

6/36 February 2019

 With the
support of the
CCI of Russia
www.tpprf.ru

Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

**5 REASONS
TO INVEST
IN KALUGA REGION**

**BUILDING
THE INDUSTRIAL
FUTURE
OF RUSSIA**

**ITALIAN
BRAND
LAMINAM
IN KALUGA
REGION**

**KALUGA
REGION**



ALEXANDER BELOGORTSEV,

PRESIDENT OF MERKATOR HOLDING LLC:

**“DIGITAL TRANSFORMATION OF KALUGA FROM
THE SMART ROAD TO THE SMART CITY HAS BEGUN”**

ООО «АСФАЛЬТ-КАЧЕСТВО»

АСФАЛЬТИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ

АСФАЛЬТИРОВАНИЕ ДОРОГ

ЯМОЧНЫЙ РЕМОНТ

ЗЕМЛЯНЫЕ РАБОТЫ

УБОРКА И ВЫВОЗ СНЕГА

АРЕНДА СПЕЦТЕХНИКИ



8 (495) 777 55 13



info@asfalt-kachestvo.ru



*Официально лучшая дорожно-строительная
компания РФ 2018 на коммерческом рынке*

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россяйкин**

Отпечатано в типографии ООО «Буки Веди».

115093, г. Москва, Партийный переулок,

д.1, корп. 58, стр.3, пом. 11

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

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

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

тел.: +7(985)999-65-46

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

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

Russian Business Guide № 36

Подписано в печать 26.02.2019 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: Bashinform.ru

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Natalia Rashitovna Varfolomeeva**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rosseyaykin**

Printed in the printing house Buki Vedi LLC.

115093, Moscow, Partiyiny pereulok 1/58,

building 3, office 11.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

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

the permission of the editorial office of the publication

Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

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

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate PI # FS77-

65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 36

Passed for printing on 26.02.2019 г.

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: Bashinform.ru

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

- 2 АНАТОЛИЙ АРТАМОНОВ: «МЫ ПРОДОЛЖАЕМ РАЗВИТИЕ!»
ANATOLY ARTAMONOV: "WE CONTINUE TO DEVELOP!"
- 8 5 ПРИЧИН ИНВЕСТИРОВАТЬ В КАЛУЖСКУЮ ОБЛАСТЬ
5 REASONS TO INVEST IN KALUGA REGION
- 10 ВИОЛЕТТА КОМИССАРОВА: «МЫ РЕАЛИЗУЕМ ТОЛЬКО ПОЛЕЗНЫЕ ПРОЕКТЫ!»
VIOLETTA KOMISSAROVA: "WE IMPLEMENT ONLY USEFUL PROJECTS!"

СТРАТЕГИЯ STRATEGY

- 14 СИМОН ЦЕНЯТ ВСЕ – И ЭЛЕКТРИКИ, И МОНАРХИ
SIMON IS APPRECIATED BY EVERYONE – BOTH ELECTRICIANS AND MONARCHS
- 18 ИТАЛЬЯНСКИЙ БРЕНД LAMINAM В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ
ITALIAN BRAND LAMINAM IN THE KALUGA REGION

ДЕЛО ТЕХНИКИ MATTER OF TECHNOLOGY

- 24 ВЗГЛЯД НА ДОРОГУ, КОТОРАЯ БУДЕТ
A LOOK AT THE FUTURE ROAD
- 30 ПСО-13: СТРОИМ ПРОМЫШЛЕННОЕ БУДУЩЕЕ РОССИИ
PSO-13: BUILDING THE INDUSTRIAL FUTURE OF RUSSIA
- 38 БИЛФИНГЕР ТЕБОДИН: РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ – ДОВОЛЬНЫЕ ЗАКАЗЧИКИ
BILFINGER TEBODIN: THE RESULT OF THE WORK – SATISFIED CUSTOMERS
- 42 «ИТЕКО КРАН»: ШЕСТЬ ЛЕТ РАБОТЫ НА ВЫСОТЕ
ITECO KRAN: SIX YEARS OF WORK AT HEIGHT

