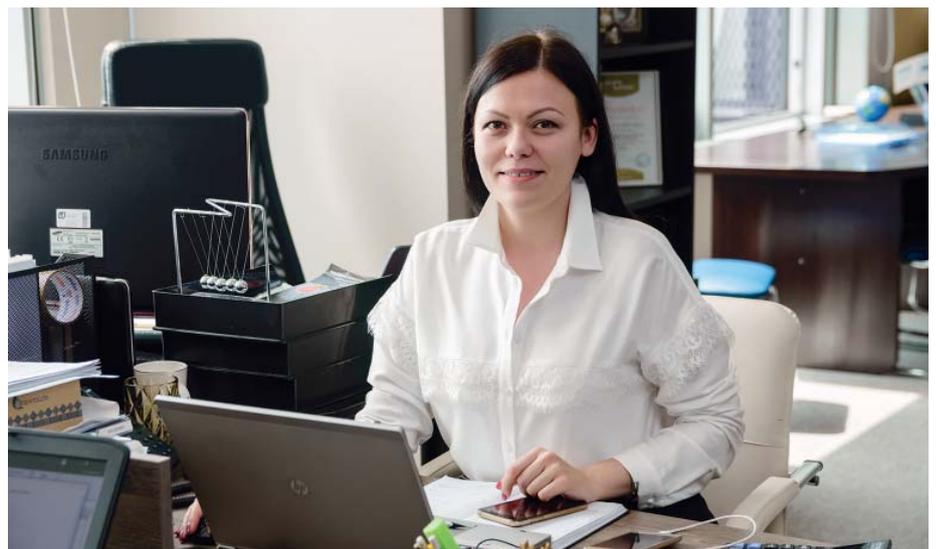
changed prices, this situation demanded to adjust to or enter into negotiations. The load on our logistics department has dramatically increased.

The next problem that we encountered was the operation of warehouses. For example, according to a developed plan, a vehicle left for a warehouse, and it was already closed due to quarantine. We had to discuss the situation with carriers, ask them to wait. It happened that the car was idle for several days, and we also agreed with the warehouses about the possible opening time.

Many of our customers were afraid of closing the border, as a result of which the money would be wasted, so people began to refuse from transactions. In this situation, employees of Tochnye Postavki LLC analyzed decrees and regulatory documents adopted in different countries, and sent mailings to their client base that the borders were not closed and obligations would be fulfilled.

We also significantly accelerated the development of our new proposals; in particular, we began to offer what we did not do before: for example, we offered to become a remote office for partners in the countries where we are present. Through IP telephony we organized a local telephone line, and helped those who are just starting activities in a new country and for whom opening a new office in the current situation would be too costly to become a remote representation through our company.

The company already has examples of such cooperation. The work is structured as follows: the supplier company creates a local website which promotes its products, customers contact it through the connected IP telephony, agree on the delivery, then contracts are made with the local office of Tochnye Postavki LLC, the prepayment is received there, and immediately transmitted to the supplier. Further, Tochnye Postavki LLC help to organize the delivery of goods; the transport company picks up the goods at the supplier's warehouse and carries directly



to the end customer. The supplier sends shipment invoices to us; based on them we prepare shipment invoices for the end customer.

- What other anti-crisis solutions do you offer companies?

- At the moment, we have developed proposals for Russian enterprises which want to work, but don't know how, given that the domestic market has suffered and some partners are closing. We have developed two main proposals: for those who want to enter the foreign market, but do not know how to deal with it, and for those who already work for export, but want to simplify interaction with customers in the Customs Union.

In the first case, we offer assistance in organizing the full cycle of a transaction: we buy their products at our Russian company and sell them to foreign customers so that an interaction is carried out with one stable partner.

In the second case we offer to "rent" our offices in Belarus, Kazakhstan and Kyrgyzstan, which means, a Russian supplier can sell to its customers in these countries through one (our) legal entity. He sends the goods to one partner, we arrange all the import volumes ourselves, and each client in this country receives the goods on internal invoices in local currency. This allows increasing the level of trust on the part of clients, because they can come and personally get acquainted with our representatives in offices. And it simplifies the procedure for VAT refunds, because all shipments occur

on one partner, respectively, and they receive applications for VAT payment from the same partner, regardless of the number of final consignees.

- Tochnye Postavki LLC is a team of 33 professionals with a wealth of experience and knowledge in the field of exports. So how do you solve the personnel issue? Where do you look for employees? Do you provide training?

- The personnel issue is always open for us. It has nothing to do with staff turnover (rather the opposite: 90% of our employees work for a year or more), but with the rapid pace of development of the company. Every new employee starts working as an intern, where he or she should show his or her ability to do such work. If the first experience is positive, he or she becomes an assistant and only after good results are shown he or she is transferred to the main position. Employees who want to move up the career ladder declare it themselves, and we prepare a training program for them, after successful completion of which, as their statistical indicators grow, the employee is promoted to a higher position. Each staff member is given individual statistics showing the results of his or her work. The statistics are updated weekly, which allows for encouraging high performance as well as adjusting and directing of downward tendencies in the right direction for growth. Every employee receives training from us. There are both mandatory and individual programs for employees, after passing

which there is an opportunity to improve the performance. We believe that the growth and well-being of each employee always leads to the growth and well-being of the company, and vice versa.

- What has the company done to ensure stable supplies and simplify import procedures in the Customs Union countries?

- We have opened our representative offices there, which provide for import clearance: payment of import VAT, customs statistics, currency control, etc.

- Share your plans for the next 5 years. What direction will Tochnye Postavki LLC develop further?

- Our long-term strategy involves an international presence and we are moving in this direction. We investigate the potential demand for our services in different regions, and the conditions for doing business, the level of corruption, which is an obstacle to development. And on this basis, we are going to enter new markets. Asian countries and Europe are among the most interesting at the moment. So, in general, one of our goals is to become the largest export-import agency in the world, with its own representative offices in each significant region, in order to expand the borders of business and increase the income of our clients, carrying out export-import operations quickly and qualitatively.

The interview was taken by Elena Alexandrova



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: ГРАНИ ПРАВА

Понятие «интеллектуальная собственность» получило развитие в работах философов Дидро, Вольтера, Руссо, Канта, поднявших его на особую духовную высоту. Что до юридического аспекта вопроса, родина первых авторского и патентного законов – Англия. Здесь в 1623 году был принят «Статут о монополиях»: патент выдавался на «проект нового изобретения» на 14 лет. А в 1710 году англичане приняли первый авторский закон – «Статут королевы Анны».

Эти документы чётко устанавливали концепцию интеллектуальной собственности.

Аналогичные патентные законы вслед за Англией приняли США (1790), Италия (1854), Франция (1871), Германия (1877), Дания (1894) и т. д.

В современном мире существует несколько определений термина «интеллектуальная собственность».

ГК РФ утверждает, что под ним подразумеваются «находящиеся под законодательной охраной государства результаты интеллектуальной деятельности людей».

Однако у наших соотечественников, сталкивающихся на практике со сферой ИС, до сих пор возникает масса вопросов. Ответить на самые распространённые из них мы попросили Инну Хмара, юриста высшей категории компании «Оптима Логистик».

– Не всякий результат интеллектуальной деятельности и не всякое средство индивидуализации являются интеллектуальной собственностью. Назовите, пожалуйста, виды объектов ИС.

– Не всякий, и вот пример: доменное имя индивидуализирует сайт в интернете и может индивидуализировать лицо, использующее этот сайт, однако интеллектуальной собственностью оно не является, т. к. не упомянуто в качестве такого в законе. В России объект должен быть прямо назван интеллектуальной собственностью в законе. Объекты ИС исчерпывающим образом перечислены в статье 1225 ГК РФ. Если какой-то результат интеллектуальной деятельности не упомянут в ней,

то ИС он не является, интеллектуальные права на него не возникают и любое лицо может использовать его без чьего-либо разрешения.

Все объекты интеллектуальной собственности могут быть разделены на группы: авторское право; права, смежные с авторскими; патентное право; нетрадиционные объекты ИС; средства индивидуализации юридических лиц, предприятий, товаров и услуг.

Определение промышленной собственности дано в Парижской конвенции об охране промышленной собственности 1891 года путём перечисления объектов, которые к ней относятся. В соответствии с конвенцией промышленная собственность включает патенты на изобретения;

полезные модели; промышленные образцы, а также – товарные знаки и знаки обслуживания; фирменные наименования; географические указания и наименования мест происхождения товаров.

– А какие различают виды интеллектуальных прав?

– В соответствии с ГК РФ понятие «интеллектуальные права» распространяется на ряд некоторых прав.

Исключительное право входит в группу имущественных прав. Оно предусматривает права обладателя ИС пользоваться её продуктом на своё усмотрение любым законным способом, распоряжаться им (в том числе передавать и отчуждать), позволять или возбранять посторонним

лицам пользование продуктом интеллектуальной деятельности, а также получать юридическую защиту. Использование продукта третьим лицом без согласия правообладателя считается незаконным и требует применения мер к нарушителю.

Личные неимущественные права, напрямую связанные с автором продукта интеллектуальной деятельности, заключают в себе право на авторство, на имя и т. п. Все они не подлежат отчуждению от автора и передаче третьим лицам.

Иные интеллектуальные права (следования, доступа и пр.) устанавливаются законодательством о правовом регулировании некоторых объектов интеллектуальной деятельности. Так, на основании статей 1292, 1293 авторским правом признаны следующие виды прав интеллектуальной собственности:

- право доступа, включая авторское право на подражание произведениям изобразительного искусства, а также право создателя архитектурного творения на видеосъёмку и фотографирование;
- право следования – процентные отчисления от стоимости перепродажи и др.

Имущественная часть интеллектуального права и широта юрисдикций его владельца (обладание, пользование, распоряжение) вызывают схожесть исключительного права с правом имущественной собственности. Основные различия между ними законодательно установлены ст. 1227 ГК РФ.

– Кто может быть правообладателем объектов ИС?

– Одним из субъектов, которому принадлежат права на результат интеллектуальной деятельности, является его автор.

Поэтому создатели средств индивидуализации авторами не признаются. По этой же причине не могут быть авторами результаты интеллектуальной деятельности граждане, оказавшие автору техническое, консультационное, организационное или материальное содействие или помощь либо способствовавшие оформлению прав на такой результат или его использованию, а также граждане, осуществлявшие контроль над выполнением этих работ.

Кроме автора, обладателями прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации могут быть физические, юридические лица, публично-правовые образования. Лицо может стать правообладателем в случаях и по основаниям, установленным законом. Например, права могут перейти к лицу в порядке универсального правопреемства (по наследству, в результате реорганизации юридического лица) или в результате обращения взыскания на имущество правообладателя. Кроме того, статус правообладателя можно приобрести на основании договора, по которому

данные права предоставляются. Такими договорами, в частности, являются договор об отчуждении прав на объект интеллектуальной собственности и лицензионный договор.

В ГК РФ называются и другие субъекты: организации, осуществляющие коллективное управление авторскими и смежными правами, патентные поверенные. Эти лица лишь содействуют правообладателям в осуществлении и защите принадлежащих им прав, и интеллектуальные права им не принадлежат. В предусмотренных законом случаях в отношениях, складывающихся по поводу результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, непосредственно участвуют органы государственной власти.

– Какие существуют способы защиты прав на ИС?

– Это, прежде всего, регистрация и патентование в Роспатенте, а также внесение в Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности (ТРОИС).

В ТРОИС могут быть внесены следующие объекты ИС: товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товара, объекты авторского права и смежных прав.

За включение в ТРОИС плата не взимается, однако необходимым является обеспечение правообладателем исполнения обязательства по возмещению убытков собственнику/декларанту/получателю товаров способами, предусмотренными законом РФ. Правообладатель может вместо обеспечения исполнения обязательства представить договор страхования риска ответственности за причинение вреда в пользу указанных лиц, при этом сумма обеспечения обязательства или страховая сумма должна быть не менее 10 тысяч евро.

Но стоит отметить, что для внесения объекта ИС в ТРОИС необходимо иметь либо факты нарушения прав, либо достоверные предпосылки к таким нарушениям, и далеко не каждый объект ИС может быть включён в ТРОИС.

– Какая ответственность предусмотрена законом за нарушение авторских и смежных прав?

– За совершённое правонарушение, в том числе в авторско-правовой сфере и сфере интеллектуальной собственности, в отношении нарушителя может наступать гражданско-правовая, административная или уголовная ответственность.

В порядке обеспечения иска по делам о нарушении исключительных прав к материальным носителям и оборудованию могут быть приняты обеспечительные меры, установленные процессуальным законодательством (арест).

При нарушении исключительного права правообладатель может вместо возмещения убытков требовать от нарушителя выплаты компенсации за нарушение указанного права. Компенсация подлежит взысканию при доказанности факта правонарушения. Её размер определяется судом в установленных кодексами пределах в зависимости от характера нарушения.

Правообладатель вправе требовать от нарушителя выплаты компенсации за каждый случай неправомерного использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации либо за допущенное правонарушение в целом.

Если юридическое лицо неоднократно или грубо нарушает исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и на средства индивидуализации, суд может принять решение о его ликвидации по требованию прокурора. Если такие нарушения совершает гражданин, его деятельность в качестве индивидуального предпринимателя может быть прекращена по решению или приговору суда.

В случаях нарушения исключительного права на объект смежных прав его обладатель может требовать по своему выбору от нарушителя вместо возмещения убытков выплаты компенсации: в размере от 10 тысяч до 5 млн рублей, определяемом по усмотрению суда; в двукратном размере стоимости экземпляров фонограммы или права использования объекта смежных прав, определяемой исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за правомерное использование такого объекта.

Также следует помнить, что удаление информации об авторском праве (копирайтов, указаний авторства и т. п.) влечёт отдельную ответственность в виде возмещения убытков или компенсации.

Ввоз, продажа, сдача в прокат или иное незаконное использование экземпляров произведений или фонограмм в целях извлечения дохода в случаях, если эти экземпляры являются контрафактными или на них указана ложная информация об их изготовителях, местах производства и правообладателях, а также при ином нарушении авторских и смежных прав влекут наложение различных, и иногда весьма существенных, административных штрафов на граждан, должностных или юридических лиц.

Уголовный кодекс также устанавливает ответственность за нарушение авторских и смежных прав вплоть до принудительных работ на срок до пяти лет или лишения свободы на срок до шести лет, со штрафом в размере до 500 тысяч рублей.



INTELLECTUAL PROPERTY: FACETS OF LAW

The concept of intellectual property was developed in the works of the philosophers Diderot, Voltaire, Russo, Kant, who raised it to a special spiritual height.

As for the legal aspect of the issue, the birthplace of the first copyright and patent laws is England. Here in 1623 the Statute of Monopolies was adopted: a patent was granted for a “draft of a new invention” for 14 years. And in 1710, the British adopted the first copyright law – the Statute of Anne. These documents established the concept of intellectual property clearly.

Following the United Kingdom, similar patent laws were passed by the USA (1790), Italy (1854), France (1871), Germany (1877), Denmark (1894), etc.

In the modern world, there are several definitions of the term “intellectual property”. For example, the Civil Code of the Russian Federation claims that it means “the results of people’s intellectual activity that are under the state legislative protection”.

However, our compatriots, who work with IP in practice, still have a ton of questions. We asked Inna Khmara, a lawyer of the highest category at Optima Logistic, to answer the most common of them.

– Not every result of intellectual activity and not every means of individualization are intellectual property. Please name the types of IP objects.

– Not everyone, and here is an example: a domain name individualizes a site on the Internet and can individualize a person using this site, but it is not intellectual property, because it is not mentioned as such in the law. In Russia, an object must be explicitly called intellectual property in law. IP objects are exhaustively listed

in Article 1225 of the Civil Code of the Russian Federation. If some result of intellectual activity is not mentioned in it, then it is not IP, there are no intellectual rights to it and any person can use it without any permission.

All objects of intellectual property can be divided into groups: copyright; rights related to copyright; patent law; non-traditional IP objects; means of individualization of legal entities, enterprises, goods and services.

The definition of industrial property is given in the Paris Convention for the Protection of Industrial Property of 1891 by listing the objects that relate to it. In accordance with the convention, industrial property includes patents for: inventions; utility models; industrial designs, as well as trademarks and service marks; brand names; geographical indications and appellations of origin.

- And what are the types of intellectual rights?

- In accordance with the Civil Code of the Russian Federation, the concept of "intellectual rights" applies to a number of certain rights.

The exclusive right is included in the group of property rights. It provides for the rights of the IP holder to use its product at its discretion in any legal way, to dispose of it (including transfer and alienate), to allow or prohibit unauthorized persons from using the product of intellectual activity, as well as to obtain legal protection. Using the product by a third party without the consent of the copyright holder is considered illegal and requires the application of measures to the violator.

Personal non-property rights that are directly related to the author of the product of intellectual activity include the right to authorship, the name, etc. All of them are not subject to alienation from the author and transfer to third parties.

Other intellectual rights (following, access, etc.) are established by legislation on the legal regulation of certain objects of intellectual activity. So, on the basis of Articles 1292, 1293, the following types of intellectual property rights are recognized as copyright:

- the right of access, including copyright to imitate works of fine art, as well as the right of the creator of an architectural creation to film and photograph;
- right of succession – percentage deductions from resale value, etc.

The property part of intellectual law and the breadth of jurisdictions of its owner (possession, use, disposal) cause the similarity of the exclusive right with the property right. The main differences between them are legally established by Art. 1227 of the Civil Code of the Russian Federation.

- Who can be the copyright holder of IP objects?

- Its author is one of the subjects to which the rights to the result of intellectual activity belong.

Therefore, creators of means of individualization are not recognized as the authors. For the same reason, citizens who have rendered technical, consulting, organizational or material assistance or

help to the author or have contributed to the registration of rights to such a result or its use, as well as citizens exercising control over the performance of these works cannot be authors of the result of intellectual activity.

In addition to the author, individuals, legal entities, public law entities can be owners of intellectual property results and means of individualization. A person may become the copyright holder in cases and on the grounds established by law. For example, rights can be transferred to a person by universal succession (by inheritance, as a result of the reorganization of a legal entity) or as a result of foreclosure on the property of the copyright holder. In addition, the status of the copyright holder can be acquired on the basis of an agreement under which these rights are granted. An agreement on the alienation of rights to an intellectual property and a license agreement are examples of such agreements.

Other subjects are also listed in the Civil Code of the Russian Federation: organizations that collectively manage copyright and related rights, patent attorneys. These parties only assist copyright holders in the exercise and protection of their rights, and intellectual rights do not belong to them. In cases provided for by law, state authorities directly participate in relations arising from the results of intellectual activity or means of individualization.

- What are the ways to protect IP rights?

- This is, first of all, registration and patenting at Rospatent, as well as entering into the Customs Register of Intellectual Property Objects (TROIS).

The following IP objects may be registered in TROIS: trademarks, service marks, appellations of origin, objects of copyright and related rights.

There is no fee for inclusion in TROIS, however, it is necessary to ensure that the right holder fulfills the obligation to compensate the owner/declarant/receiver of goods in the ways provided for by the law of the Russian Federation. Instead of securing the fulfillment of the obligation, the right holder may submit an insurance contract for the risk of liability for harm to the benefit of these persons, while the amount of security for the obligation or the sum insured must be at least 10 thousand euros.

But it is worth noting that in order to add an IP object to TROIS it is necessary to have either fact of violation of rights or reliable preconditions for such violations, and not every IP object can be included in TROIS.

- What liability for violation of copyright and related rights is provided by law?

- For the offense, including in the copyright sphere and the field of intellectual

property, civil law, administrative or criminal liability may be incurred in relation to the violator.

In order to secure a claim in cases of violation of exclusive rights to tangible media and equipment, interim measures established by procedural legislation (arrest) may be taken.

In case of violation of the exclusive right, the copyright holder may, instead of reimbursing losses, demand from the violator a payment of compensation for violation of this right. Compensation is subject to recovery upon proving the fact of the offense. Its size is determined by the court within the limits established by the code, depending on the nature of the violation.

The copyright holder is entitled to demand compensation from the violator for each case of unlawful use of the result of intellectual activity or means of individualization or for the committed offense as a whole.

If a legal entity repeatedly or grossly violates the exclusive rights to the results of intellectual activity and to means of individualization, the court may decide to liquidate it at the request of the prosecutor. If such violations are committed by a citizen, his or her activity as an individual entrepreneur may be terminated by a court decision or sentence.

In cases of violation of the exclusive right to an object of related rights, its owner may demand, at their option, from the violator, payment of compensation instead of damages: in the amount of 10 thousand to 5 million rubles, determined at the discretion of the court; twice the cost of copies of a phonogram or the right to use an object of related rights, determined on the basis of the price, which under comparable circumstances is usually charged for the lawful use of such an object.

It should also be remembered that the deletion of copyright information (copyrights, attributions, etc.) entails a separate liability in the form of compensation for losses or compensation.

Import, sale, rental or other illegal use of copies of works or phonograms in order to generate income in cases where these copies are counterfeit or indicate false information about their manufacturers, places of production and copyright holders, as well as other violations of copyright and related rights entail the imposition of various, and sometimes very substantial, administrative fines on citizens, officials or legal entities.

The Criminal Code also establishes liability for violation of copyright and related rights up to forced labor for up to five years or imprisonment for up to six years, with a fine of up to 500 thousand rubles.

World Business Guide

Azerbaijan

REVIEW

ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ БИЗНЕС-КЛУБА ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ЧТО ПЕРЕЖИВАЕТ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ


 Торговое
представительство
Азербайджанской
Республики в
Российской Федерации

Участники Бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в РФ совместно с журналом Russian Business Guide на онлайн-площадке обсудили вопросы влияния пандемии на перевозки азербайджанских экспортных грузов в Россию, логистическую поддержку вывоза азербайджанской продукции на региональные рынки России. Это мероприятие открыло цикл онлайн дискуссионных площадок, круглых столов, которые будут посвящены сотрудничеству Азербайджана и России в различных отраслях. Цель представительства Азербайджана в России – создать площадку для образования новых бизнес-связей.

Конференцию поддержал Фонд поощрения экспорта и инвестиций Азербайджанской Республики (AZPROMO). В дискуссии приняли участие эксперты, логистические и иные компании, представители органов власти, общественных объединений бизнеса.



СО ВСТУПИТЕЛЬНОГО СЛОВА НАЧАЛ **РУСЛАН АЛИЕВ**, ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ. ОН РАССКАЗАЛ КРАТКУЮ ИСТОРИЮ СОЗДАНИЯ БИЗНЕС-КЛУБА:

– Он был создан 15 марта 2018 года сразу после создания института торгового представительства в России, для того чтобы объединить людей, бизнесменов, задействованных в этом направлении, и создать неформальную площадку для общения, обмена опытом, мнениями, – сказал он.

Российская Федерация является основным рынком для нефтяного экспорта Азербайджана, в то же самое время и российский рынок заинтересован в бесперебойной поставке азербайджанской продукции. В последние годы объём азербайджанского экспорта растёт высокими темпами. В 2019 году наблюдался экспорт нефтяной продукции Азербайджана в размере 732 млн – это на 10% больше объёма, поставленного в 2018 году.

– По итогам первого квартала года до начала активной самоизоляции после объявления пандемии объём экспортной продукции из Азербайджана в

Россию увеличился еще на 12%, – отметил Руслан Алиев. – Однако анализ производственных возможностей показывает, что у Азербайджана есть ещё очень большие перспективы роста.

Потребности российского рынка также очень велики. В прошлом году аналитический доклад Министерства экономического развития РФ показал, что поставки продукции из Азербайджана могут увеличиться как минимум в два раза.

– Анализ ситуации показывает, что на положение дел влияет целый ряд факторов, поэтому я рад, что у нас есть возможность обсудить эти моменты. Система логистики представляет собой «кровеносную систему» экспорта. Это важное звено, которое может как способствовать, так и препятствовать развитию международной торговли между Азербайджаном и Россией, – заключил Алиев.

ОПЫТОМ ПОДЕЛИЛСЯ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «КЮНЕ + НАГЕЛЬ» В
АЗЕРБАЙДЖАНЕ
ХУСЕЙН РАМАЗАНОВ:



– Закрытие стран на карантин и усиление контроля на границах вызвали сложности в логистической составляющей международных поставок. Мы с пониманием относимся к происходящему. Опыт, который «Кюне + Нагель» имеет за спиной, и наши логистические возможности позволяют держаться стабильно на рынке и продолжать оказывать сервис своим клиентам.

Сейчас мы наблюдаем задержки в доставке, связанные с введением дополнительных мер контроля на границах: на каждом пункте пропуска организован медицинский осмотр водителей, что отнимает дополнительное время. Но мы уверены в том, что всё будет стабилизироваться. И мы наблюдаем это уже сейчас на примере других стран, например Китая, – рассказал Х. Рамазанов.

Компания ежедневно обменивается опытом с коллегами за рубежом. В «Кюне + Нагель» были созданы группы быстрого реагирования в каждой стране для оперативного решения всех возникающих вопросов, связанных с COVID-19.

ОДНАКО В ВОПРОСЕ ЗАДЕРЖЕК С ПРЕДЫДУЩИМ
УЧАСТНИКОМ КОНФЕРЕНЦИИ НЕ СОГЛАСИЛСЯ
ЭМИЛЬ МИРЗОЕВ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NAWINIA:

– На мой взгляд, проблем с задержками на границе нет, груз растаможивается. Правительство Азербайджана дало разрешение на работу логистических компаний. Я думаю, у России и Азербайджана большие возможности для сотрудничества, в том числе и в логистической сфере. Важно обсуждать вопросы о перспективах сотрудничества между Азербайджаном и Россией по экспорту азербайджанского товара. Инфраструктурные проекты в Азербайджане интересны российским компаниям. Например, особая экономическая зона, которая строится в посёлке Алят, – отметил представитель компании.

В порту Алят увеличиваются запросы по транзиту в Туркмению, Среднюю Азию и обратно. Российские логистические компании тоже запрашивают услуги для своих клиентов за рубежом.

Поэтому, по мнению Мирзоева, перспективы сотрудничества у двух стран большие.

Отвечая на вопрос Марии Суворовской о том, какие проблемы удалось преодолеть за последние годы России и Азербайджану, Эмиль выделил 4 пункта:

– Во-первых, на границе и с российской, и с азербайджанской стороны были постоянные очереди, сейчас их нет. Во-вторых, Таможенный комитет Азербайджана развивает электронное декларирование, что позволило нашей компании спокойно работать в режиме онлайн во время карантина. Это нельзя было бы осуществить года 2-3 назад. В-третьих, упростились санитарный контроль в РФ для плодоовощной продукции по сравнению с двумя годами ранее. В-четвёртых, если говорить об инфраструктурных проектах, нельзя не отметить дороги. Раньше до границы



России можно было добраться в течение 5-6 часов. Сейчас это время значительно сократилось. Плюсов очень много.

В период карантина используют электронное декларирование, видеоконференции, социальные сети, онлайн-платформы для продажи, поиска подрядных организаций и агентов, – высказался спикер, отвечая на следующий вопрос об актуальных цифровых решениях в период пандемии COVID-19.

ОДИН ИЗ УЧАСТНИКОВ ДИСКУССИИ
ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР «ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ»,
ОТМЕТИЛ ВАЖНОСТЬ ОБСУЖДЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВ
РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ МЕЖДУ РОССИЕЙ И
АЗЕРБАЙДЖАНОМ И С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВИТИЯ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.

Он поднял вопрос о перевозках через большую транзитную зону между Ираном, Индией и Россией: учитывая географическое расположение, Азербайджан тоже может сыграть в этом значительную роль. Также Георгий отметил, что Азербайджан и Россия могут быть интегрированы в Великий шёлковый путь со своими логистическими инфраструктурами.





В ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИИ ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ **СЕРГЕЙ ЛЫТКО**, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ», СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ НА ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ САМИ НЕ ХОТЯТ ЗАНИМАТЬСЯ ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.

– «Точные поставки» связаны с международной торговлей, а логистическое направление – наша сопутствующая составляющая. В конце марта постоянно происходило что-то новое. Приходишь на работу и не знаешь, чего ожидать, – начал речь спикер, улыбаясь. – Что же вызывало трудности и как мы их решали? Когда частично прекратилось авиасообщение, остальные авиаперевозчики стали поднимать цены. Часто происходили такие ситуации: с покупателями были заранее подписаны контракты, однако впоследствии перевозчики меняли цены, и приходилось под эту ситуацию подстраиваться либо вступать в переговоры. Нагрузка на наш отдел логистики сильно увеличилась.

Следующая проблема, с которой мы столкнулись, – это работа складов. Например, в Киеве случилось, что машина выехала на склад, а он к тому времени уже закрылся. Приходилось опять улаживать ситуацию с перевозчиками, просить их переждать, бывало, что машина простаивала несколько дней, также договаривались со складами о возможном времени открытия, – заключил Сергей Лытко.

У компании «Точные поставки» много постоянных клиентов, с которыми она еженедельно сотрудничает. Многие из них были взволнованы тем, что границы закроют, деньги будут потрачены впустую, поэтому они начинали отказываться от сделок. В этой ситуации



сотрудники «Точных поставок» анализировали указы и нормативные документы, принимаемые в разных странах, и делали рассылки по своей клиентской базе о том, что границы не закрыты, а обязательства будут выполняться.

– Мы также значительно ускорили разработку наших новых предложений, в частности начали предлагать то, чем ранее не занимались, а именно предлагали стать для партнёров удалённым офисом в тех странах, где мы присутствуем. Через IP-телефонию помогли организовать местную телефонную линию, помогли через нашу компанию стать удалённым представителем тем, кто только начинает деятельность в новой стране, для кого открывать новый офис в нынешней ситуации было бы слишком затратно.

У компании уже есть примеры такого сотрудничества. Работа строится следующим образом: компания-заказчик связывается со своим клиентом, создаёт локальный сайт; с местным офисом «Точных поставок» заключаются контракты, туда поступает предоплата. Далее «Точные поставки» помогают организовать перевозку.

– В СТРАНЕ ИДУТ РАБОТЫ И НАД СОЗДАНИЕМ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ РЯДОМ С ОДНИМ ИЗ ПОРТОВ, ОНА ПОЗВОЛИТ НЕ ТОЛЬКО ПЕРЕВОЗИТЬ ТОВАР ИЗ ПУНКТА А В ПУНКТ Б, НО И НАЛАДИТЬ ПЕРЕРАБОТКУ, РАЗРАБОТКУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ, – РАССКАЗАЛ **РУФАТ БАЙРАМОВ**, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И СЕКРЕТАРЬ КООРДИНАЦИОННОГО СОВЕТА ПО ТРАНЗИТНЫМ ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ.



Азербайджан находится на стыке Европы, Азии, севера и юга. Само его положение определяет, диктует повестку дня, поэтому за последние 15 лет в логистическую отрасль Азербайджана были вложены крупные инвестиции. Порт в Аляте, функционирующий 6 лет, внёс большой вклад в течение грузопотоков Средняя Азия – Европа и Китай – Европа. Сейчас на стадии строительства находится участок железнодорожного пути порядка 164 км между городами внутри Ирана. В результате этого проекта станет возможным объединение всей железнодорожной инфраструктуры Ирана, России и Азербайджана. Проект предусматривает и соединение других государств Северной Европы, стран Балтии, Швеции, Норвегии, Средней и Южной Азии (Индия и ближайшие к ней образования). После открытия железнодорожного участка Минэкономики Азербайджана ожидает скачок в грузоперевозках.

В России и Азербайджане хорошо развита дорожная инфраструктура. Учитывая это, обе стороны собираются перевести большую часть перевозок на железную дорогу, чтобы снизить нагрузку на пограничные пункты.

Министерство экономики Азербайджана продолжит совершенствование логистической системы с Россией: развитие инфраструктуры, трансграничного ОРЦ и информационных технологий.

ЕВГЕНИЙ ЩАПИН, РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОДАЖ СДЭК, РАССКАЗАЛ О ВОЗМОЖНОСТЯХ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДЛЯ БИЗНЕСА АЗЕРБАЙДЖАНА С ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ, КОСНУЛСЯ ТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКИХ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ РОССИИ:

– Согласен с коллегами по поводу логистики, мы наблюдали задержку сроков доставки из-за прохождения таможи в середине марта. После отмены пассажирских рейсов были сложности в переброске существующих объёмов грузов на грузовые рейсы. Тем не менее мы не видим, что итогом пандемии станет большая проблема логистики. Самолёты снова будут летать, машины, поезда также будут ездить. Вопрос в объёмах.

По мнению Щапина, настоящие последствия пандемии все ощутят в сезон, когда себестоимость вырастет, а объёмов будет не хватать. И нужно будет думать о том, чтобы диверсифицировать каналы, открывать новые территории продаж в России.

– Но я бы не останавливался только на России, – говорит представитель СДЭК. – Наша компания функционирует в 20 странах. Франчайзи СДЭК в Азербайджане наблюдают краткосрочный прирост заказов. Общий объём посылок в апреле вырос на 16% по сравнению с тем же периодом в 2019 году.

Но в компании предсказывают и такой же быстрый отток, когда карантин будет снят, а кредитные деньги закончатся. Люди поймут, что работы нет, количество посылок будет уменьшаться. Ключевое условие выхода из этого кризиса и поддержание объёмов на приемлемом уровне – это поиск новых каналов продаж, новых стран – территорий продаж для осуществления логистики, полагают в СДЭК.



– Нужно думать о том, как развивать спрос, потому что никому не нужна логистика, если нет заказов. Мы, в свою очередь, готовы делиться своей экспертизой, обработками в международной логистике, пониманием покупательского спроса и рынков в различных странах, – добавил Щапин.

Он также отметил, что самовывоз – это наиболее популярный вариант забора товара покупателем. Но по последним наблюдениям, объём доставки в пункты выдачи заказов сейчас снизился в пользу курьерской доставки, это напрямую связано с режимом самоизоляции. Между тем, самовывоз – одна из отличительных особенностей российского рынка потребительских предпочтений, этот тренд восстановится после снятия ограничительных мер.



ПРОДОЛЖАЯ ТЕМУ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИССИИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИХ КОМПАНИЙ ПРИ КОНФЕДЕРАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ АЗЕРБАЙДЖАНА **КАМРАН ГАБИБОВ** ОТМЕТИЛ, ЧТО ТРАНСПОРТНЫЕ КОМПАНИИ ПЕРВЫМИ ОЩУТИЛИ УДАР ОТ ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОГО КРИЗИСА, ТОГДА КАК МНОГИЕ ДРУГИЕ ПОЧУВСТВОВАЛИ ЭТО ТОЛЬКО В МАРТЕ, НО В ЭТОЙ СИТУАЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВО СЫГРАЛО ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ РОЛЬ:

– Наше правительство практически всё обновлено – это хорошая, молодая команда, своевременно реагирующая на последствия карантина, пандемии, которая ввела определённые программы помощи бизнесу, вовремя отреагировала и не полностью парализовала работу предприятий, компаний Азербайджана, выдала разрешения на работу жизненно важным предприятиям, в том числе логистической сферы. Благодаря этому компании восстанавливаются.

По словам спикера, Россия – один из крупных внешнеторговых партнёров Азербайджана, а очереди на границе существовали и до введения карантина:

– Когда ограничения снимут и ситуация стабилизируется, мы будем опять наблюдать эти проблемы: грузовые машины могут простаивать на границе до 7 и более дней. Поэтому в

Таможенном комитете Азербайджана в конце апреля приняли решение о строительстве нового поста. Думаю, это займёт ещё минимум год, – заключил Габиров.

В своей речи он также обратился и к Таможенной службе России:

– Азербайджан готов поделиться своим опытом в проверке грузов. Наша таможня перешла на принцип единого окна, что существенно сократило время проверки одного автомобиля. Теперь машины теряют в среднем полчаса на прохождение границы. Пропускная способность пункта рядом с рекой Самур со стороны Азербайджана – от 500-600 машин в сутки, в то время как с российской стороны – 200-250 машин в день. Это говорит о том, что существующей инфраструктурой можно добиться увеличения эффективности прохождения через границу.

Немалая часть грузоперевозок всегда производилась пассажирскими авиалиниями. В карантин они закрыты. Грузовые авиалинии тоже испытывают определённые трудности. Количество полётов значительно сократилось. В тоже время в Hellmann наблюдают огромное число запросов на быструю доставку (не больше 5 дней). В этом случае компания предлагает конкретное решение проблемы: CEP services – быструю доставку грузов на минивэнах. Например, из Германии в Москву перевозка составляет 2-3 дня, из Германии в Азербайджан – в среднем 7 дней. При этом машины не стоят в очереди, как грузовые автомобили, поэтому заезжают достаточно быстро. Преимущество есть также и в цене.

Представитель Hellmann также отметил, что в России есть определённые сложности с таможенным законодательством, и рассказал, что в компании нашли решение для консолидации грузов:

– Теперь нет необходимости возить машину по всей России. Мы собираем грузы на нашем складе в Жуковском посредством компаний: Hellmann, «Hellmann таможенный брокер» и «Hellmann дистрибьютор». Консолидируя их, везём до Азербайджана. Думаю, эта информация окажется полезной для ваших экспортёров, – добавил Габиров.



Помимо опыта, которым поделились логистические компании «Кюне + Нагель», «Точные поставки», «Оптимальная логистика», СДЭК, Nawinia, Hellmann Worldwide Logistics, комментарии дали и другие участники конференции: о страховании экспортных грузов рассказал **Вюгар Гусейнли**, представитель страховой компании «Атешгах», мнение в дискуссии обозначил директор департамента по поощрению экспорта AZPROMO **Фуад Джафаров**.