ЭНЕРГИЯ НОВОГО ENERGY OF THE NEW

- 46 СПЕЦОДЕЖДА – ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА
WORK WEAR – AN IMPORTANT ELEMENT OF THE WORKFLOW
- 50 «КАЛУГА ТИСИЗ»: СТАРЫЕ ТРАДИЦИИ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
KALUGA TISIZ: OLD TRADITIONS AND NEW TECHNOLOGIES
- 52 КАЛУЖСКАЯ ОБЛАСТЬ 2018. РЕЙТИНГИ
KALUGA REGION 2018. RATINGS

АНАТОЛИЙ АРТАМОНОВ: «МЫ ПРОДОЛЖАЕМ РАЗВИТИЕ!»

В одном из интервью нашему журналу губернатор Калужской области Анатолий Артамонов делился воспоминаниями о своей студенческой молодости, о том, как с полупрезрительной интонацией студенты произносили название города - «Калуга лапотная».

Сегодня Калужская область является передовым регионом Центрального федерального округа, где активными темпами развиваются промышленность и сельское хозяйство, предпринимательство и социально ориентированные проекты. Плюс ко всему, благодаря грамотной взвешенной политике Артамонова, Калужская область является бесспорным лидером по привлечению инвестиций.

Губернатор региона – об итогах и достигнутых результатах в разговоре с главным редактором RBG Марией Суворовской и председателем редакционной коллегии Вадимом Винокуровым.



– Калужский промышленно-инновационный форум проводится в областном центре уже не первый год при поддержке правительства Калужской области и городской управы города Калуги. Как вы оцениваете значимость данного мероприятия для области и бизнеса, и на что сделан основной акцент деловой программы?

– На площадке форума власть и бизнес лучше узнают друг друга, обмениваются опытом работы, обсуждают актуальные

вопросы инвестиционной политики, формулируют конкретные решения по ее улучшению и созданию условий для эффективного развития бизнеса.

В 2018 году основной акцент деловой программы форума сделан на проведении практических мероприятий:

- международных и межрегиональных бирж деловых контактов, способствующих формированию бизнес-кооперации,
- поиску новых клиентов, надежных по-

ставщиков в Калужской области, России и за рубежом.

Традиционно на форуме работает промышленная выставка, которая позволяет оценить возможности современной промышленности и инновационных технологий в различных отраслях производств.

– Для развития региона очень важна эффективность использования бюджета. Как вы оцениваете эффективность и направления расходования бюджетных средств?

– Эффективность использования бюджетных средств является основным элементом, позволяющим региону развиваться и достигать необходимых результатов. Никакой рост собственных доходов при неэффективном их использовании не позволит это сделать.

Основным механизмом этой работы стал программный метод формирования бюджета, на который Калужская область перешла с 2014 года. В настоящее время удельный вес программных расходов в общем объеме расходов областного бюджета составляет более 90 процентов.

В соответствии с посланием Президента Российской Федерации Федеральному Собранию и майским указом главы государства осуществлен переход на национальные проекты, включающие в себя элементы федеральных и региональных проектов. Они охватывают практически все сферы жизнедеятельности общества. В них установлены конкретные цели и задачи, которые необходимо достигнуть к обозначенным срокам. На это выделены соответствующие бюджетные ресурсы. Без их эффективного использования решить поставленные задачи будет невозможно.

– 27 декабря 2017 года на заседании Госсовета по вопросам повышения инвестиционной привлекательности регионов говорилось, что правительство должно принять стратегию долгосрочного пространственного развития страны, в которой определить конкурентные преимущества и точки роста для каждого субъекта Федерации, их экономическую специализацию, роль в межрегиональных и международных кооперационных связях. Есть ли такая стратегия для Калужского региона?

– Еще в 2009 году мы утвердили региональную Стратегию социально-экономи-

ческого развития, рассчитанную до 2030 года. Вопрос пространственного развития области является ее составной частью.