В целом участники мероприятия отметили, что в условиях распространения новой коронавирусной инфекции особую важность приобретает обеспечение стабильности международной торговли и бесперебойности грузоперевозок между странами. Также была отмечена важность расширения географии перевозок азербайджанской продукции на регионы Российской Федерации.

Данное мероприятие – первое из цикла. В ближайшие месяцы планируются дискуссии по АПК, цифровым технологиям, медицине, фармацевтике, туризму, инновациям, финансовому сектору и иным сегментам экономического взаимодействия России и Азербайджана. Анонсы мероприятий будут публиковать на сайте «Торгпредство» и на портале Russian Business Guide.



Мария Суворовская, исполнительный директор Бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в РФ

«ВЫРАЖАЮ БЛАГОДАРНОСТЬ ВСЕМ УЧАСТНИКАМ И ЛОГИСТИЧЕСКИМ КОМПАНИЯМ, ПОДДЕРЖАВШИМ МЕРОПРИЯТИЕ, – ЭТО СИЛЬНЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ ЛОГИСТИКИ, ПОКАЗЫВАЮЩИЕ СВОИ ДОСТИЖЕНИЯ И УСПЕШНУЮ РАБОТУ НЕ ТОЛЬКО В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С РОССИЕЙ И АЗЕРБАЙДЖАНОМ, НО И ВО ВСЁМ МИРЕ, МНЕНИЕ КОТОРЫХ НАМ ТАК ВАЖНО БЫЛО УСЛЫШАТЬ. МЫ СДЕЛАЛИ ПЕРВЫЙ ШАГ К БОЛЬШОМУ ДЕЛУ. БУДЕМ НАДЕЯТЬСЯ, ЧТО ОНО БУДЕТ ПРОДОЛЖЕНО».



УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА ПРИШЛИ К ОБЩЕМУ МНЕНИЮ О НЕОБХОДИМОСТИ:

- >>> РЕКОМЕНДОВАТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ОРГАНАМ И ДЕЛОВЫМ КРУГАМ ДВУХ СТРАН ШИРЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОКАЗАНИЕ УСЛУГ В ЭЛЕКТРОННОМ ФОРМАТЕ И В РЕЖИМЕ ОДНОГО ОКНА;
- >>> РЕКОМЕНДОВАТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИМ КОМПАНИЯМ ДВУХ СТРАН ИЗУЧИТЬ НАКОПЛЕННЫЙ В ОТРАСЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ;
- >>> РЕКОМЕНДОВАТЬ ТРАНСПОРТНЫМ И СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ АЗЕРБАЙДЖАНА ИЗЫСКАТЬ ВЗАИМОПРИЕМЛЕМЫЕ ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА;
- >>> РЕКОМЕНДОВАТЬ ТОРГОВОМУ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВУ АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ ОКАЗЫВАТЬ СОДЕЙСТВИЕ В НАЛАЖИВАНИИ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ ГРУЗООТПРАВИТЕЛЯМИ И ЛОГИСТИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ;
- >>> ПОДДЕРЖАТЬ ПЛАНЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ КРУГЛЫХ СТОЛОВ, ПОСВЯЩЁННЫХ РАЗЛИЧНЫМ АСПЕКТАМ РАЗВИТИЯ ДВУСТОРОННИХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ;
- >>> ОТМЕТИТЬ СВОЕВРЕМЕННОСТЬ И АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЁННОГО МЕРОПРИЯТИЯ;
- >>> ПРОДОЛЖИТЬ КОНТАКТЫ ПО ПОДНЯТЫМ НА МЕРОПРИЯТИИ ВОПРОСАМ.



World Business Guide

Azerbaijan

REVIEW

OFFICIAL PUBLICATION OF THE BUSINESS CLUB OF THE TRADE REPRESENTATION OF THE AZERBAIJAN REPUBLIC IN THE RUSSIAN FEDERATION



LOGISTICS DURING THE PANDEMIC


 Trade
representation of the
Azerbaijan Republic in
the Russian Federation

Participants in the business club of the Trade Representation of Azerbaijan in the Russian Federation together with the Russian Business Guide magazine on an online platform discussed the impact of the pandemic on the Azerbaijani export to Russia, logistic support for the export of Azerbaijani products to the regional markets of Russia. This event opened a series of online discussion platforms, round tables devoted to the cooperation of Azerbaijan and Russia in various fields. The goal of the Azerbaijani mission in Russia is to create a platform for the formation of new business ties.

The conference was supported by the Azerbaijan Export and Investment Promotion Foundation (AZPROMO). The discussion was attended by experts, logistics and other companies, representatives of authorities and public business associations.



RUSLAN ALIYEV, TRADE REPRESENTATIVE OF AZERBAIJAN IN RUSSIA, GAVE AN OPENING SPEECH. HE PRESENTED A BRIEF HISTORY OF THE BUSINESS CLUB:



"It was created on March 15, 2018 immediately after the establishment of the representation's office in Russia in order to bring together people, businessmen involved in this community, and create an informal platform for communication, exchange of experience, opinions," he said.

The Russian Federation is the main market for non-oil exports of Azerbaijan, at the same time the Russian market is interested in the uninterrupted supply of Azerbaijani products. In recent years, the volume of Azerbaijani exports has been growing rapidly. In 2019, the export of non-oil products of Azerbaijan in the amount of 732 million was observed – this is 10% more than the volume supplied in 2018.

"According to the results of the first quarter of the year before the start of active self-isolation, after the pandemic was announced, the volume

of export products from Azerbaijan to Russia increased by another 12%," said Ruslan Aliyev. "However, an analysis of production opportunities shows that Azerbaijan still has very great growth prospects."

The needs of the Russian market are also very broad. Last year, an analytical report of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation showed that the supply of products from Azerbaijan could increase at least twice.

"An analysis of the situation shows that a number of factors influence the state of affairs, so I'm glad that we have the opportunity to discuss these issues. The logistics system is a "circulatory system" of export. This is an important link that can both contribute to and hinder the development of international trade between Azerbaijan and Russia," Aliyev concluded.

CEO OF KÜEHNE + NAGEL COMPANY IN AZERBAIJAN **HUSEYN RAMAZANOV** SHARED HIS EXPERIENCE:



"The closing of countries to quarantine and tightening border controls caused difficulties in the logistics component of international supplies. We are sympathetic to what is happening. The experience and logistic capabilities of Kühne + Nagel allowed us to remain stable in the market and continue to provide services to our customers.

Now we observe delays in supplies associated with the introduction of additional control measures at the borders: a medical examination of drivers is organized at each checkpoint, which takes extra time. But we are confident that everything will stabilize. And we are already observing this on the example of other countries, for example China," said Mr. Ramazanov.

The company exchanges experience with colleagues abroad daily. In Kühne + Nagel, rapid response teams were created in each country to quickly resolve all emerging issues related to COVID-19.

HOWEVER, **EMIL MIRZOEV**, REPRESENTATIVE OF NAWINIA, DOES NOT AGREE WITH THE PREVIOUS PARTICIPANT OF THE CONFERENCE ON THE ISSUES OF DELAYS:

"In my opinion, there are no problems with delays at the border, the cargo is cleared. The Azerbaijani government has given permission for the work of logistics companies. I think that Russia and Azerbaijan have great opportunities for cooperation, including in the logistics sphere. It is important to discuss issues about the prospects of cooperation between Azerbaijan and Russia on the export of Azerbaijani goods. Infrastructure projects in Azerbaijan are interesting for Russian companies. For example, a special economic zone, which is being built in the village of Alat," the company representative said.

In the port of Alat, transit requests to Turkmenistan, Central Asia and vice versa are increasing. Russian logistics companies also request services for their customers abroad.

Therefore, according to Mr.

Mirzoev, the prospects for cooperation between the two countries are great.

Answering a question by Maria Suvorovskaya about problems which Russia and Azerbaijan have managed to overcome in recent years, Emil identified 4 points:

"Firstly, there were constant lines at the border from both the Russian and Azerbaijani sides, now there are none. Secondly, the Azerbaijani Customs Committee is developing electronic declaration, which allowed our company to work online during quarantine. It was impossible 2-3 years ago. Thirdly, sanitary control in the Russian Federation for fruits and vegetables has been simplified compared with two years earlier. Fourth, if we talk about infrastructure projects, I have to mention the roads. Previously, the border of Russia could be



reached within 5-6 hours. Now this time is significantly reduced. There are a lot of advantages.

During the quarantine period, they use electronic declaring, video conferencing, social networks, online platforms for selling, searching for contractors and agents," the speaker said, answering the next question about current digital solutions during the COVID-19 pandemic.

ONE OF THE DISCUSSION PARTICIPANTS **GEORGY VLASTOPULO**, CEO AT OPTIMAL LOGISTICS, NOTED THE IMPORTANCE OF THE DISCUSSION OF THE PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS BETWEEN RUSSIA AND AZERBAIJAN.

He raised the issue of transportation through a large transit zone between Iran, India and Russia: given the geographical location, Azerbaijan can also play a significant role in this. Georgy also noted that Azerbaijan and Russia can be integrated into the Great Silk Road with their logistics infrastructures.





SERGEY LYTKO, CEO AT TOCHNIYE POSTAVKI, THE COMPANY SPECIALIZING IN THE ORGANIZATIONS OF EXPORT AND IMPORT FOR COMPANIES THAT DO NOT WANT TO CARRY EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITIES THEMSEVES, PARTICIPATED IN THE VIDEO CONFERENCE.

"Tochniye Postavki is connected with international trade, and the logistics direction is our accompanying component. At the end of March, something new was constantly happening. You come to work and don't know what to expect," the speaker began, smiling. "What caused difficulties and how did we solve them? When air traffic partially stopped, the rest of the air carriers began to raise prices. Often such situations occurred: contracts were pre-signed with customers, but subsequently carriers changed prices, and we had to adapt to or negotiate this situation. The load on our logistics department has increased drastically.

The next problem that we

encountered is the operation of warehouses. For example, in Kiev it happened that a car drove into a warehouse, and by that time it had already closed. We had to settle the situation with the carriers again, ask them to wait, it happened that the car was idle for several days, we also agreed with the warehouses about the possible opening time", Sergey Lytko concluded.

The company Tochniye Postavki has many regular customers with whom it collaborates weekly. Many of them were thrilled that the borders would be closed, money would be lost, so they began to refuse deals. In this situation, our employees analyzed decrees and regulatory documents adopted in



different countries, and sent e-mails to our clients informing them that the borders were not closed and obligations would be fulfilled.

"We also significantly accelerated the development of our new proposals, in particular, we began to offer what we did not do before, namely, we offered to become partners as a remote office in the countries where we are present. We helped to organize a local telephone line through IP-telephony. Our company helped to establish a remote representative office for those who are just starting operations in a new country, for whom opening a new office in the current situation would be too costly.

The company already has examples of such cooperation. The work is structured as follows: the customer company contacts its client, creates a local site; Contracts are made with the local office of Tochniye Postavki, prepayment is received there. Further, Tochniye Postavki help arrange transportation."

"IN THE COUNTRY THERE ARE WORKS ON THE CREATION OF A FREE TRADE ZONE NEAR ONE OF THE PORTS, IT WILL ALLOW NOT ONLY TRANSPORTING GOODS FROM POINT A TO POINT B, BUT ALSO ESTABLISHING PROCESSING, DEVELOPMENT OF HIGH-TECH PRODUCTS", SAID **RUFAT BAYRAMOV**, REPRESENTATIVE OF THE MINISTRY OF ECONOMY OF THE AZERBAIJAN REPUBLIC AND SECRETARY OF THE COORDINATION COUNCIL FOR TRANSIT TRANSPORTATION.



Azerbaijan is at the junction of Europe, Asia, north and south. Its very position determines, dictates the agenda, therefore, over the past 15 years, large investments have been made in the logistics industry of Azerbaijan. The port in Alat, which has been functioning for 6 years, has made a great contribution in the cargo flows Central Asia – Europe and China – Europe. Now, a section of the railway track of about 164 km between cities inside Iran is under construction. As a result of this project, it will be possible to unite the entire railway infrastructure of Iran, Russia and Azerbaijan. The project also envisages the connection of other states of Northern Europe, the Baltic countries, Sweden, Norway, Central and South Asia (India and the formations closest to it). After the opening of the railway section, the Ministry of Economy of Azerbaijan expects an upsurge in freight traffic.

Road infrastructure is well developed in Russia and Azerbaijan. With this in mind, both sides intend to transfer most of the traffic to the railway in order to reduce the load on border checkpoints.

The Ministry of Economy of Azerbaijan will continue improving the logistics system with Russia: these are the development of infrastructure, cross-border distribution points and IT.

YEVGENY SCHAPIN, HEAD OF THE INTERNATIONAL SALES DEPARTMENT AT CDEK, SPOKE ABOUT THE OPPORTUNITIES OF THE RUSSIAN MARKET FOR THE BUSINESS OF AZERBAIJAN FROM THE LOGISTIC POINT OF VIEW:

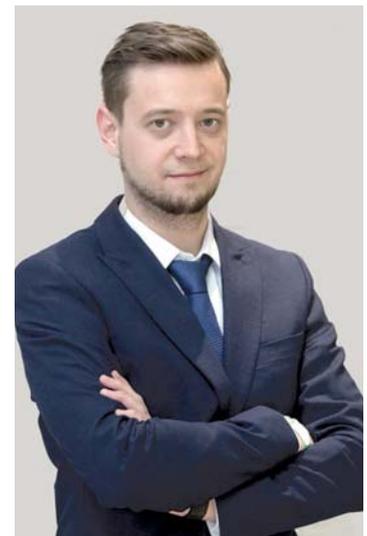
"I agree with my colleagues about logistics, we observed a delay in delivery due to customs clearance in mid-March. After the cancellation of passenger flights, there were difficulties in transferring existing volumes of cargo to cargo flights. Nevertheless, we do not see the big problem of logistics as the result of a pandemic. Airplanes will fly again, cars, trains will also travel. The issue is volumes."

According to Mr. Schapin, the real consequences of the pandemic will be felt by everyone in the season when the cost of production will increase, and the volumes will not be enough. And you will need to think about diversifying channels, opening up new sales territories in Russia.

"But I would not consider only Russia. Our company operates in 20 countries. CDEK franchisees in Azerbaijan observe a short-term increase in orders. The total volume of packages in April increased by 16% compared with the same period in 2019", says the representative of CDEK.

But the company also predicts the same rapid outflow when quarantine is lifted and credit money runs out. People will understand that there is no work, the number of packages will decrease. The key condition for overcoming this crisis and maintaining volumes at an acceptable level is the search for new sales channels, new countries – sales markets for the implementation of logistics, CDEK believes.

"We need to think about how to develop demand, because nobody



needs logistics if there are no orders. We, in turn, are ready to share our expertise, processing in international logistics, understanding of consumer demand and markets in various countries," Mr. Schapin added.

He also noted that the customer pickup is the most popular option for picking up goods by the buyer. But according to recent observations, the volume of delivery to the points of pickup has now decreased in favor of courier delivery, this is directly related to the self-isolation regime. Meanwhile, pickup is one of the distinguishing features of the Russian consumer preferences market, this trend will recover after the restrictive measures are lifted.



CONTINUING THE TOPIC OF THE LOGISTICS INDUSTRY DURING THE PANDEMIC, **KAMRAN GABIBOV**, DIRECTOR OF THE HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS AND CHAIRMAN OF THE COMMISSION OF TRANSPORT AND FORWARDING COMPANIES AT THE CONFEDERATION OF ENTREPRENEURS OF AZERBAIJAN, NOTED THAT TRANSPORT COMPANIES WERE THE FIRST TO FEEL THE BLOW FROM THE EPIDEMIOLOGICAL CRISIS, WHILE MANY OTHERS FELT THIS ONLY IN MARCH, BUT IN THIS SITUATION, THE GOVERNMENT PLAYED A POSITIVE ROLE:

“Our government is almost updated, this is a good, young team that responds in a timely manner to the consequences of quarantine, a pandemic. It introduced certain business assistance programs, timely responded and did not completely paralyze the work of enterprises, companies in Azerbaijan, issued work permits for vital enterprises, including the logistics industry. Thanks to this, companies are being restored.”

According to the speaker, Russia is one of Azerbaijan’s major foreign trade partners, and queues at the border existed before quarantine was announced:

“When the restrictions are removed and the situation stabilizes, we will again observe these problems: trucks can stay idle at the border for

up to 7 days or more. Therefore, in late April the Azerbaijani Customs Committee decided to build a new checkpoint. I think it will take at least another year”, said Gabibov.

In his speech, he also addressed the Russian Customs Service:

“Azerbaijan is ready to share its experience in cargo verification. Our customs switched to the principle of a single window, which significantly reduced the time required to check one car. Now cars lose an average of half an hour to cross the border. The capacity of the point near the Samur River from Azerbaijan is from 500-600 cars per day, while from the Russian side – 200-250 cars per day. This suggests that existing infrastructure can increase the efficiency of crossing the border.

A considerable part of cargo transportation has always been carried out by passenger airlines. They are quarantined. Cargo airlines also experience certain difficulties. The number of flights has been significantly reduced. At the same time, Hellmann is seeing a huge number of requests for fast delivery (no more than 5 days). In this case, the company offers a concrete solution to the problem: CEP services – fast delivery of goods by minivans. For example, transportation from Germany to Moscow is 2-3 days, from Germany to Azerbaijan an average of 7 days. At the same time, cars do not stand in line, like trucks, so they travel quickly enough. There is also an advantage in price.”

The representative of Hellmann also noted that in Russia there are certain difficulties with customs legislation, and said that the company found a solution for cargo consolidation:

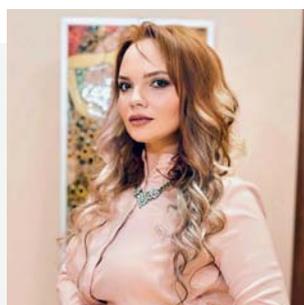
Now there is no need to carry a car all over Russia. We collect goods at our warehouse in Zhukovsky through the companies: Hellmann, Hellmann Customs Broker and Hellmann Distributor. We consolidate them and drive to Azerbaijan. I think this information will be useful for your exporters,” added Gabibov.



In addition to the experience shared by the logistics companies Kühne + Nagel, Tochkiye Postavki, Optimal Logistics, CDEK, Nawinia, Hellmann Worldwide Logistics, other participants of the conference also commented: **Vugar Guseynli**, representative of the insurance company Ateshgah, told about export cargo insurance, **Fuad Jafarov**, Director of the Export Promotion Department of AZPROMO also shared his opinion.

In general, the participants of the event noted that in the context of the spread of the new coronavirus infection, ensuring the stability of international trade and the uninterrupted transportation of goods between countries is of particular importance. The importance of expanding the geography of transportation of Azerbaijani products to the regions of the Russian Federation was also noted.