Так, одним из стратегических приоритетов значится «пространственная организация и комплексное развитие территорий». Обоснованию выбора этого приоритета и его влиянию на социально-экономическое развитие области уделено значительное внимание.

Важное место в Стратегии **занимают вопросы создания и развития кластеров: биотехнологий и фармацевтики, автомобильного, информационных технологий и других.** Как показал опыт, они оказывают непосредственное влияние не только на территории своего размещения, но и на соседние. Так, автостроительный кластер обеспечил работой не только жителей областного центра, но и территорий, достаточно отдаленных от места расположения производств. Наличие работы – это рост численности населения, жилищное строительство, развитие малого предпринимательства, сферы услуг.

В Стратегии уделено внимание и снижению диспропорций развития северных и южных территорий области. Для решения этого вопроса создана особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Калуга», в состав которой входят территории расположенного на юге области Людиновского района.

Тщательная проработка выбранных приоритетов делает нашу Стратегию актуальной на длительное время. При этом опыт ее реализации показал правильность выбранного пути.

– Калужская область – один из самых успешных регионов России. Какие изменения затронули регион за последний год? И как вы в целом оцениваете завершение года для Калужской области? Расскажите о реализованных инвестиционных проектах за 2018 год.

– В целом мы завершаем год с положительной динамикой по большинству макроэкономических показателей.

По итогам 2018 года Калужская область лидирует среди регионов ЦФО по объемам производства промышленной продукции на душу населения. Мы занимаем первое место в стране по темпам производства молока. В сельском хозяйстве рост объемов производства составляет 109,9% за счет развития молочного и мясного животноводства.

Рост доходов населения в нынешнем году подтверждается ростом оборота розничной торговли. Уровень среднемесячной заработной платы вырос к уровню 2017 года на 9,9% и уверенно занимает третье место в ЦФО. Выше зарплата только у жителей Москвы и Подмосковья.

Во многом этих показателей удалось достичь за счет открытия в последние годы новых производств.

С 2006 года в области запущено 108 высокотехнологичных промышленных производств, в том числе в 2018-м введено в эксплуатацию 9 предприятий.

В июле на промышленной площадке Обнинска начал работать ООО «Санатметал СНГ» – российское предприятие венгерского производителя медицинских изделий. На калужском заводе выпускаются импланты и инструменты для травматологии и ортопедии.

ООО «Грайф Вологда» – завод по производству и реализации промышленной упаковки, в том числе стальных бочек и контейнеров IBC. Он открыт в индустриальном парке «Ворсино».

В сентябре здесь же бельгийская компания Orac Decor открыла свой первый российский завод по производству декоративных синтетических молдингов и орнаментов.



В октябре 2018-го TOTAL открыл в «Ворсино» российское подразделение концерна – ООО «Тотал Восток». Завод по производству, хранению и отгрузке автомобильных масел и смазочных материалов для двигателей внутреннего сгорания стал важной составляющей регионального автокластера.

Кроме того, еще несколько предприятий значительно расширили свои производственные мощности. ООО «АстраЗенека Индастриз» – фармацевтическая компания по производству инновационных препаратов – в январе 2018 года запустила производство полного цикла, вложив в проект более 24 млрд рублей.

ООО «Ново Нордикс» тоже запустило производство полного цикла, вложив в общей сложности в свой российский проект свыше 5 млрд рублей. На предприятии производятся готовые лекарственные формы трех инсулиновых препаратов, входящих в перечень жизненно важных лекарств.

ООО «НИАРМЕДИК ФАРМА» запустило производство полного цикла по выпуску лиофилизированных реагентов для генетической идентификации личности человека и установления родства (шифр проекта ДНК). Уникальность предприятия в том, что весь цикл – от синтеза исходных веществ до изготовления готовых препаратов – проходит в рамках одного производства. При этом вся линейка продукции – это собственные оригинальные разработки компании. Объем инвестиций составляет порядка 3 млрд рублей.