This event is the first of a series. In the coming months, discussions on agriculture, digital technologies, medicine, pharmaceuticals, tourism, innovation, the financial sector and other segments of the economic interaction between Russia and Azerbaijan are planned. Announcements of events will be published on the website of the Trade Representation and on the Russian Business Guide portal.



Maria Suvorovskaya, Executive Director of the Business Club of the Trade Representation of Azerbaijan in the Russian Federation

“I EXPRESS MY GRATITUDE TO ALL PARTICIPANTS AND LOGISTICS COMPANIES WHO SUPPORTED THE EVENT. THESE ARE STRONG PLAYERS IN THE MARKET OF LOGISTICS, WHO SHOW THEIR ACHIEVEMENTS AND SUCCESSFUL WORK NOT ONLY IN COOPERATION WITH RUSSIA AND AZERBAIJAN BUT ALSO THROUGHOUT THE WORLD. IT IS VERY IMPORTANT TO HEAR THIS OPINION. WE HAVE DONE THE FIRST STEP TO THE BIG ACTIVITY. WE WILL HOPE THAT IT WILL BE CONTINUED.”



PARTICIPANTS OF THE ROUND TABLE HAVE COME TO A COMMON OPINION ON THE NEED TO:

- >>> RECOMMEND STATE BODIES AND BUSINESS CIRCLES OF THE TWO COUNTRIES TO MAKE WIDER USE OF ONLINE SERVICES AND WORK IN A SINGLE-WINDOW MODE;
- >>> RECOMMEND LOGISTICS COMPANIES OF THE TWO COUNTRIES TO STUDY THE POSITIVE EXPERIENCE GAINED IN THE INDUSTRY;
- >>> RECOMMEND TRANSPORT AND INSURANCE COMPANIES OF AZERBAIJAN TO FIND MUTUALLY ACCEPTABLE FORMS OF COOPERATION;
- >>> RECOMMEND THE TRADE MISSION OF AZERBAIJAN IN RUSSIA TO PROVIDE ASSISTANCE IN ESTABLISHING COOPERATION BETWEEN SHIPPERS AND LOGISTICS COMPANIES;
- >>> SUPPORT PLANS FOR HOLDING ROUND TABLES ON VARIOUS ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF BILATERAL TRADE AND ECONOMIC RELATIONS;
- >>> NOTE THE TIMELINESS AND RELEVANCE OF THE EVENT;
- >>> CONTINUE CONTACTS ON ISSUES RAISED AT THE EVENT.



С 2014 года термины «санкции» и «контрсанкции» зазвучали в СМИ, а сами эти явления начали оказывать влияние на бизнес – российский и мировой.

О правилах игры в условиях санкционных войн, о влиянии на них пандемии и надвигающегося мирового кризиса мы поговорили с экспертами российской юридической фирмы Alliance Legal Consulting Group – управляющим партнёром Евгением Карноуховым и специальным советником практики санкционного права Родом Туваевым, сертифицированным специалистом в области экспортного контроля, санкций и правил международной торговли.



ЮРИСТЫ ALLIANCE LEGAL CG: санкционный комплаенс для российского бизнеса: все аспекты вопроса

Е. К: – Санкции, эмбарго, тарифные войны между странами – всё это влияет на бизнес, ведущий экспортную торговлю или импортирующий зарубежные комплектующие, на финансовые институты, увеличивая риски по транзакциям. Это – новая реальность, с которой мы должны научиться работать.

Тот или иной закон, регулирующий очередные санкционные нововведения, критически влияет на бизнес, разрушая устоявшиеся каналы продаж или снабженческую цепочку.

Санкционный комплаенс служит предотвращению этих рисков. Его ценность при защите акционерами, владельцами бизнесов стоимости своих активов очевидна.

Сегодня стали востребованы услуги профессиональных экспертов и консультантов в области санкционного аудита и комплаенса. Одним из таких профессионалов как раз и является руководитель санкционной практики Alliance Legal Consulting Group Род Туваев.

– Род, возможно ли вообще развитие российского бизнеса, связанного со странами Европы и США, в условиях санкционного режима? И в чём конкретно состоит задача санкционных менеджеров?

Р. Т: – Ответьте себе на вопросы: как часто вы открываете 26 санкционных списков США? Есть ли у вас консультант по санкциям? Проводите ли санкционный аудит ком-

мерческой деятельности вашей компании, или санкционный дью-дилидженс проекта перед тем, как инвестировать или участвовать в нём?

Оцениваете ли риски его нереализации из-за неисполнения по причине санкций контактных обязательств вашей компании, подрядчиков, поставщиков, зарубежных контрагентов ваших поставщиков?

Изучаете ли в рамках процедуры проверки контрагента (know your client) его санкционный бэкграунд или взаимоотношения с попавшими под ограничения лицами? Правоприменительная практика OFAC показывает, что сегодня на эти вопросы вы должны ответить «Да!», особенно если экспортируете в США или ЕС, получаете комплектующие из Штатов или Европы или просто участвуете в международных проектах.

Тем не менее, возможность развиваться у бизнеса в условиях санкционного режима есть, при соблюдении некоторых условий. Задача экспертов, аудиторов и санкционных менеджеров – защитить бизнес, создав систему, при которой все операции, связанные с международной торговлей, будут на 100% легальны в юрисдикциях всех стран, где ведётся деятельность!

– Какие виды санкций, касающихся отечественного бизнеса, сегодня существуют?

Р. Т: – Применительно к России блокирующие санкции введены по программе

«Украина» и направлены в основном против предприятий ОПК и их руководства, а также ряда политиков и иных физических лиц.

Так называемое «Правило 50%» гласит: любое лицо, владеющее долей более 50% уставного капитала организации, попавшей под блокирующие или секторальные санкции, тоже считается субъектом этих санкций.

Секторальные санкции SSI (Sectoral Sanctions Identifications) – это меры, ограничивающие совершение сделок и операций в отношении компаний из определённых секторов экономики. Имущество и имущественные права участников списка SSI не считаются заблокированными.

– Где можно получить актуальные данные по последним санкционным требованиям?

Р. Т: – Таким первоисточником является сайт Минфина США.

Необходимо мониторить все виды новых актов, а также рекомендуемые комплаенс-программы. Но всё это малоэффективно без их понимания, умения интерпретировать и без внедрения сотрудникам чётких инструкций по соблюдению санкционного риск-менеджмента.

– Но почему отечественный предприниматель, работающий в российском правовом поле, должен соблюдать санкции США?

Р. Т: – Чтобы избежать риска применения штрафных мер в отношении участника сделок, связанного с нарушением требований регулирующих органов (в данном случае – США).

Он возникает для компаний, ведущих международную деятельность, особенно с западными рынками, ведь взаиморасчёты в долларах США априори предполагают возникновение санкционного комплаенс-риска. Самый очевидный и распространённый из них – риск заморозки транзакции в банке-корреспонденте.

– А кто в организации должен быть мотивирован на стопроцентный аудит всех международных сделок и проектов?

Р. Т: – Топ-менеджмент, управленцы несут ответственность перед акционерами за безопасность бизнеса.

Парадоксально то, что в России часто люди или отделы, замотивированные на коммерческий результат, отвечают и за комплаенс.

А ведь регуляторный комплаенс аргументированно отвечает на вопрос: «Почему продавать нельзя?»

Коммерческие департаменты, отделы продаж, экспортные сотрудники замотивированы на финансовый результат и воспринимают риск-менеджмент как мешающую развитию процедуру. В результате сотрудники часто искажают информацию и осознанно не уделяют должного внимания регуляторным требованиям, с целью добиться хороших показателей продаж.

К тому же в России сегодня крайне мало санкционных специалистов, тогда как в Европе и США санкционные комплаенс-менеджеры играют важную роль при принятии стратегических решений.

Грамотное привлечение аудиторов даёт шанс на реализацию проекта, показав: «Можно продавать, но при соблюдении таких-то условий, при подаче на такие-то лицензии, исключив таких-то поставщиков и клиентов». Понимание риска позволит руководителям осознанно принять то или иное управленческое решение с пониманием ответственности и последствий.

– Значит, необходимо овладеть инструментарием по контролю исполнения регуляторных правил тех юрисдикций, с которыми связан ваш бизнес? Какие инструменты здесь можно применять?

Р. Т: – Существуют автоматизированные скрининговые IT-решения (зарубежные аналоги либо российский «СПАРК-Интерфакс» или «Контур.Фокус»). Именно они интегрированы в CRM-системы (Customer Relationship Management, система управления взаимоотношениями с клиентами, позволяющая контролировать качество работы отдела продаж); а также MRP-систе-

мы (Material Requirements Planning, планирование потребности в материалах) большинства международных предприятий. В этих системах идёт автоматический скрининг по санкционным спискам всех бизнес-партнёров, или их санкционная оценка на «токсичность» и риски работы с ними: от on-boarding уровня до онлайн-мониторинга бизнес-процессов, продаж, закупок.

Самые известные и надёжные из них: Dow Jones, Dun & Bradstreet; World-Check/Thomson Reuters, WorldCompliance/LexisNexis.

– То есть зарубежные партнёры российских компаний смотрят на них через эти комплаенс-скрининговые системы?

Р. Т: – Правильно, но уточню: через анализ и интерпретацию этих сведений, а также иные методы в сфере санкционного риск-менеджмента. Практика санкционного права Alliance Legal CG – это взгляд на вашу компанию глазами зарубежного партнёра.

Эксперты санкционной практики Alliance Legal владеют инструментами глубокой экспертизы в области контроля конечного использования экспорта, проведения аналитических расследований и санкционного комплаенса в международной торговле и финансовом секторе.



– Какие есть ещё методы и решения в этой сфере?

Р. Т: – Ещё применяется санкционный комплаенс в «ручном режиме», санкционный дью-дилиденс: проверка проекта или предполагаемого контрагента.

Его роль в современном бизнесе вырастает и становится неотъемлемой частью стратегии по развитию.

– Ваши юристы могут подготовить компании санкционный риск-менеджмент отдел и внедрить санкционную программу?

Р. Т: – Если мы говорим про системный подход в услугах Alliance Legal по внедрению риск-менеджмент программы, это комплекс моделирования рисков и обучения коллектива клиента.

– Евгений, но ведь на фоне пандемии и мирового экономического кризиса риторика относительно санкций будет

меняться? Возможно ли возникновение «зелёных коридоров», ослабление санкций по ряду направлений, например, по здравоохранению?

Е. К: – Да, в условиях пандемии перед миром стоят более глобальные вызовы, чем санкции. Однако такие изменения сегодня – всё ещё вопрос политики, а не экономики и бизнеса. Пока это так – санкционный режим останется неизменным. Показательно, что члены ООН не поддержали инициативу генсека А. Гутерриша отказаться от санкций из-за пандемии и мирового кризиса.

Но последствия последних мировая экономика в полной мере ощутит лишь через несколько месяцев. И каким образом они отразятся на внешней политике стран, никто не знает. Когда на первый план выйдут не политические, а экономические интересы, всё может сильно измениться.

– Род, какие уроки уже сейчас можно извлечь из ситуации? Как она изменит мир?

Р. Т: – Движение мира к глобальности и трансграничности нарушено пандемией. Страны пока изолируются даже в экономическом плане.

Нарушение цепочек поставок в Китае из-за пандемии, где, чтобы сделать айфон, надо свести в одно место сотни комплектующих, много раз пересекавших границы, показало, что риск-менеджмент должен учитывать и такие катаклизмы.

Кстати, про локализацию производств в России: мы вроде бы и сделали это, назвав модным словом «импортозамещение», но по факту постоянно сталкиваемся с вопросом трансфера технологий!

Чтобы сделать отечественный электромобиль «Тесла», вы должны использовать сотни импортных комплектующих.

Таким образом, уходя от глобализации, пока мы приходим к зависимости от импортных комплектующих и технологий.

И тут опять возникают вопросы риск-менеджмента и санкционного комплаенса.

Мой прогноз: страны будут локализовать производства при увеличении импорта комплектующих. А затем – стремиться выйти на внешний рынок со своим продуктом, что не отменяет вопросы комплаенса и регуляторных требований нового экспортного рынка.

Сегодня рушатся мировые цепочки поставок на предметы здравоохранения, возникает волнообразный рост спроса на медицинское оборудование и средства защиты. Для предприятий России это возможность использовать наш научный потенциал и предложить мировому рынку высокотехнологичные решения.

Мы можем надеяться, что новый мир будет иметь меньше преград для сотрудничества!

Подготовила Елена Александрова



Since 2014, the terms “sanctions” and “counter-sanctions” have been used in the media, and these phenomena have started to have an impact on both Russian and global business. About the rules of the “game” in conditions of sanctions wars, the impact of the pandemic and the approaching global crisis we talked to the experts of the Russian law firm Alliance Legal Consulting Group – Evgeny Karnoukhov, the Managing Partner, and Rod Tuvaev, Special Adviser on sanctions law practice, certified specialist in the field of export control, sanctions and rules of international trade.

ALLIANCE LEGAL CG: LAWYERS

Sanctions Compliance for Russian Business: All Aspects of the Issue

Mr. Karnoukhov – Sanctions, embargoes, tariff wars between countries – all this affects the business engaged in export trade or importing foreign components, the financial institutions, because of the increased risks of transactions. This is a new reality with which we must learn to work.

Any law which regulates the further sanctions innovations is crucial to business as it influences the established sales channels or a supply chain.

Sanctions compliance serves to prevent these risks. Its vital role in protection of the value of shareholders, the business owners' assets is obvious.

Today, the services provided by professional experts and consultants in the field of sanctions audit and compliance have become in demand. Rod Tuvaev, head of sanctions law practice at Alliance Legal Consulting Group, is one of such professionals.

– Mr. Tuvaev, is the development of business related to the countries of Europe and the USA possible under the sanctions

regime? What exactly is the task of the sanctions managers?

Mr. Tuvaev – Answer yourself the questions: how often do you open the 26 US sanctions lists? Do you have a consultant on sanctions? Do you conduct a sanctions audit of the business activities of your company, or do you conduct a sanctions due diligence of a project before investing or participating in it?

Do you assess the risks of non-compliance due to sanctions against the contact obligations of your company, contractors, suppliers, foreign contractors of your suppliers?

Do you study the sanctions background or the relationship with the sanctioned persons as part of the verification procedure of the counterparty (know your client)? The OFAC enforcement practice shows that today you should answer “Yes!” to these questions, especially if you export to the US or EU, receive components from the US or Europe, or simply participate in international projects.

Nevertheless, there is an opportunity for business to develop under the sanctions regime, if certain conditions are met. The task of experts, auditors and sanctions managers is to protect a business by creating a system in which all the transactions related to international trade will be 100% legal in the jurisdictions of all the countries where the activity is conducted!

– What types of sanctions regarding domestic business exist today?

Mr. Tuvaev – In relation to Russia, blocking sanctions were introduced under the Ukraine program and are directed mainly against defense industry enterprises and their leadership, as well as a number of politicians and other individuals.

The so-called “50% Rule” states: any person who owns more than 50% of the charter capital of an organization that is subject to blocking or sectoral sanctions is also considered the subject of these sanctions.

Sectoral Sanctions Identifications (SSIs) are measures that restrict transactions and

operations against companies from specific sectors of the economy. The property and property rights of participants in the SSI list are not considered blocked.

- Where can one get the relevant data on the latest sanctions requirements?

Mr. Tuvaev – The US Treasury website is such a primary source.

It is necessary to monitor all types of new acts, as well as recommended compliance programs. But all this is ineffective without understanding, ability to interpret, and without the introduction of clear instructions for employees to comply with sanctioned risk management.

- But why should a domestic entrepreneur working in the Russian legal field comply with the US sanctions?

Mr. Tuvaev – It is vital to avoid the risk of penalties against a participant in transactions related to violations of regulatory requirements (in this case, the United States).

It arises for companies engaged in international activities, especially connected with Western markets, because mutual settlements in USD imply the occurrence of sanctions compliance risk a priori. The risk of freezing a transaction in a correspondent bank is the most obvious and common of them.

- And who in a company should be motivated to 100% audit of all international transactions and projects?

Mr. Tuvaev: – Top management, managers, are responsible to shareholders for business safety.

It is a paradox that in Russia often people or departments motivated for a commercial result are also responsible for compliance.

But regulatory compliance reasonably answers the question: “Why can’t you sell?”!

Commercial departments, sales departments, export employees are motivated by financial results and perceive risk management as a procedure which hinders development. As a result, employees often distort information and consciously do not pay due attention to regulatory requirements in order to achieve good sales performance.

In addition, there are very few sanctions law specialists today in Russia, while in Europe and the United States, sanctions compliance managers play an important role in making strategic decisions.

Competent engagement of auditors gives a chance for the implementation of a project, showing: “You can sell, but subject to certain conditions, when applying for certain licenses, excluding certain suppliers and customers.” Understanding the risk will allow managers to make one or another managerial decision consciously

with understanding of responsibility and consequences.

- So, one needs to master the tools for monitoring the implementation of regulatory rules of those with which their business is associated? What tools can be used here?

Mr. Tuvaev – There are automated screening IT solutions (foreign analogues or the Russian SPARK Interfax or Kontur Focus). They are integrated into CRM systems (Customers Relationship Management system which allows to control the quality of work of the sales department); as well as MRP systems (Material Requirements Planning) of most international enterprises. These systems provide with automatic screening according to the sanctions lists of all business partners, or their sanction assessment for “toxicity” and the risks of working with them: from on-boarding level to online monitoring of business processes, sales, purchases.

The most famous and reliable of them are: Dow Jones, Dun & Bradstreet; World-Check / Thomson Reuters, WorldCompliance / LexisNexis

- Does it mean that foreign partners of Russian companies look at them through these compliance screening systems?

Mr. Tuvaev – That’s right, but I’ll clarify: through the analysis and interpretation of this information, as well as through other methods in the field of sanctioned risk management. The practice of Alliance Legal CG sanctions law is a look at your company through the eyes of a foreign partner.

The Alliance Legal sanctions experts have in-depth expertise in export end-use control, analytical investigations and sanctions compliance in international trade and the financial sector.

- What other methods and solutions are there in this area?

Mr. Tuvaev – The sanction compliance in “manual mode” is also applied, the sanctions Due Diligence: verification of the project or proposed counterparty.

Its role in modern business is growing and becoming an integral part of a development strategy.

- Can your lawyers prepare a sanction risk management department for the company and implement the sanction program?

Mr. Tuvaev – If we are talking about a systematic approach to the Alliance Legal services for implementing a risk management program, this is a complex of risk modeling and client team training.

- Mr. Karnoukhov, will the rhetoric regarding sanctions change amid the

pandemic and the global economic crisis? Are “green channels” and the weakening of sanctions in several areas, for example, health are possible?

Mr. Karnoukhov – Yes, while pandemic, the world faces more global challenges than sanctions. However, such changes today are still a matter of politics, not economics and business. While this is so, the sanctions regime remains unchanged. It is telling that UN members did not support the initiative of Secretary General A. Guterres to abandon sanctions due to the pandemic and the global crisis.