ООО «Омега Лиз Калуга» в июне этого года ввело в эксплуатацию третий логистический центр.

Объем вложенных инвестиций по открытым в 2018 году предприятиям составил порядка 36 млрд рублей. Всего же с 2006-го года в экономику региона инвесторами вложено 933 млрд рублей, создано более 30 тысяч рабочих мест.

Реестр инвестиционных соглашений на сегодняшний день состоит из 204 проектов. Планируемый объем инвестиций по этим проектам – 623 млрд рублей. В рамках соглашений будет создано свыше 54 тыс. рабочих мест.

В 2018 году инвестиционный портфель региона пополнился 13 контрактами. Среди крупных проектов – соглашение с компанией «Агроимпекс-Трейд» о строительстве завода по производству шоколада с наполнителями, шоколадных масс и обжарки кофе, а также соглашение с компанией «Старомихайловский РПК» о строительстве рыбоперерабатывающего комбината. В активной переговорной стадии мы находимся почти с 200 потенциальными инвесторами. Среди компаний, которые заинтересованы в локализации своих производств в Калужской области, – представители пищевой, строительной, фармацевтической, металлургической и других отраслей.

– Какие цели и задачи Калужская область ставит на 2019 год? 2018 год был насыщенным, вы многого достигли и не собираетесь останавливаться.

– Наша главная задача – сохранение экономической стабильности в регионе и положительных темпов роста во всех основных отраслях эффективной специализации. Усилия правительства области будут сконцентрированы на развитии экономики, улучшении инвестиционного климата, стимулировании инновационной и предпринимательской активности.

Мы планируем реализовать ряд крупных проектов по развитию агропромышленного комплекса. Этой отрасли уделяется большое внимание. Именно поэтому наши сельскохозяйственные предприятия участвуют во всех федеральных программах поддержки.

Среди приоритетов в промышлен-

ной сфере – наращивание объемов производства, повышение конкурентоспособности продукции, поддержка планомерного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса в части производства продукции гражданского и двойного назначения. Именно экспорт региональной продукции подтверждает ее конкурентоспособность.

Мы продолжаем развитие промышленных кластеров и оказываем содействие налаживанию кооперационных связей, это будет способствовать увеличению «портфеля заказов» предприятий региона.

В 2019 году в индустриальном парке «Росва» начнется производство полного ассортимента продукции, полученной в результате глубокой переработки пшеницы российской компании «Биотехнологический комплекс «Росва».

В индустриальном парке «Ворсино» первую очередь производства суперконцентратов красителей и добавок для пластмасс запустит филиал австрийской компании «Габриэль-Хеми». Расширит свои мощности производства метизной продукции действующая на территории парка российская компания ООО «ПО «Металлист».

Продолжится развитие особой экономической зоны «Калуга», на территорию которой в 2019 году планируется привлечь не менее 3 новых инвесторов. 2 компании получили статус резидента в 2018 году. Запланировано открытие заводов российской компании «Алхимет» (производство инновационной метизной продукции) и итальянской компании ООО «Сан Марко Руссия» (производство лакокрасочных материалов).

Уверен, что этот год будет насыщенным и удачным для экономики Калужской области.



ANATOLY ARTAMONOV: “WE CONTINUE TO DEVELOP!”

In an interview with our magazine, the Governor of the Kaluga region Anatoly Artamonov shared memories of his student youth, about how the students uttered the name of the city – “Kaluga Lapotnaya” with a half-contemptuous intonation.

Today, the Kaluga region is an advanced region of the Central Federal District, where industry and agriculture, entrepreneurship, and socially oriented projects are developing actively. Plus, thanks to Artamonov’s well-weighted policy, the Kaluga region is the undisputed leader in attracting investment.

The Governor of the region speaks on the results and achievements.



– The Kaluga Industrial Innovation Forum has been held in the regional center already several times. It is organized with the support of the government of the Kaluga region and the city government of Kaluga. What do you assess the significance of this event for the region and business, and what is the main focus of the business program?

– On the forum site, the authorities and business get to know each other better, exchange work experience, discuss topical issues of investment policy, formulate concise solutions for its improvement and create conditions for effective business development.

In 2018, the main focus of the business program of the forum was on practical activities:

- international and interregional exchanges of business contacts, which contributes to the formation of business cooperation,
- search for new customers, reliable suppliers in the Kaluga region, Russia and abroad.

Traditionally, the forum has an industrial exhibition that allows assessing the possibilities of modern industry and innovative technologies in various industries.

– **The efficient budget utilization is very important for the development of the region. How do you evaluate**

the effectiveness and areas of budget spending?

– Efficiency of using budget funds is the main element allowing the region to develop and achieve the necessary results. No increase in own revenues with inefficient use will allow it.

The main mechanism of this work was the program method of budgeting, to which the Kaluga region has moved since 2014. Currently, the proportion of program expenditure in the total expenditure of the regional budget is more than 90%.

In accordance with the Presidential Address to the Federal Assembly and the May Presidential Decree, a transition to national projects that include elements

of federal and regional projects was made. They cover almost all spheres of society. They set specific goals and objectives that need to be achieved by the deadlines. The corresponding budgetary resources are allocated for this. It will be impossible to solve the tasks without their effective use.

- On December 27, 2017 at the State Council meeting on improving the investment attractiveness of the regions, it was stated that the government should adopt a long-term spatial development strategy for the country, in which competitive advantages and growth points for each subject of the Federation, their economic specialization, and role in interregional and international cooperation relations should be determined. Is there such a strategy for the Kaluga region?

- Back in 2009, we approved a regional strategy for socio-economic development, calculated until 2030. It includes the issue of spatial development of the region.

An important place in the Strategy is occupied by the creation and development of clusters: **biotechnologies and pharmaceuticals, automotive, information technologies, and others**. As experience has shown, they have a direct impact not only on the territory of their location, but also on the neighboring ones. So, the automobile manufacturing cluster provided work not only for the residents

of the regional center, but also for the territories rather remote from the location of the production. Work availability leads to the growth of population, housing construction, development of small business and the service sector.

The Strategy pays attention to reducing the imbalances in the development of the northern and southern territories of the region. To resolve this issue, an industrial-type special economic zone Kaluga has been created, which includes the territory of the Lyudinovsky district located in the south of the region.

Careful study of the selected priorities makes our strategy relevant for a long time. Moreover, the experience of its implementation showed the correctness of the chosen path.

- The Kaluga region is one of the most successful regions of Russia. What changes have occurred in the region over the past year? Tell us about the implemented investment projects for 2018.

- In general, we end the year with a positive trend in most macroeconomic indicators.

At the end of 2018, the Kaluga region was the leader among the regions of the Central Federal District in terms of industrial production per capita. We rank first in the country in terms of milk production. In agriculture, the growth in production is 109.9% due to the development of dairy and beef cattle breeding.

The growth in household incomes this year is confirmed by the growth in retail trade turnover. The level of the average monthly salary increased by 9.9% compared to 2017 and confidently ranks third in the Central Federal District. Only residents of Moscow and the Moscow region have a higher salary.

Since 2006, 108 high-tech industrial productions have been launched in the region, including 9 enterprises commissioned in 2018.

In July, Sanatmetal CIS LLC, a Russian enterprise of a Hungarian manufacturer of medical devices, began operating at the industrial site of Obninsk. Implants and instruments for traumatology and orthopedics are manufactured at the Kaluga plant.

Greif Vologda LLC - a plant for the production and sale of industrial packaging, including steel barrels and IBC containers, was opened in the Vorsino industrial park.

In September, the Belgian company Orac Decor opened here its first Russian plant for the production of decorative synthetic moldings and ornaments.