But the consequences of the latter will be fully felt by the world economy only in a few months. Nobody knows how they will affect the foreign policy of countries. When not political, but economic interests are brought to front, everything can change dramatically.

- Mr. Tuvaev, what lessons can now be learned from the situation? How will it change the world?

Mr. Tuvaev – The movement of the world towards globality and transboundary interactions disrupted by the pandemic. Countries are isolated, even in economic terms.

Disruption of the supply chain in China where due to the pandemic, in order to make an iPhone, it is necessary to bring hundreds of components which crossed borders many times to one place, showed that risk management should also consider such disasters.

By the way, on the localization of production in Russia: we seem to have made it possible and introduced the fashionable word “import substitution”, but in fact we constantly encounter the issue of technology transfer!

To make a domestic Tesla electric car, one needs hundreds of imported components.

Thus, moving away from globalization, we face dependence on imported components and technologies.

And here again the questions of risk management and sanctions compliance arise.

My forecast is as such: countries will localize production with an increase in imports of components. And then they will strive to enter the foreign market with this product, which involves further issues of compliance and regulatory requirements of the new export market.

Nowadays global supply chains for healthcare items are collapsing, and there is a wave-like growth in demand for medical equipment and protective equipment. This is an opportunity for Russian enterprises to use scientific potential of this country and offer high-tech solutions to the world market.

We can hope that the new world will have fewer barriers to cooperation!

Prepared by Elena Alexandrova

АНАТОЛИЙ ГОЛЬЦОВ:

НАША ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА –
ПОЛНОЦЕННО РАСКРЫТЬ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ
ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАШИХ
МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ



Липецкая торгово-промышленная палата объединяет более 600 различных предприятий региона. Успешная работа данной организации оказывает положительное влияние на бизнес в регионе.

В том числе благодаря деятельности ТПП Липецкая область стала площадкой для реализации многих успешных бизнес-проектов, а также инициатором законов, облегчающих деятельность предпринимателей по всей стране.

О настоящем и будущем бизнеса в Липецкой области мы поговорили с президентом торгово-промышленной палаты региона Анатолием Гольцовым.

– Что делает Липецкая ТПП для восстановления сельского хозяйства в регионе?

– Липецкая область – регион металлургический. Но сельское хозяйство – важнейшая отрасль экономики региона, и Липецкая область всегда была лидером в РФ. Нельзя сказать, что произошли разрушительные изменения в этой отрасли, чтобы её восстанавливать. В область приходят новые технологии, инвесторы выбирают площадку для своей работы. Липецкая ТПП информирует потенциальных инвесторов о преимуществах работы в регионе. Ряд международных предпринимателей принял решение о размещении своих производств в Липецкой области с нашей подачи. Особая роль у малых и средних предприятий: это французские сыры, свиноводство, растительные масла (рапсовое и подсолнечное).

– В одном из своих интервью вы сказали, что экспорт – высшая ступень экономики. А каков сейчас экспорт Липецкой продукции?

– В настоящее время в Липецкой области порядка 100 малых и средних предприятий, экспортирующих свою продукцию. Они работают с 39 странами мира. Продукция наших региональных компаний интересна и конкурентоспособна не только в странах СНГ, но и на Африканском и Европейском континентах в части машиностроительной и химической продукции, а на Ближнем Востоке востребована сельскохозяйственная продукция. В первом полугодии были поставки высококачественных смазочных материалов с инновационными добавками, строительной продукции, чугуновых фасонных частей, георешёток в Бенин, Беларусь, Уз-

бекистан, Казахстан, Армению, Киргизию, Румынию и др. В ближайшей перспективе будут поставки липецкой шоколадной продукции в Бельгию.

Сегодня в текущей социально-экономической ситуации у экспортёров сохраняются возможности. Благодаря нашим программам, участию в наших выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях компании-экспортёры сохранили международные связи и продолжили экспортировать, т. е. диверсифицировали рынки сбыта и сохранили свои производства. Это та конкретная ситуация, которая показывает важность экспорта.

В 2016 г. в рамках ГЧП администрацией Липецкой области и Липецкой ТПП был создан Центр поддержки экспорта. Основная задача – полноценно раскрыть и использовать экспортный потенциал

**«ПРЕДПРИЯТИЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО
КОМПЛЕКСА
ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ
ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ
НЫНЕШНЕГО ГОДА
ЭКСПОРТИРОВАЛИ
ПРОДУКЦИИ НА
210 МИЛЛИОНОВ
ДОЛЛАРОВ США».**

наших малых и средних предприятий во благо развития региона. Важным преимуществом центра является то, что он осуществляет деятельность в партнёрстве с Липецкой ТПП, которая является частью мировой системы ТПП и имеет огромный опыт в установлении и развитии международных связей, в т. ч. в части взаимодействия с торгпредствами и представителями ТПП РФ за рубежом. Также палата – крупнейшее в регионе объединение бизнеса.

Центр оказывает содействие субъектам МСП по развитию их экспортной деятельности: льготное участие в выставках и деловых мероприятиях, сертификация продукции, создание презентационных материалов и сайтов на иностранном языке, маркетинговые исследования, консультирование и обучение, и др. Сложившуюся ситуацию с пандемией центр и бизнес использовали максимально эффективно. В этот период были проведены образовательные программы, которые проходили в непривычном для всех онлайн-формате.

В планах Центра поддержки экспорта на 2020 г. – большое количество международных специализированных и универсальных выставок, бизнес-миссий и конгрессных мероприятий, и мы, конечно, ждём скорейшего открытия границ и снятия ограничительных мер для участия в них.

– В Липецке на сегодняшний день реализуется проект «Экспорт продукции АПК». На каком этапе он сейчас находится?

– Агропромышленный комплекс – одна из важнейших составляющих экономики государства, которая является комплексом взаимодействия различных отраслей

хозяйства. И не только отраслей. В этой системе малый бизнес идёт в фарватере крупного. Предприятия агропромышленного комплекса Липецкой области за пять месяцев нынешнего года экспортировали продукции на 210 миллионов долларов США. Это на 42% выше аналогичного показателя прошлого года.

Объёмы производства липецкого АПК значительно превышают потребности жителей области. Так, сахара выпускается больше в 15 раз, подсолнечного масла – в 23 раза, мяса – в 3,2 раза, зерна – в 2 раза. Кроме того, хозяйства области полностью обеспечивают регион молоком и молочными продуктами, овощами и картофелем. Избыток продукции поставляется в другие регионы и на экспорт. Объём экспорта агропромышленного комплекса Липецкой области занимает второе место в региональном внешнеторговом обороте региона после металлургии. На зарубежные рынки поставляются злаки, мука, подсолнечное масло, сахар, макаронные изделия, минеральные воды, пиво и прочие готовые пищевые продукты, в том числе для детского питания.

– Какие направления экономики являются наиболее перспективными для Липецкой области?

– Наиболее динамично развивающимися направлениями на сегодняшний день для экономики нашего региона являются металлообработка, машиностроение, производство электротехнической продукции, перерабатывающая промышленность, производство строительных материалов.

Заслуживающим внимания направлением является сфера услуг. У неё хорошие перспективы, особенно в части турбизнеса. Липецкая ТПП будет уделять этому вопросу большое значение.

– Липецкая ТПП стала инициатором закрепления в Конституции обязанности правительства содействовать развитию бизнеса. Как вы считаете, каким образом поправки к Конституции скажутся на развитии бизнеса в России?

– Экономика России работает в рыночных условиях, в условиях предпринимательства. Только предприниматели



**«ПОДДЕРЖКА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ЧАСТНОЙ ИНИЦИАТИВЫ
ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ
ИЗ ГЛАВНЫХ ЗАДАЧ
ПРАВИТЕЛЬСТВА».**

создают рабочие места, товары и услуги, внедряют новые технологии, обеспечивая тем самым рост ВВП и налоговых доходов государства, региона, района. В том числе из этих доходов финансируются социальные программы. Поэтому поддержка предпринимательства и частной инициативы является одной из главных задач правительства. Предпринимательское сообщество Липецкой области прекрасно понимает всю важность этой поправки. Именно этим обусловлена высокая активность, проявленная бизнесом в ходе голосования по изменениям в Конституции.



«ОДСК ЛИПЕЦК»:

ПРИНЦИП НЕПРЕРЫВНОСТИ КАК КЛЮЧЕВОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Строительная отрасль Липецкой области кардинально изменилась с приходом нового застройщика. Липецкая структура объединённой домостроительной корпорации с аббревиатурой «ОДСК Липецк» по итогам 2019 года заняла лидирующую позицию по объёму введённого в строй жилья, что подтверждают официальные данные Единого реестра застройщиков. В текущем году тенденция сохраняется.

ВОЗВРАЩАЯ ДОВЕРИЕ

Оценивая результат почти трёх лет работы в Липецкой области, генеральный директор группы компаний корпорации «ОДСК», председатель совета директоров строительного холдинга ПАО «Орелстрой» Александр Рогачев сказал в одном из интервью, что в 2018 году деятельность «ОДСК Липецк» на территории региона была скорее подготовкой к последующей работе. Заключив первое соглашение с администрацией Липецкой области о завершении строительства нескольких домов, компания начала достраивать проблемные объекты, с которыми не справились местные застройщики. Речь шла о четырёх домах в Европейском микрорайоне и двух – в Елецком.

Чтобы не терять время, одновременно оформлялись документы и велась подготовка к строительству. Это было важно для обманутых дольщиков. Люди, которые приобрели квартиры по договорам

долевого участия, уже перестали верить, что смогут их получить. Благодаря тому, что липецкий губернатор Игорь Артамонов заключил с «ОДСК Липецк» соглашение уже через неделю после назначения на должность, у многих дольщиков появилась сначала надежда, а потом и уверенность, что ситуация принципиально изменится. В феврале компания взяла под свою ответственность ещё один недостроенный дом, на этот раз в Университетском микрорайоне Липецка.

ГЛАВНОЙ ЗАДАЧЕЙ БЫЛО ПОТУШИТЬ КРИЗИС

Планы выхода в другие регионы прорабатывались давно. Судите сами: входящий в состав группы «ОДСК» холдинг «Орелстрой» – крупная строительная компания по меркам не только Орловской области, но и всего Черноземья. Здесь работает свыше 3 тыс. человек. Но Орёл – относительно небольшой го-

род и компании давно стало тесно в его рамках. Производственные мощности тогда ещё ПАО «Орелстрой» были загружены менее чем на треть, и мириться с таким положением вещей руководство компании не собиралось. Внутренние специалисты изучали рынки нескольких регионов – как соседних, так и отдалённых. Выходу в Липецк способствовали и географические условия, и состояние местного рынка недвижимости, и готовность властей работать честно, прозрачно и конструктивно.

Понимало ли руководство, выступая перед липецкими властями с инициативой взяться за недострои, что за этим последует полноценная экспансия на рынок соседнего региона? Топ-менеджеры ОДСК не могли предвидеть, как будет развиваться ситуация, но рассматривали возможность прийти в Липецк всерьёз и надолго. Они больше ощущали себя пожарной командой, и главной задачей



ОДСК

ОБЪЕДИНЕННАЯ
ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ
КОРПОРАЦИЯ

37

ИТОГИ 2019 ГОДА

ЛИПЕЦК

ПЕРВЫЕ ДВА ДОМА «ОДСК ЛИПЕЦК» ДОСТРОИЛА И ВВЕЛА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В КАЧЕСТВЕ ГЕНПОДРЯДЧИКА УЖЕ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА. ВСЕГО В ПРОШЛОМ ГОДУ КОМПАНИИ УДАЛОСЬ ВВЕСТИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПЯТЬ ДОМОВ, ПРИЧЁМ ОДИН ИЗ НИХ – ДОСРОЧНО. БОЛЕЕ ТЫСЯЧИ СЕМЕЙ ПОЛУЧИЛИ КЛЮЧИ ПЕРЕД НОВЫМ ГОДОМ. ЕЩЁ ДВА ДОМА ДОСТРАИВАЮТСЯ В ДАННЫЙ МОМЕНТ. ЗА ЭТУ РАБОТУ «ОДСК ЛИПЕЦК» ПОЛУЧИЛА КОМПЕНСАЦИОННЫЕ УЧАСТКИ, НА КОТОРЫХ ПЛАНИРУЕТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ, УКРЕПЛЯЯ СВОИ ПОЗИЦИИ В РЕГИОНЕ. ЕЩЁ НА СТАРТЕ РАБОТЫ В ЛИПЕЦКЕ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ КОМПАНИЯ ФИГУРИРОВАЛА В ЧИСЛЕ ВЕДУЩИХ САНАТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ПОМОЩЬ ЗАСТРОЙЩИКАМ, И СПУСТЯ ВРЕМЯ СТАЛО ОЧЕВИДНО, ЧТО ОНА ОПРАВДАЛА ЭТИ ОЖИДАНИЯ.

было потушить кризис с обманутыми дольщиками, грозивший серьёзно дестабилизировать социально-экономическую обстановку в регионе.

СОПОСТАВИМ МАСШТАБЫ

Сопоставимы ли сегодня масштабы строительства в Липецке с Орлом, родным городом строителей? Директор компании «ОДСК Липецк» Кирилл Ерихов подытожил результаты работы и рассказал о планах на будущее. В 2019-м компания сдала 10 домов в Орле и пять достроенных объектов в Липецке. В текущем году компания строит 12 домов в Орле и два – в Липецке. При этом в Липецке количество квартир в них составит 1254. Масштаб работ в новом для «ОДСК Липецк» регионе пока что скромный, и лидерство среди застройщиков скорее говорит о неразвитости этого рынка. Но возможности строительной корпорации «ОДСК» позволяют возводить более 300 тыс. м² жилья в год, и есть вероятность, что работа в липецком регионе

позволит компании продвинуться в решении проблемы незадействованных мощностей.

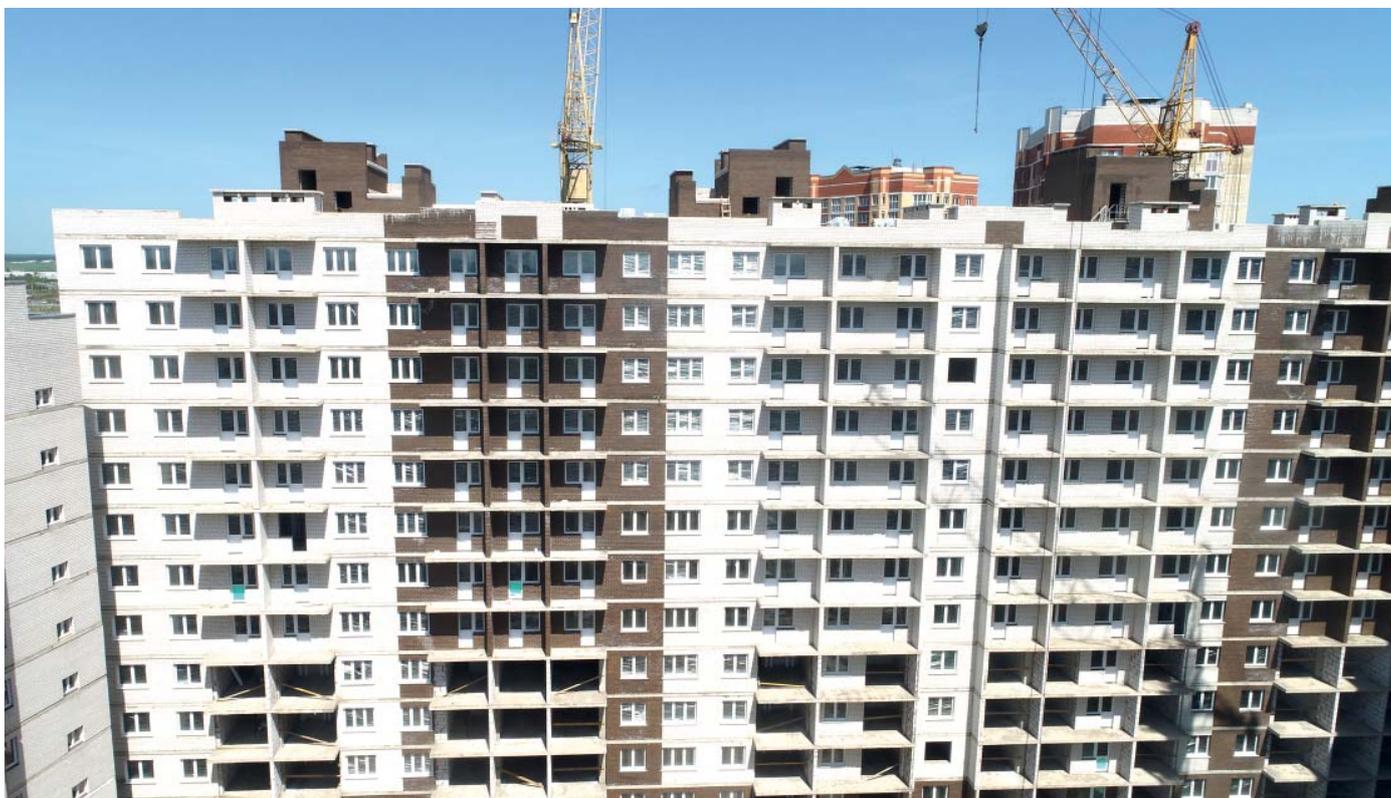
В прошлом году корпорация ввела в строй всего 29 тыс. м² жилой площади в качестве застройщика, став лидером. (Ещё почти столько же компания достроила в качестве генерального подрядчика, выполнив обязательства группы компаний «СУ-5» – прим. ред.) По мнению экспертов, санация – довольно распространённый повод для экспансии, и тот, кто находит ресурс для завершения объектов недостроя, имеет шанс занять позицию сильного игрока на слабом рынке. И несмотря на корректировки стратегии, которые внесли события 2020 года, группа компаний «ОДСК» планирует продолжать экспансию.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ УСПЕХА

Многие удивляются, за счёт чего ОДСК удалось с первого года работы в регионе полноценно конкурировать с местными застройщиками? В основе работы корпо-

рации лежит принцип непрерывности. Пока идёт поиск участка, проводятся расчёты и начинается проектирование. Когда идёт отделка одного дома, полным ходом возводятся стены второго, закладывается фундамент третьего. Уже 5 лет все квартиры ОДСК сдаёт с готовой отделкой. В этом ключевое преимущество. Компания строит «панельки», но такие дома являются комфортными и прогрессивными. Современный дизайн, хорошая звукоизоляция, качественные материалы – всё это есть в современной «панельке». При этом строительство такого дома занимает всего год.

Стратегия «ОДСК Липецк» заключается в стремлении расти и готовности выходить за пределы регионов своего присутствия. А поему, возможно, строительный холдинг продолжит дальнейшую экспансию в другие регионы. Однако из-за недавних событий окружающая бизнес-среда достаточно сильно изменилась. Поэтому застройщики внимательно следят за рынком и корректируют планы.





«Свободный сокол»:

СОВРЕМЕННОЕ КАЧЕСТВО, ДОКАЗАННОЕ ИСТОРИЕЙ

Производство Липецкой трубной компании «Свободный сокол» напрямую влияет на качество питьевой воды и экологическую безопасность России. Трубы предприятия используют на крупнейших объектах федерального значения, в том числе в нефтегазовой промышленности. «Мы долго вели работы с нефтяниками, проводили много экспериментов. Специалисты признали качество и долговечность нашей трубы на внутрипромысловых площадках при добыче нефтепродуктов. Это для нас колоссальный и неосвоенный рынок, и мы делаем на нём первые шаги», – говорит генеральный директор ООО «ЛТК «Свободный сокол» Игорь Викторович Ефремов. И это далеко не полный список объектов, где трубы завода признают надёжными, долговечными, быстрыми по монтажу. И не только в России...

СЕКРЕТНЫЙ ГОСТ 1937 ГОДА

– Игорь Викторович, вы производите чугунные трубы с диаметром от 80 до 1000 мм, длиной в 6 метров – внушительный размер. Считавшийся ранее хрупким чугун приобрёл свойства стали, стал пластичным и сверхпрочным за счёт модификации. Главный недостаток чугуна решён. Это ноу-хау вашего завода?

– Это мировая тенденция, в основе которой лежит разработка советских учёных. В довоенный период у России не было марганцевой стали. В то время активно развивалось производство бронетехники, а марганцевая сталь – это прежде всего гусеничная техника.

С. Орджоникидзе поставил задачу советским учёным – найти материал, который

мог бы заменить марганцевые стали. И действительно, первая военная техника пошла на гусеницах из высокопрочного чугуна.

Существует секретный ГОСТ 1937 года. Наши неравнодушные сотрудники нашли его, и мы увидели, что уже тогда говорилось о применении и использовании подобного материала с уникальными свойствами.

В дальнейшем американцы заявили в 1946 году о промышленном использовании аналогичного материала. Поскольку у нас он был секретным, они до сих пор себя считают прародителями чугуна с шаровидным графитом.

Лидерами и теми, кто привёл этот материал в трубную промышленность, стали французы, а именно компания «Понт-а-Муссон». Они разработали технологию, которую мы используем сегодня.

– Известно, что «Свободный сокол» первым в России освоил производство труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом. Что даёт этот факт заказчикам вашей продукции и конечному пользователю?

– Применение чугуна в системах водоснабжения и водоотведения уже давно зарекомендовало себя длительным сроком использования. В нашем музее есть чугунные образцы, которые ещё при Петре I применялись в производстве труб. Им уже под 300 лет! Они могли бы до сих пор эксплуатироваться. Их демонтировали в Петродворце лишь потому, что нужно было увеличивать сечение: меняли на новую трубу.

Современный высокопрочный чугун – это уникальный материал, который очень долговечный и пластичный. Он устойчив к внешним воздействиям, как и сталь. При этом он сохранил все антикоррозионные свойства серого чугуна. Мировая практика сегодня демонстрирует рост его применения, особенно в магистральных водоводах и системах водоотведения.

МЕНЯТЬ НЕЛЬЗЯ ОСТАВИТЬ

– Существуют ли проблемы с контрафактной продукцией?

– К сожалению, на сегодняшний день это серьёзная проблема в сфере водоснабжения. На российский рынок поступает некачественный продукт из различных материалов, поскольку отсутствует единая обязательная система сертификации происхождения и качества.

Нет единых стандартов к системам водоснабжения и водоотведения. Сегодня большое количество трубопроводов в системе подлежит замене. Общий износ, по разным оценкам, от 60 до 75%. Отсутствие единой технической политики не позволяет нам осуществить полноценную реновацию в этой сфере.

Почему? Прежде всего, потому что сегодня на рынке до 30-40% контрафактной продукции, которая не отвечает никаким требованиям современных стандартов. Более того, такие трубы несут угрозу жизни и здоровью наших граждан, поскольку некачественные трубопроводы проницаемы и выделяют летучие бензолы, фенолы и т. д.

«УСПЕШНО ВЫДЕРЖИВАЕМ, СПОКОЙНО КОНКУРИРУЕМ»

– Вы продаёте продукцию в 20 стран мира, при этом у каждого государства свои стандарты и сертифицированные органы. Насколько это сложная процедура и насколько высоки стандарты в Европе, например?

– Ежегодно мы подтверждаем международные сертификаты ИСО, действующие в

ПРОДУКЦИЯ ЛИПЕЦКОЙ ТРУБНОЙ КОМПАНИИ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ» ИСПОЛЬЗОВАНА ПРИ РЕКОНСТРУКЦИИ РАЗВЯЗКИ НА МКАД. ИЗДЕЛИЯ СЛУЖАТ НА МОЛОЧНОМ ПРЕДПРИЯТИИ «УВА-МОЛОКО» В УДМУРТИИ. В НОВОЙ МОСКВЕ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ИНФЕКЦИОННОГО ЦЕНТРА В КОММУНАРКЕ ТАКЖЕ ВЫБОР ПАЛ НА ТРУБЫ ИЗ ВЧШГ. ПРОДУКЦИЯ ВОСТРЕБОВАНА В СФЕРЕ ДОБЫЧИ И ЭКСПОРТА НЕФТИ И ГАЗА. ЕЁ ВЫБРАЛИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ОДНОГО ИЗ КРУПНЕЙШИХ В МИРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ПРИРОДНОГО ГАЗА И ВАЖНОГО ЗВЕНА ГАЗОПРОВОДА «СИЛА СИБИРИ» – АМУРСКОГО ГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА. И ЭТО ЛИШЬ МАЛАЯ ЧАСТЬ ПРИМЕРОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ.

Европе. Дважды в год нас проверяют независимые эксперты. Пять лет назад независимая экспертная итальянская компания с мировым именем ISIM дала право ставить на наших трубах, экспортированных в Европу, знак качества, одобренный ими.

Да, приходится проходить сложные испытания и лабораторные анализы, но мы успешно их выдерживаем и спокойно конкурируем на внешнем рынке. Хотелось бы, чтобы и другие производители, поставляющие продукцию на рынок России, проходили такую же глубокую сертификацию качества. Это станет гарантией защиты российских граждан от некачественной продукции, и вода, поставляемая в дома людей, будет не опасна для жизни и здоровья.

ЭКОЛОГИ ПРИЗНАЮТ

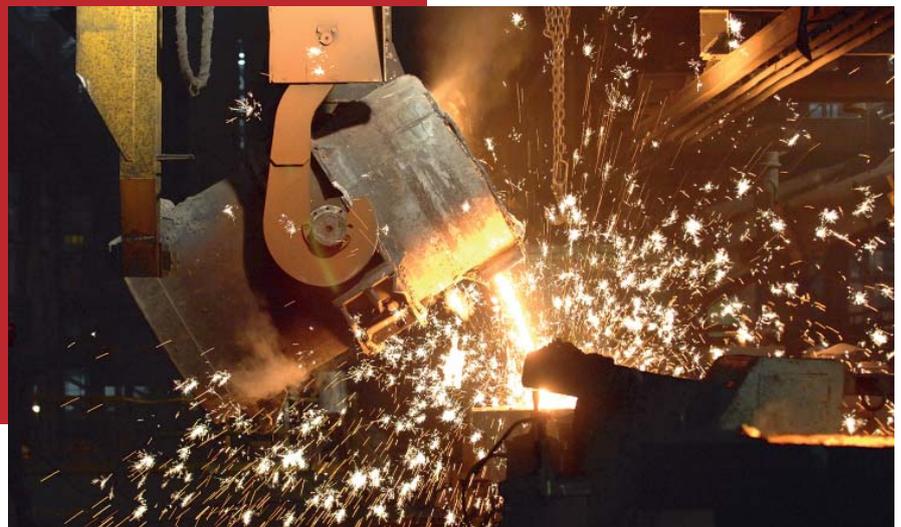
– Вопрос как раз про то, что мы пьём. Всем понятно, как важно, каким путём идёт вода и по каким трубам. С учётом качества вашей продукции у вас должно быть работы непечатый край. Или нет?

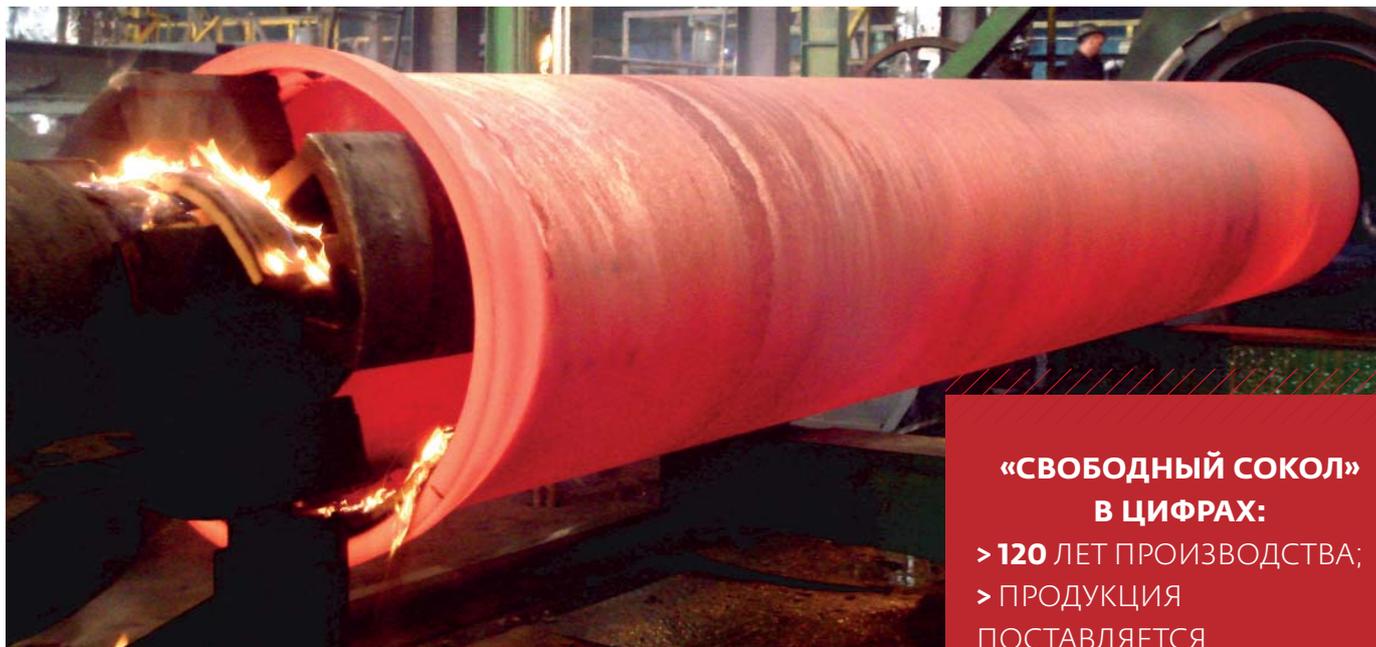
– К сожалению, это не совсем так. Представьте, Европа выпускает 2 млн 800 тыс. тонн аналогичной продукции. Китай выпускает порядка 4 млн тонн. А мы – всего от 70 до 100 тыс. тонн в год.

– И подозреваю, не из-за того, что недостаточно производственных мощностей?

– Да, ввиду отсутствия технической государственной политики и технических регламентов на водоснабжение и водоотведение снижается спрос на качественную продукцию. Получается замкнутый круг. К слову, износ системы водоотведения (стоков) даже катастрофичней, чем водоснабжения.

Для примера, самую дорогую трубу, которую мы производим и грузим в Англию, как ни странно, там применяют для водоотведения, т. е. на канализацию. В России же на канализационные стоки применяют самую дешёвую трубу.





Экологи признают, что в России всё сильнее ухудшается ситуация с загрязнением окружающей среды. В связи с чем это происходит? Ведь за последние годы не стало больше промышленных предприятий. Свалки тоже не являются основной причиной. Загрязнение происходит во многом из-за некачественных труб, по которым сегодня осуществляется водоотведение. Все водные потоки, естественные и промышленные, в том числе отходы жизнедеятельности человека, отводятся в системы водоочистки. А вот до очистных сооружений не доходит порядка 40% за счёт проницаемости низкосортных труб – это официальная статистика и, возможно, заниженная. Как мы знаем, любой подземный источник – это сообщающийся сосуд и нечистоты могут попасть в источники, из которых мы пьём.

К сожалению, качество забираемой воды, которую мы поднимаем из них, значительно ухудшается. Соответственно, стоимость добычи и доведения до санитарно-эпидемиологических норм увеличивается в 1,5-2 раза.

Политика официальных властей в первую очередь направлена на усиление и улучшение качества водоочистки. Но улучшить его сложно без решения вопроса транспортировки и водоотведения. Загрязнение только усиливается.

Мы решаем вопросы твёрдых бытовых отходов, это, несомненно, большая проблема для экологии, но это мизер по сравнению с тем ущербом, который мы получаем от дренажа отходов. Никто не видит, что творится под землёй.

НЕ ОТРИЦАЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

– Как улучшить ситуацию?

– Нужна централизованная государ-

ственная политика по реновации систем водоснабжения и водоотведения. Для этого важно принять технический регламент и предотвратить доступ на рынок контрафактной и фальсифицированной продукции. Обязательная сертификация решит эту проблему.

От систем водоснабжения и водоотведения зависят жизнь и здоровье граждан: человек на 80% состоит из воды.

Для примера, срок жизненного цикла нашей трубы – 100 лет. Её качество доказано историей. Контрафактную же трубу придётся менять в лучшем случае через 15 лет, даже если она стоит дешевле, экономия сомнительная. К тому же наша продукция по стоимости сравнима, а иногда и доступнее других материалов, например на больших диаметрах. А если принять во внимание влияние контрафакта на здоровье людей и ухудшение экологии, нанесётся колоссальный ущерб.

ВВИДУ ИНОСТРАННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

– *Политика протекционизма в России – насколько она эффективна по отношению к отечественному производителю, с вашей точки зрения?*

– Сегодня мы видим значительное присутствие на рынке китайских производителей, притом отечественный производитель не загружен. Продукция к нам идёт несертифицированная или условно сертифицированная.

Даже при том, что транспортную составляющую китайское правительство берёт на себя, с нами невозможно конкурировать по ценам за счёт электроэнергии и других ресурсов. Мы даже на уровне себестоимости дешевле. Поэтому возможность конкуренции остаётся исключительно за счёт снижения качества

«СВОБОДНЫЙ СОКОЛ» В ЦИФРАХ:

- > 120 ЛЕТ ПРОИЗВОДСТВА;
- > ПРОДУКЦИЯ ПОСТАВЛЯЕТСЯ В 20 СТРАН МИРА;
- > 30 ДИЛЕРОВ И ОФИЦИАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ;
- > НАШИ ТРУБЫ ЛЕЖАТ В 71 РЕГИОНЕ РОССИИ;
- > С 2012 ГОДА ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ПРОИЗВЕДЕНО 5,5 ТЫС. КМ ТРУБ:
- ЕСЛИ ПРОЛОЖИТЬ В ЛИНИЮ, ПОЛУЧИТСЯ РАССТОЯНИЕ В 50 МКМД.
- ЕСЛИ ЛЕТЕТЬ ВДОЛЬ ЭТОЙ ЛИНИИ НА САМОЛЁТЕ, ПОНАДОБИТСЯ 6 ЧАСОВ (БОЛЬШЕ, ЧЕМ РАССТОЯНИЕ ОТ МОСКВЫ ДО ИРКУТСКА).

продукции. У Китая есть великолепное качество, но подобная продукция неконкурентна по ценам.

Китайцы молодцы. У них есть политика внутреннего водоотведения, где они используют свою высокотехнологичную продукцию, сопоставимую по качеству с нашими трубами. Но к сожалению, к нам они поставляют то, что не используют на внутреннем рынке: третий и четвёртый сорт.

На нашем заводе нет сортности трубы, потому что мы работаем по ГОСТ ИСО 2531. Поэтому мы присутствуем в Европе, а китайцы нет. У нас 12 постов качества,

и если мы нашли брак у трубы, она сразу идёт на переплавку. А у китайцев – на доработку и отправляется к нам.

СИЛА И СКОРОСТЬ ПОЛЁТА

– Игорь Викторович, немного лиричный вопрос. По своей силе и скорости полёта птица сокол не сравнится ни с кем. Какая предыстория у названия вашего предприятия «Свободный сокол»?

– Это действительно историческое название. Завод создавался в конце позапрошлого века. Его ввели в эксплуатацию в 1900 году. Он назывался «Сокольский завод», поскольку его построили в районе Сокол. В 1923 году после национализации предприятия руководство завода и рабочие приняли решение добавить слово-приставку – и получился «Свободный сокол», что символизирует свободную Россию. Более того, история нашего предприятия ещё и в людях. На нашем заводе трудится около полутора тысяч человек, сформировались настоящие трудовые династии. Известны случаи, когда в разное время в одном цеху могли работать не только отец и сын, но и дед и прадед.

– Какие планы у «Свободного сокола»?

– У нас реально много значимых федеральных объектов. Там, где существует государственный контроль, мы себя чувствуем защищёнными. Это во многом зависит и от местных властей. Зачастую, к большому сожалению, ключевые посты сегодня в отрасли водоснабжения и водоотведения занимают непрофильные специалисты. Это огромная беда для страны.

А что же будут пить наши дети в будущем?

В планах «Свободного сокола» – наращивать объёмы производства, диверсифицировать его.

Совсем недавно мы совместно с мировым лидером в этой отрасли, датской компанией AVK, начали производить задвижки и запорную арматуру под торговой маркой «Свободный сокол». В России сейчас эта продукция привозная.