In October 2018, TOTAL opened the Russian division Total Vostok LLC in Vorsino. The plant for the production, storage and shipment of automotive oils and lubricants for internal combustion engines has become an important component of the regional auto cluster.





In addition, several other enterprises have significantly expanded their production capacity. AstraZeneca Industries LLC – a pharmaceutical company for the production of innovative products – launched a full-cycle production in January 2018, having invested more than 24 billion rubles into the project.

Novo Nordisk LLC also launched a full-cycle production, investing more than 5 billion rubles in its Russian project. The company produces finished dosage forms of three insulin preparations that are on the list of essential medicines.

NEARMEDIC PHARMA LLC launched a full-cycle production of lyophilized reagents for the genetic identification of a person's identity and the establishment of a relationship (code of the DNA project). The uniqueness of the company is that the entire cycle – from the synthesis of the starting materials to the manufacture of finished products – takes place within one production. Moreover, the entire product line is the company's own original designs. The volume of investments is about 3 billion rubles.

Omega Liz Kaluga LLC put into operation the third logistics center in June of this year.

The volume of investments in enterprises opened in 2018 amounted to about 36 billion rubles. In general,

since 2006, investors have transferred 933 billion rubles into the economy of the region, more than 30 thousand jobs were created.

The register of investment agreements today consists of 204 projects. The planned volume of investments for these projects is 623 billion rubles. Over 54 thousand jobs will be created under the agreements.

In 2018 the investment portfolio of the region has been replenished with 13 contracts. Major projects include an agreement with Agroimpex-Trade on the construction of a chocolate manufacturing plant with fillings, chocolate masses and coffee roasting, and an agreement with Staromikhailovsky RPK on the construction of a fish processing plant.

– What goals and objectives does the Kaluga region set for 2019?

– Our main task is to preserve economic stability in the region and positive growth rates in all main sectors of effective specialization. The efforts of the regional government will focus on developing the economy, improving the investment climate, and stimulating innovative and entrepreneurial activity.

We are planning to implement a number of major projects for the development of the agro-industrial complex. We pay great attention to this industry. That is why our agricultural

enterprises participate in all federal support programs.

We continue the development of industrial clusters and assist in the establishment of cooperative ties, this will help to increase the “order portfolio” of enterprises in the region.

In 2019, the industrial park Rosva will begin the production of a full range of products obtained as a result of deep processing of wheat by the Russian company Biotekhnologicheskii Kompleks Rosva.

A branch of the Austrian company Gabriel-Chemie will launch the first phase of production of masterbatches of dyes and additives for plastics in the Vorsino industrial park. The Russian company PO Metallist LLC, operating in the park, will expand its production capacity of hardware products.

The development of the SEZ in Kaluga will continue, it is planned to attract at least 3 new investors to its territory in 2019. 2 companies received resident status in 2018. Next year, it is planned to open the factories of the Russian company Alkhimet (production of innovative hardware products) and the Italian company San Marco Russia LLC (production of paints and varnishes).

I'm sure that this year will be rich and successful for the economy of the Kaluga region.



5 ПРИЧИН ИНВЕСТИРОВАТЬ в Калужскую область



ПРЯМОЙ ДОСТУП НА КРУПНЕЙШИЙ РЫНОК СБЫТА В РОССИИ

Регион граничит с Московской агломерацией

20 000 000 человек в радиусе 180 километров



ВОЗМОЖНОСТИ КЛЮЧЕВОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО ХАБА ЦЕНТРА РОССИИ

Мультимодальный транспортно-логистический комплекс Freight Village Vorsino

14 дней доставка грузов из Азии в Европу



БОЛЬШОЙ ВЫБОР ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ ОСНАЩЕННЫХ ПЛОЩАДОК

12 промышленных парков

Технопарки

Территории с особым экономическим режимом



РАЗВИТАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

10 промышленных кластеров

Экспорт товаров в 100 стран мира

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО БИЗНЕС-СРЕДЫ



SKODA

L'ORÉAL



grand laitier (Paris France)