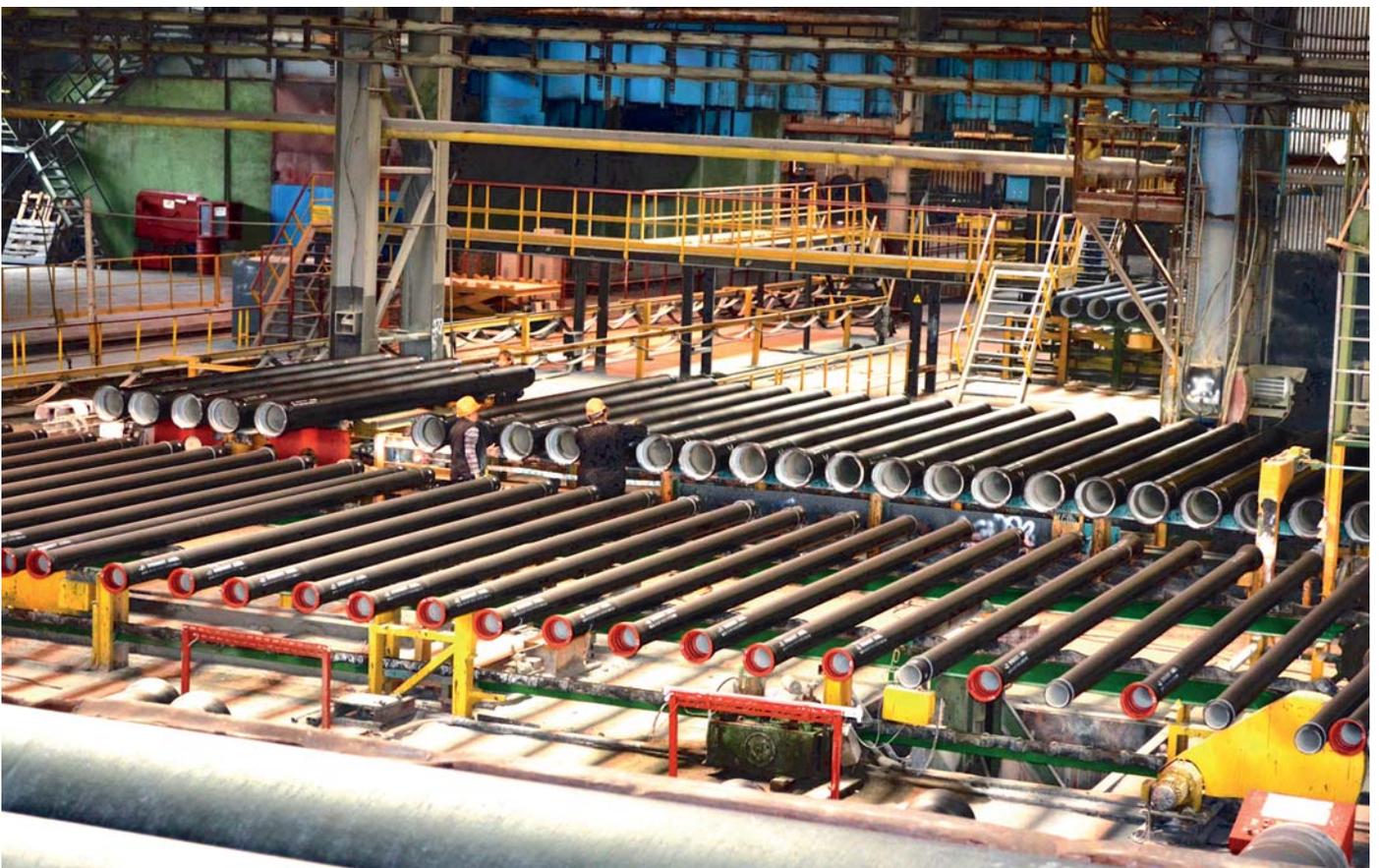
В марте этого года был утверждён свод правил, который позволяет применять трубы из ВЧШГ при проектировании, строительстве, эксплуатации и капитальном ремонте в нефтегазовой промышленности. Это для нас колоссальный и неосвоенный рынок, и мы делаем на нём первые шаги.

И конечно же, в последние годы мы активно работаем над разработкой и продвижением технического регламента по безопасности сетей водоснабжения и водоотведения, принимаем участие в заседаниях экспертного совета и технических семинарах. Для нас особенно важно добиться законодательного регулирования и обязательной сертификации соответствия и происхождения на материалы, применяемые для строительства и реконструкции сетей водоснабжения и водоотведения. Ведь от этого зависит то, что будем пить мы, наши дети и внуки.

В целом – перспективы колоссальные. Мы достигли больших результатов, расширяем экспортные рынки. В России нас всё больше слышат. Нас поддерживает молодёжь, которая приходит к руководству, с нами остаются управленческие кадры с многолетним опытом. Перспективы хорошие.

«СВОБОДНЫЙ СОКОЛ» –

ЭТО СОВРЕМЕННОЕ И ТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, КОТОРОЕ ПРОИЗВОДИТ ВЧШГ – ИННОВАЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ. НАША ИСПЫТАТЕЛЬНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ПОЛУЧИЛА АККРЕДИТАЦИЮ ФЕДЕРАЛЬНОГО АГЕНТСТВА ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ И МЕТРОЛОГИИ, А ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО МЫ МОЖЕМ ПРОВОДИТЬ АБСОЛЮТНО ЛЮБЫЕ ИСПЫТАНИЯ КАЧЕСТВА НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ И ПОСТОЯННО РАБОТАТЬ НАД ЕЁ УЛУЧШЕНИЕМ.





ЕЛЕЦКАЯ ДОЛИНА ОВОЩЕЙ



В Елецком тепличном комбинате как в научной лаборатории: специальный свет, контролируемая влажность, строгая стерильность. Общая площадь тепличного комплекса – более 60 га. Здесь в особенных условиях выращивают огурцы, томат и салат, включая редкие сорта. Вся продукция производится с оптимальным использованием макро- и микроэлементов, необходимых для полноценного роста и развития растений. Экологичность и польза превыше всего. Реализация ведётся не только в родном регионе, но и за его пределами. Директор ТК «Елецкие овощи» рассказал о совокупности факторов, которые заставляют нас, потребителей, гордиться подобными российскими предприятиями и успехами нашей страны в сельском хозяйстве.

– Андрей Борисович, инновации в сфере оборудования для промышленных теплиц призваны вывести развитие овощеводства в России на качественно новый уровень. Расскажите, что такое тепличный комплекс пятого поколения?

– Теплицы оборудованы дополнительной системой Ultra Clima, в камере которой происходит охлаждение воздуха и обогащение его углекислым газом. Главным отличием от обычных теплиц является создание уникального активного микроклимата для растений, поддерживающего комфортную температуру в пределах 23-24 °С круглогодично. Тогда как в обычных теплицах температура летом достигает 35 °С и выше, что сложно переносят как люди, так и растения.

Мы также используем инновационное управление микроклиматом – систему зашторивания, которая по сравнению с аналогами обеспечивает больше попадания света в теплицу на 2,2%. Для примера, увеличение света даже на 1% даёт рост урожайности соответственно на 1%.

У нас применяется технология окрашивания колонн в белый цвет. Это позволяет увеличить освещённость ещё на 2% за счёт отражения солнечного света.

W-образный резиновый уплотнитель, применяемый в наших теплицах, позволяет оптимально решать задачу энергосбережения. Это ноу-хау компании «КУБО» – как по составу резины, так и по форме, чей срок эксплуатации превосходит показатели уплотнителя из ПВХ в 5 раз.

– С подобным «умным» оборудованием зависимость от погодных условий, должно быть, снижена к нулю? От каких внешних факторов зависит работа вашего тепличного комплекса?

– От температуры «за бортом» в холодный период, например. Зимой надо греть теплицу.

В любом случае мы зависим от внешних факторов, но эта зависимость снижена, по сравнению с теплицами более раннего поколения.

- ПЛОЩАДЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ТК «ЕЛЕЦКИЕ ОВОЩИ» СОСТАВЛЯЕТ ЧУТЬ БОЛЬШЕ **60 ГА**;
- ПЛАНИРУЕМЫЙ СБОР УРОЖАЯ В 2020 ГОДУ СОСТАВЛЯЕТ **67 679 433 КГ ОГУРЦОВ, 3 652 647 ТОМАТОВ, 3 542 400 ШТ. САЛАТА**;
- ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА СЕЙЧАС **1600 ЧЕЛОВЕК**, ДО КОНЦА ГОДА БУДЕТ **1692 ЧЕЛОВЕКА**.

– Вам удаётся получить до 203 кг урожая за год с квадратного метра по сбору огурца. За счёт чего такие невероятные показатели?

– На такой результат повлияли наше технологическое оборудование и грамотная агрономическая команда, которая смогла использовать приборы и технологии по максимуму на пользу предприятию. Это и вышеупомянутая система Ultra Clima, поддерживающая заданные параметры микроклимата: по температуре, влажности, освещённости; и дополнительные источники освещённости: у нас на 100% площади теплицы, в которой выращиваются растения огурца, применяется система их досвечивания с мощностью 230 Вт/м².

В аналогичных условиях таких показателей не добивался никто в мире. Были компании в Финляндии, которые заявляли, что получили подобный урожай, но документально могли подтвердить только 180 кг/м².

– В вашей деятельности немаловажную роль играет человеческий фактор. Вы проводите ряд мероприятий, повышающих лояльность персонала и укрепляющих бренд работодателя. Расскажите об этом подробнее.

– Вы совершенно правы, на самом деле любое предприятие начинается с людей, которым либо комфортно работать, либо некомфортно. В случае с нашим комбинатом и инвесторы, и руководители предприятия заинтересованы в том, чтобы работники получали удовольствие от работы. И все мы прекрасно понимаем, что конечный итог и успех компании в первую очередь зависят от трудящихся. Мы с самого начала были нацелены на то, чтобы создать достойные условия для персонала.

Мы организовали подвоз людей на автобусах на работу до входа на предприятие и обратно после смены.

У нас предусмотрена материальная помощь при создании семьи, при рождении ребёнка, родителям первокурсников, многодетным семьям, а также сотрудникам при достижении юбилейного возраста.

К празднику Дня Победы у нас проводятся конкурсы повышения профессионального мастерства. Ежегодно мы устраиваем состязание среди овощеводов и выявляем лучшего из них. Премия за первое место составляет 50 тыс. рублей, за второе место – 30 тыс. рублей, за третье – 10 тыс. рублей. Также в конце года мы подводим итоги и определяем лучшего овощевода с денежным вознаграждением 100 тыс. рублей.

Ежемесячно и ежеквартально мы отмечаем наших лучших овощеводов на доске почёта с денежным вознаграждением. У нас предусмотрена премия к профессиональным праздникам работников сельского хозяйства. Мы ввели премии за лояльность к предприятию, т. е. за непрерывный стаж работы.

На предприятии развито спортивное движение. Все наши спортсмены, занявшие призовые места на соревнованиях, как внутри предприятия, так и вовне его, поощряются грамотами и материальными выплатами. Кроме того, работники, имеющие значки ГТО, получают оплачиваемые дополнительные дни отдыха.

Работникам-инвалидам выдаются путёвки на санаторно-курортное лечение.

Мы стараемся создать максимально хорошие условия для людей, и всё это работает.

– Это впечатляет! Вернёмся к теме сельхозпродукции. У вас есть трудности с продвижением?

– С началом карантинных мероприятий, связанных с пандемией, конечно, рынок обвалился. В торговых центрах была введена социальная дистанция. В связи с этим пропускная способность в магазинах снизилась и наша продукция какое-то время была невостребованной.

Сейчас ситуация «отстроилась» и вернулась в своё русло, поэтому проблем с реализацией продукции сегодня у нас нет.

– Насколько ощутима конкуренция в вашей отрасли?

– Конкуренты у нас есть, но это добросовестная борьба за потребителя. Мы все находимся в одинаковых условиях, поэтому сказать, что «Елецкие овощи» отличаются от аналогичных предприятий – сложно. На всех современных комбинатах введён жёсткий контроль качества продукции.

Если говорить о нашем предприятии, то благодаря уникальному программному продукту, разработанному отечественной компанией «ФИТО», который управляет системой полива, нам удаётся держать уровень нитратов гораздо ниже нормы. К примеру: по санитарно-гигиеническим нормам цифра допустимого содержания нитратов равна 400 условным единицам. Благодаря точечной дозировке макро- и микроэлементов в питательном растворе у нас количество нитратов составляет 130-170 условных единиц, т. е. практически в 2,5 раза ниже. Это говорит о высоком качестве и экологической безопасности овощей.

– Какие цели вы обозначили для своего предприятия в обозримом будущем?

– Мы стремимся стать передовым предприятием отрасли, для этого одни из немногих аналогичных компаний закрытого грунта вступили в проект повышения производительности труда и бережливого производства.

А также нас мотивирует момент перспектив. Несмотря на пандемию, карантинные меры и сложную эпидемиологическую ситуацию, мы планируем построить ещё 50 га современных теплиц. Сегодня наши специалисты уже проводят предпроектную подготовку.

На нашей территории продолжается строительство современного салатного блока площадью 3,5 га. К осени мы должны завершить стройку.

Мы развиваемся и верим в лучшее.





СХП «МОКРОЕ»: ренессанс липецкого села

Смутное чувство испытываешь, когда слышишь об исчезнувших сёлах и деревнях, перебираешь их имена, иногда такие красивые, звучные, иногда типичные, но всегда родные. А услышать о таких в России можно, увы, повсеместно, и Липецкая область – не исключение. Были когда-то на её карте сёла Кузьминки и Каверино. Была деревня Марфино с родовой усадьбой Буниных, где гостила Анна Бунина – первая русская поэтесса, где родился её двоюродный брат Николай Анатольевич – русский краевед, экономист и общественный деятель, куда приезжал к Буниным выдающийся учёный Пётр Семёнов-Тян-Шанский. И не отыскать нынче сельца Марфино...

Ещё четверть века назад казалось, что такая участь постигнет и село Мокрое Лебедянского района. Судьба этого старинного русского села, впервые упомянутого в ревизских сказках 1761 года, висела на волоске: если в 1862 году Мокрое имело 82 двора и без малого 900 взрослых жителей, то к 1990-м здесь оставалось около 300 сельчан, большинство – пенсионеры. Но чудеса случаются, когда люди не ждут их от небес, а творят собственной волей. И такое вот чудо случилось с липецким селом Мокрое. Но обо всём по порядку.

ЧУДО СВОИМИ РУКАМИ

Возрождение вымиравшего села началось в 1993 году, когда его взяла под крыло одна из самых успешных строительных организаций региона – компания «СУ-11 Липецкстрой» под руководством Виктора Александровича Григорьева. Благодаря инвестору село начало преобразовываться. На месте развалившегося колхоза развернулась многопрофильная агрофирма – СХП «Мокрое». Сегодня это градообразующее предприятие не только для села Мокрое, где уже около тысячи жителей, но и для окрестных сёл. И сюда продолжают переезжать семьями из Липецка, Воронежа и даже Москвы. Коллектив СХП сегодня превышает 700 человек. Среди привлечённых специалистов много молодежи, позитивной и квалифицированной.

Секрет удивительного ренессанса прост: за основу при создании СХП изначально бралось не просто стремление к высоким урожаям, надоям и привесам, а сочетание производственных показателей с социальной ответственностью.

В село подвели газ, начали строить многоквартирные дома (на сегодня сдано более 200 квартир, имеется и общежитие), а также

социальные объекты: детский сад, школу, медпункт, столовую, Дом культуры, православный храм. Красиво и весело отмечают сельские праздники. Территория села ухожена, кроме того, СХП «Мокрое» помогает в благоустройстве населённым пунктам трёх районов. А как иначе, ведь сегодня отделения хозяйства расположены не только в Лебедянском, но и в Лев-Толстовском и в Добровском районах области.

ЧТО ПОСЕЯЛИ...

Сегодня СХП «Мокрое», динамично развивающееся и передовое хозяйство, по праву числится в лидерах АПК региона. Сюда едут за опытом из других областей.

Возделывают здесь самые разные культуры – от зерновых до сои и рапса. Применять новейшие агротехнологии, залог высоких урожаев, стало возможно с появлением в хозяйстве мощного машинно-тракторного парка, постоянного обновляемого. Сейчас в арсенале предприятия – зерноуборочные комбайны, посевные комплексы, опрыскиватели: всего более 300 единиц современных сельхозмашин и прицепных агрегатов. Урожай важно не только вырастить, но и сохранить. Для этого в СХП построили крупный элеваторный комплекс с возможностью одновременного хранения более 65 тысяч тонн зерновых культур. Он включает в себя три линии приёмки с очисткой, три – для сушки и семенной завод. Есть и аттестованная лаборатория. Также в «Мокром» работает линия по производству растительных масел, позволяющая получать до 43 тонн масла в сутки из семян подсолнечника, до 60 тонн – из рапса и сои.

Предприятие, одним из важнейших направлений работы которого является животноводство, полностью обеспечивает себя коровами.

GUTEN MORGEN, КОРОВКИ!

Коров-кормилиц издавна ласково называли на Руси Бурёнками, Зорьками или попросту «Машками-Дашками». Но здешним пеструхам это не подходит, они скорее Эммы, Греты и Марты: в «Мокром» разводят коров одной из самых популярных в мире пород – голштинской. И их здесь – свыше 8 тысяч голов, поэтому имена коровкам не полагаются. Но рогатых это совсем не расстраивает, ведь живут они в условиях, какие и не снились частным крестьянским «кормилицам!» Круглогодичное беспривязное содержание в отлучно проветриваемых помещениях позволяет коровам постоянно двигаться. Условия приближены к естественным, что исключает стрессы и ряд болезней. Чтобы следить за продуктивностью, в хозяйстве ведётся постоянный мониторинг. У каждой коровы имеется электронный паспорт с указанием места и времени рождения, родословной и прочих особенностей.

В рационе животных предпочтение отдано зарубежному опыту, а вот кормовая база – собственного производства. Каждая корова получает ежедневно более 45 кг корма, в котором содержится жмых, силос, ячмень, кукуруза, сенаж, мел, соль и другие компоненты, нужные животными для отменного здоровья. В «Мокром» построен комбикормовый завод по производству витаминной муки. А вот никаких вредных БАД в пищу животных не добавляется. В общем, для здешних голштинок каждое утро – доброе!



Сбалансированный рацион позволяет им давать качественное молоко. Сегодня от каждой «Эммы-Марты» здесь получают в среднем свыше 40 литров молока в день, а в период лактации – более 50 литров. Современные доильные залы с установками «Ёлочка», «Карусель» и «Европараллель» исключают контакт молока с окружающей средой и облегчают работу сотрудникам. На молочных комплексах «Мокрого» неоднократно бывали европейские аграрии, и, по их оценкам, предприятия полностью соответствуют евростандартам.

Более 100 тонн молока ежедневно отправляется из «Мокрого» на ведущие предприятия переработки, в том числе и для производства детского питания, что тоже говорит о неизменно высоком его качестве.

БАКТЕРИИ? ЭТО ПОЛЕЗНО!

Экологическая проблема остаётся одной из самых серьёзных угроз современной цивилизации. А отходы, производимые животноводческими комплексами – важная составляющая этой глобальной проблемы. Лучшие учёные Земли предлагают способы переработки отходов животноводства, а передовые животноводы испытывают их на практике.

В молочно-товарном комплексе СХП «Мокрое» в Трубетчино впервые в Черноземье провели испытание инновационных препаратов, позволяющих решить эту важнейшую задачу. В сентябре 2019 года был запущен пилотный инновационный проект по применению биопрепаратов, в том числе биодеструктора нового поколения на основе бактерий, в лагунах животноводческих комплексов. Биопрепарат безопасен для человека, животных и окружающей среды, не содержит вредных веществ и соответствует нормам ВОЗ.

После внедрения новой технологии в пробах воздуха, берущимися экологами в расположении лагун, отмечено резкое снижение концентрации диоксидов азота, серы, фенолов, формальдегида. Похоже, применение этой инновационной технологии станет важнейшим шагом в деле сохранения экологической безопасности области.

МЁД ВАСИЛЬКОВЫЙ, ДОННИКОВЫЙ И РАЗНОТРАВЬЕ

Есть вид сельского хозяйства, безусловно полезный природе – пчеловодство.

С момента образования хозяйства в «Мокром» существует пасека, сейчас это 130 пчелиных семей. Душистый и полезный продукт идёт на продажу и собственные нужды. Пасеку оперативно вывозят в места цветения культур, любимых пчёлами. В этом году специально засеяли невероятной красоты поле растением «синяк», ожидается очень вкусный и полезный мёд. В хозяйстве используют особый вид пчёл: они не роятся и не проявляют агрессии к человеку или животным.

В этом году на пасеке в «Мокром» вместо обычных рамок с вощиной стали применять контейнеры в blisterной рамке «Панский сот». Пчёлы сами выстраивают прямо в них соты и заливают их мёдом. Бесспорно, это экологически чистый продукт. Человеческая рука не прикасается к сотам при использовании этого метода. Задача человека – закрыть крышечку контейнера. Остальное пчёлы делают сами.

ЛИПЕЦКИЕ ЛАНДРАСЫ

Свиноводство – ещё одно направление работы СХП. На сегодня в хозяйстве свыше 7 тысяч свиней породы ландрас. Это порода хрюшек беконного типа, популярная в Европе, Австралии и Канаде. Ландрасы накапливают умеренное количество жира, хорошо усваивают корма, быстро наращивают мышечную массу, отличаются скороспелостью и продуктивностью, а их мясо – очень высоким качеством.

В строительстве свиноводческого комплекса за основу был взят суперсовременный американский проект. Применяемая здесь технология предполагает бесклеточное содержание животных и минимум затрат на тепло, электроэнергию и технологии кормления. Ежесуточный привес животных – около 500 грамм. Этому способствует прекрасный микроклимат, созданный за счёт глубокой подстилки. Потребление качественных кормов местного производства с добавлением в рацион витаминно-ми-

неральных добавок, тоже собственных, позволяет животным расти здоровыми и крепкими.

«БЕЛЫЙ ДЬЯВОЛ» И ДРУГИЕ



Уже 10 лет в «Мокром» занимаются и овцеводством. Начинили с 200 голов, а сегодня поголовье составляет 2 тысячи. Для разведения используют породы мясного и шёрстно-мясного направлений: цигающую, эдильбаевскую и катумскую. На прошлой годней, 57-й, Областной выставке племенного животноводства овцы, выставленные хозяйством (впрочем, как и тёлочки голштинской породы), были признаны лучшими. Фаворитом публики, посетившей выставку, стал харизматичный баран с эффектной кличкой «Белый Дьявол»; сюжет о нём был показан по Первому каналу ТВ.

– Наш труд в очередной раз достойно оценён на областной выставке, и это приятно, – отметила тогда генеральный директор СХП «Мокрое» Ольга Корвякова. – Однако это отнюдь не первые наши золотые медали и, уверена, не последние. Но самое ценное для нас золото – наши люди: с ними любые планы по плечу!

И стало быть, удивительный ренессанс липецкого села продолжается!

Подготовила Елена Александрова

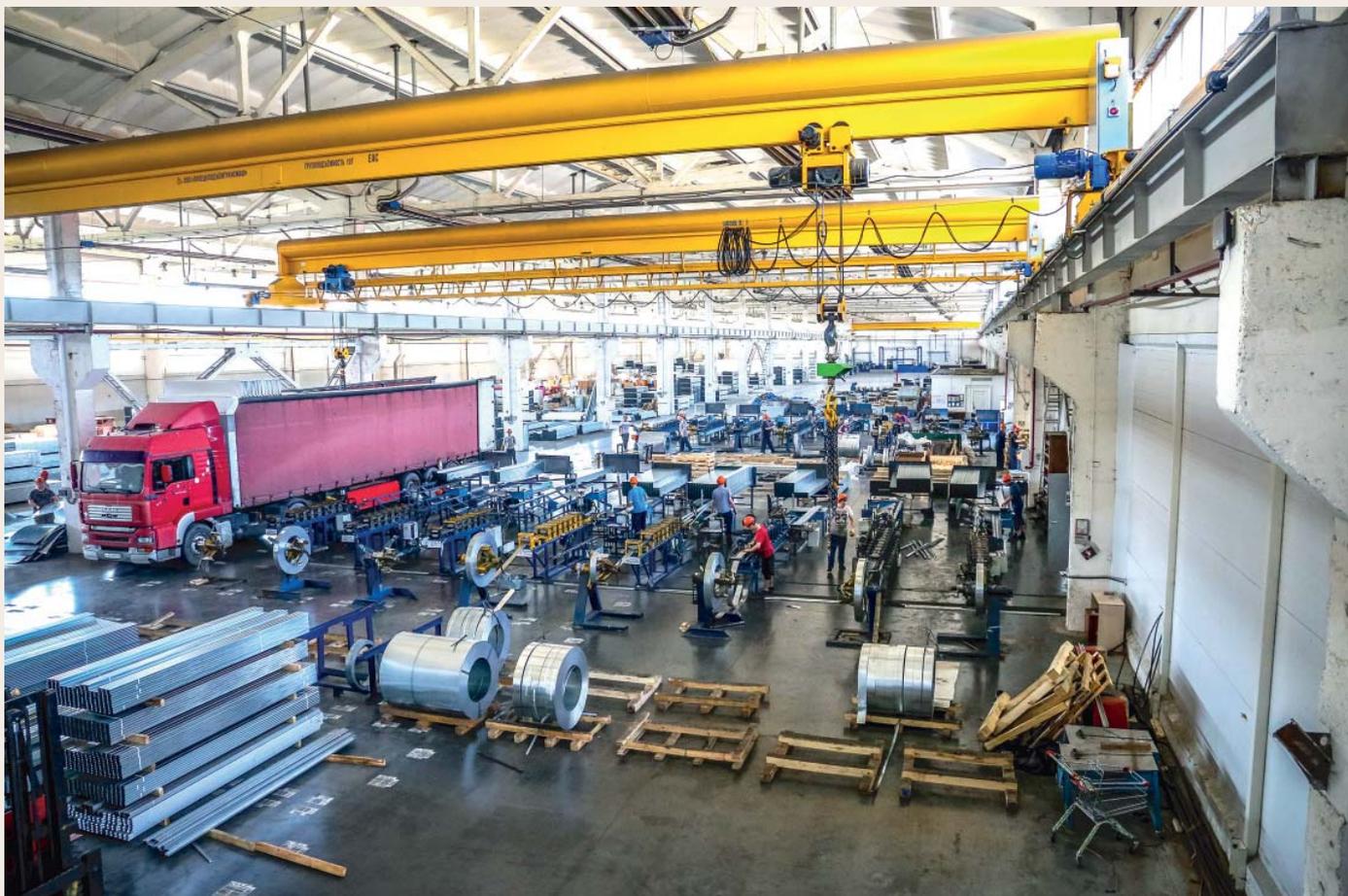




Станислав КАМЕНЕЦКИЙ:

**«МЕТАЛЛ ТРЕЙД» –
ДРАЙВЕР ОТРАСЛИ!»**

Липецк – город металлургов, и это не просто красивый слоган: доля металлургического производства составляет 60% его ВВП. Второй в Черноземье по численности населения город является ядром крупнейшей российской агломерации со специализацией в сфере чёрной металлургии полного цикла. И работают здесь с металлом не только такие гиганты, имеющие богатое советское прошлое, как НЛМК или ЛЗГТ, но и фирмы относительно молодые и очень перспективные. К таковым относится компания «Металл Трейд», генерального директора которой, Станислава Каменецкого, мы расспросили о том, как работаете и живётся представителям бизнеса в этой важной сфере в столь непростой для мира и страны период.



– Станислав Геннадьевич, компания «Металл Трейд» до кризиса занимала лидирующие позиции в своей отрасли в ЦФО. Удалось ли вам в эти непростые месяцы пандемии и связанного с ней карантинного кризиса сохранить своё лидерство?

– Удалось, и думаю, мы его даже упрочили!

– Насколько вообще повлиял текущий кризис на отрасль металлообработки? Сильны ли депрессивные настроения сегмента?

– Мы очень сильно ощутили влияние кризиса в апреле, когда многие предприятия и торговые компании были закрыты и не было возможности осуществлять отгрузки нашей продукции. Но когда карантинные меры были ослаблены и многие предприятия открылись, мы возобновили поставки. В мае уровень реализации нашей продукции был сопоставим с январским. В июне планируем выйти на пол-

ный производственный цикл и выпускать столько, сколько и планировали в полноценный летний рабочий сезон. Даёт о себе знать явление отложенного спроса: многие строители сейчас должны сдавать объекты, анонсированные ранее на апрель-май, сроки горят, все стараются оптимизироваться и компенсировать невольные простои.

– Как «Металл Трейд» пережил непростой период карантина?

– Мы сумели полностью сохранить коллектив, даже увеличили количество сотрудников и выплачивали всем зарплату на 100%.

– А как, по вашим наблюдениям, переживают кризис ваши конкуренты?

– В целом они переживают его тяжелее: многие предприятия не могут выйти на докризисный уровень производства. Мы, конечно, желаем им успеха, но, с другой стороны, это бизнес и умение им управ-

лять, отслеживать ситуацию, принимать ключевые решения и в период острого кризиса – это искусство и серьёзная работа, в том числе командная, и я благодарен своей команде за то, что мы совместно, очень своевременно и оперативно принимали верные решения в этот сложный период.

Правильный подход в подобной ситуации подразумевает тесную связь и взаимодействие с поставщиками и покупателями, в том числе гибкую политику в отношении условий контрактов и их изменения. И конечно, ключевую роль играет неизменно хорошее качество продукции, которым отличается «Металл Трейд», и оперативность наших поставок. Всем партнёрам известно, что мы делаем отличный профиль, отвечающий самым взыскательным требованиям.

В этот сложный период с применением нашего профиля строился не один объект в Москве, включая и новые инфекционные больницы, возведённые специально



ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

КОМПАНИЯ «МЕТАЛЛ ТРЕЙД» ВЫШЛА НА РЫНОК ВОСЕМЬ ЛЕТ НАЗАД И НЫНЕ ЗАНИМАЕТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ СРЕДИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОЦИНКОВАННОГО ПРОФИЛЯ ДЛЯ ГИПСОКАРТОНА, А ТАКЖЕ ОЦИНКОВАННОГО ПРОФЛИСТА И ПРОФЛИСТА С ПОЛИМЕРНЫМ ПОКРЫТИЕМ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ. ОСНОВАН «МЕТАЛЛ ТРЕЙД» ВЫПУСКНИКОМ ЛИПЕЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА СТАНИСЛАВОМ КАМЕНЕЦКИМ, БЕССМЕННЫМ ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ. РОДНОЙ ДЛЯ СТАНИСЛАВА ЛИПЕЦК – ГОРОД МЕТАЛЛУРГОВ, И РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС ОН РЕШИЛ ИМЕННО В СФЕРЕ РАБОТЫ С МЕТАЛЛОМ. НАЧАЛ ЗАНИМАТЬСЯ ПРОФЛИСТОМ, ЗАТЕМ ЗАИНТЕРЕСОВАЛСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ПРОФИЛЕЙ ДЛЯ МОНТАЖА ГИПСОКАРТОНА, НАШЁЛ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ. СНЯЛИ НЕБОЛЬШОЕ ПОМЕЩЕНИЕ, КУПИЛИ СТАНОК, ПОТОМ ВТОРОЙ, ТРЕТИЙ... ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРАКТИЧЕСКИ НЕ БЫЛО, НО ПРОИЗВОДСТВО ДИНАМИЧНО РОСЛО И СЕЙЧАС ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ В СТРАНЕ.



для борьбы с коронавирусом. Мы поставляли для них свою продукцию, укладываясь в самые сжатые сроки, и подтвердили, что являемся драйвером отрасли и самым надёжным поставщиком.

– Наверняка кризис повлияет и на ассортимент выпускаемой продукции, и на ценовую политику компании?

– В цене на нашу продукцию мы зависим от рынка металлопроката, его стоимость – мировой тренд. Если снижается стоимость в мире и, прежде всего, в России, мы, соответственно, тоже снижаем цены. Небольшой спад цен был замечен в период с мая по июнь, но мы ожидаем умеренного роста в июле-августе. Ассортимент, в общем, тоже диктуется рынком, и он пока практически не изменился.

– В эти непростые времена компания «Металл Трейд» являет собой яркий пример социальной ответственности бизнеса, проявляя неравнодушное отношение к общественным проблемам. Расскажите об этой стороне своей деятельности.

– Я не устану повторять, что «Металл Трейд» – предприятие социально ответственное. По моему глубокому убеждению, бизнес должен помогать людям, попавшим в трудную ситуацию, и объединениям социально незащищённых граждан, таких как общества инвалидов или многодетных семей. Решая бизнес-задачи и чувствуя себя сильными и благополучными, важно помнить: где-то рядом, возможно, кому-то попросту нечего есть! Помогая таким людям, мы не обедеем, но сделаем конкретное доброе дело, благодаря чему, выражаясь языком социологии, «социальная напряжённость в обществе уменьшится», а если просто, по-человечески – мир станет немного теплее.

В период строгого карантина мы помогали продуктами наборами малообеспеченным землякам: многодетным семьям, инвалидам, пожилым. Покупали средства индивидуальной защиты и передавали их в медицинские учреждения, а также малоимущим, да и просто раздавали на улицах Липецка. Создали волонтерское объединение, члены которого занимались приобретением лекарств и продуктов для людей



категории «65+», которым было рекомендовано оставаться дома, а также выгулом их собак. Участвовали в поздравлениях ветеранов с Днём Победы, устраивали концерты профессиональных музыкантов и артистов под окнами квартир, где они живут. Пытались создать праздничное настроение, и, уверен, у нас это получилось!

– За позицией социальной ответственности бизнеса в вашем случае стоит целая философия. И она сегодня актуальна как никогда. Поделитесь с нашими читателями?

– На мой взгляд, бизнес должен быть озабочен не только тем, чтобы заработать деньги, обеспечить себя, свою семью и предприятие, семьи своих сотрудников. Это, конечно, важно и тоже обеспечивает социальную стабильность. Но обязательно нужно помогать тем, у кого не получается это сделать. Надо помнить, что в жизни есть болезни, старость, несчастные случаи и стихийные бедствия, что есть дети, оставшиеся без поддержки семьи, что не каждому способности и склад личности позволяют успешно зарабатывать. Но в развитом гуманном обществе



ПРОИЗВОДСТВО

КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ В ЛИПЕЦКЕ НА ОБОРУДОВАНИИ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА: 90% СТАНКОВ ПРОИЗВЕДЕНО ЛИПЕЦКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ.

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ПЕРСОНАЛ КОМПАНИИ ТРУДИТСЯ В ТРЁХЭТАЖНОМ ОФИСЕ ПО АДРЕСУ: УЛ. ЮНОШЕСКАЯ, Д. 50. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС КОМПАНИИ НА СЕГОДНЯ – БОЛЕЕ 18 ЛИНИЙ, ПРИЧЁМ ПРОИЗВОДСТВО ПЛАНОМЕРНО РАСШИРЯЕТСЯ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ТЕРРИТОРИЯ СОСТАВЛЯЕТ 5,7 ГА. КОЛЛЕКТИВ СОСТОИТ ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 80 ЧЕЛОВЕК: ОПЕРАТОРЫ ОБОРУДОВАНИЯ, КРАНОВЩИКИ, ГРУЗЧИКИ, СТРОПАЛЬЩИКИ, В ОФИСНОЙ ЧАСТИ – БУХГАЛТЕРИЯ, ОТДЕЛ КАДРОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ И ЮРИДИЧЕСКИЙ ОТДЕЛЫ.



ценность имеет любой человек и право на достойную жизнь должно быть у каждого. Так как мы живём в социуме, нельзя обособливаться рамками лишь собственных интересов. Если вокруг происходит что-то негативное, нельзя оставаться равнодушными, а надо по возможности помогать людям.

– Говорят, любой кризис – не просто трудности, переживая которые мы делаемся сильнее. Это ещё и открытые пути к принципиально новым, неожиданным возможностям. Какими вам видятся эти пути для вашей компании?

– Кризис дал нам понять, «кто есть кто» среди наших партнёров, кто как относится к партнёрству и работе. К сожалению, были компании, которые, прикрываясь ситуацией с вирусом, не выполняли своих обязательств по контрактам. Кризис ведь не только в экономике, он и в умах! И как только недобросовестные люди понимают, что есть возможность прикрыться

кризисной ситуацией, они это делают. Хотя, по сути, ничего страшного в нашей отрасли не произошло, нет никаких катастрофических последствий или причин для паники. Но думаю, на примере таких компаний всё увидят, что так вести себя не стоит. А те уважаемые нами порядочные руководители и предприятия, продолжавшие выполнять свои обязательства по контрактам, невзирая на сложности, которых у всех хватало во время кризиса, конечно, будут развиваться дальше, и мы будем их всячески поддерживать.

Благодаря тому, что мы своевременно принимали верные решения в острый период, компания смогла привлечь новых клиентов и партнёров. И мы уверены, что в момент повышения спроса и потребления нашей продукции будем стабильно расти и развиваться. Планируем модернизировать и далее производство, расширять линейку нашей продукции и увеличивать объёмы реализации. И намерены завоевывать новые рынки!

Беседовала Елена Александрова



ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ

«МЕТАЛЛ ТРЕЙД»

ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ПОСТАВКИ ПО РОССИИ, В РАДИУСЕ 1700-2000 КМ ВОКРУГ ЛИПЕЦКА: С ЗАПАДА НА ВОСТОК – ОТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ДО ЕКАТЕРИНБУРГА; С СЕВЕРА НА ЮГ – ОТ МУРМАНСКА И АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ ДО ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ, ДАГЕСТАНА, СТАВРОПОЛЬСКОГО И КРАСНОДАРСКОГО КРАЁВ.

КОМПАНИЯ ТАКЖЕ ЭКСПОРТИРУЕТ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ В БЕЛОРУССИЮ. ПАРТНЁРЫ КОМПАНИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ УСПЕШНО ПОСТАВЛЯЮТ ЕЁ ПРОДУКЦИЮ В ФИНЛЯндию, а оттуда она попадает и в Эстонию. Аналогичным образом попадает в Казахстан. Компания планирует и дальше расширять географию продаж, увеличивая при этом линейку продукции и объёмы производства.



Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израила
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (ВАФ)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеоро-

- логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.

АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва,
улица Тверская, дом 16, строение 1,
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург,
улица Шейнкмана, дом 121,
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)



Bogorodsky Industrial Park

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО



Наш адрес:

142434, Московская область, г. Ногинск,
территория «Ногинск-Технопарк», 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

info@parknoginsk.ru

www.ip-bogorodsk.com