CITROËN



KT&G

GRIMME

200 инвестиционных проектов из 30 стран мира



VISIT US:

KALUGA REGION — LOCATION MATTERS



HIGH QUALITY BUSINESS ENVIRONMENT



200 investment projects
being implemented by
companies from 30
countries of the world



DIRECT ACCESS TO LARGEST RUSSIAN CONSUMER MARKET

Kaluga Region
borders with Moscow
agglomeration

20,000,000 people
live within
180-km radius



OPPORTUNITIES OF KEY LOGISTIC HUB OF CENTRAL RUSSIA

Freight Village Vorsino
multimodal transport
& logistic hub

Cargo delivery
from Asia to Europe takes
14 days



WIDE RANGE OF SITES WITH AVAILABLE ENGINEERING INFRASTRUCTURE

12
industrial parks
Technology parks

Special
economic
zones



WELL- DEVELOPED INDUSTRY

10
industrial
clusters

Industry products are
exported to 100 countries of
the world

5 REASONS TO INVEST in Kaluga Region



ВИОЛЕТТА КОМИССАРОВА: «МЫ РЕАЛИЗУЕМ ТОЛЬКО ПОЛЕЗНЫЕ ПРОЕКТЫ!»

Президент ТПП Калужской области Виолетта Ивановна Комиссарова рассказывает о достижениях организации с гордостью. И это неудивительно: торгово-промышленная палата региона давно зарекомендовала себя как надежный помощник предпринимателя.

О мероприятиях, реализованных Калужской ТПП, – в интервью нашему журналу.



– Виолетта Ивановна, на ваш взгляд, какие-то достижения ТПП КО уже повлияли на бизнес-климат области?

– Главным достижением я бы назвала полное соответствие ТПП Калужской области тем уставным задачам, в рамках которых и создаются территориальные торгово-промышленные палаты. Мы одни из тех, кто активно работает по решению проблем предпринимателей. И мы реализуем только те проекты, которые приносят исключительную пользу для бизнеса.

Примером может служить наше мероприятие «Бизнес-завтрак с губернатором», которое проводится ежемесячно уже более двух лет. На встрече, в которой обязательно участвует губернатор области Анатолий

Артамонов, анализируются наиболее актуальные текущие проблемы. И каждое такое мероприятие завершается тщательной проработкой поднятых вопросов и подготовкой решений.

Один из последних примеров: у предприятия единственная подъездная дорога находится в федеральной собственности. А это значит, что ни регион, ни само предприятие ее отремонтировать не могут. А ремонт нужен. Был найден оптимальный вариант решения, которое поддержал губернатор. Позднее было подготовлено его обращение в соответствующие структуры о передаче этого участка в собственность региона.

Проект «Бизнес-завтрак с губернатором» высоко оценивается представителями биз-

неса как возможность эффективного диалога с первым лицом региона «без посредников» и как действенный инструмент – канал прямой «обратной связи» для представителей власти по оценкам мер и инструментов развития бизнеса.

– В чем вы видите уникальные возможности ТПП вашего региона в достижении основных экономических целей России – модернизации ее экономики и развития инновационных подходов?

– Мы работаем с федеральными институтами развития – с теми организациями, которые оказывают поддержку бизнесу.

Сегодня ТПП выступает не только как организатор международных мероприятий,

но и как структура, оказывающая содействие в продвижении продукции региональных предприятий на внешних рынках. Так, между АО «Российский экспортный центр» и Торгово-промышленной палатой Калужской области заключено партнерское соглашение по вопросам развития в регионе экспортной деятельности.

С сентября 2017 года ТПП КО является точкой присутствия РЭЦ в Калужской области. ТПП как региональный партнер РЭЦ информирует региональные предприятия о действующих программах поддержки экспорта, услугах РЭЦ, а также оказывает содействие в их получении, обеспечивает надлежащее заполнение необходимой документации.

И, безусловно, сама система торгово-промышленной палаты дает нам возможность с разных сторон заходить для решения поставленных задач. В отличие от всех общественных объединений, которые действуют или существуют на территории Российской Федерации, необходимо отметить, что это единственная организация, которая обладает штатным экспертным составом. Это помогает решать задачи, включая инструменты лоббирования той или иной группы.

Все ТПП работают по единому закону и взаимодействуют в рамках системы, руководствуясь едиными принципами и правилами.

– В Калуге прошел промышленно-инновационный форум-2018, в котором ТПП выступает как организатор. Каковы цели и задачи этого мероприятия, какие вопросы были рассмотрены?

– Калужский промышленный форум продлился три дня – с 27 по 29 ноября.

Мы стараемся каждый год менять формат этого мероприятия. В прошлом году был сделан акцент на взаимодействии с государственными корпорациями. В этом вместо пленарных заседаний и круглых столов прошли биржи деловых контактов, практические сессии с представителями органов власти и институтов развития по актуальным вопросам бизнеса. В целом всё общение было построено таким образом, чтобы по его итогам установились конкретные деловые контакты и появились соглашения о сотрудничестве.

В течение трех дней форума работала выставка, которая продемонстрировала возможности современной промышленности и инновационных технологий в различных отраслях производства.

Более того, для популяризации темы промышленного производства с этого года мы запустили конкурс «Производство как искусство в фотоматериалах». Всего на конкурс поступило 253 работы. Лучшие из них были представлены на выставке в ДВК. Победители получили дипломы ТПП КО, ценные подарки и призы. Мы оценивали фотографии как люди, влюбленные в производство. Посмотрев работы, калужане, возможно, удивятся, как выглядит сегодня современная промышленность. До сих пор существуют определенные штампы, связанные с производством, мы же постарались сломать эти стереотипы.

В рамках работы форума состоялись: выездное заседание комитета ТПП РФ по вопросам экономической интеграции и внешнеэкономической деятельности,

практическая сессия АО «Российский экспортный центр» с вопросами поддержки экспорта российских компаний, стратегическая сессия «Промышленные кластеры как инструмент стимулирования промышленного производства. Меры государственной поддержки», тематические дискуссии, биржи деловых контактов и другие мероприятия.

В этом году в форуме приняли участие более 500 представителей зарубежных и российских промышленных предприятий, производственных компаний, разработчиков инновационных технологий, представителей институтов развития, предпринимателей индустриальных объединений, СМИ.

Считаю, нам удалось реализовать все, что мы задумали.

– Завтрашний день ТПП Калужской области, какой он?

– Мы, как и любая компания, ориентированная на своего клиента, должны понимать проблемы и потребности предпринимательского сообщества нашего региона, стараться прогнозировать и предугадывать негативные моменты от той или иной деятельности, с которыми может столкнуться предпринимательство, и подходить к решению уже с готовыми рецептами и технологиями. Мы будем продолжать развивать наш проект «Реальный маркетинг», который на сегодня является нашей визитной карточкой. Проект направлен на поддержку и продвижение тех компаний, которые действуют на территории Калужского региона, и прежде всего, тех, кто является членом ТПП. Это наша первоочередная задача.

Анжелика Грицак



VIOLETTA KOMISSAROVA: “WE IMPLEMENT ONLY USEFUL PROJECTS!”

Violetta Komissarova, President of the CCI of the Kaluga region, talks about the achievements of the organization with pride. And this is not surprising: the Chamber of Commerce and Industry of the region has long established itself as a reliable assistant to business.

Read about the events implemented by the CCI of the Kaluga region in this interview for our magazine.



- Mrs Komissarova, in your opinion, have any achievements of the Kaluga CCI already influenced the business climate of the region?

- I would call the full compliance of the Kaluga with the statutory tasks within which territorial chambers of commerce are created as the main achievement. We are one of those who are actively working to solve the problems of entrepreneurs. And we implement only those projects that bring exceptional benefits to the business.

An example is our event Business Breakfast with the Governor, which has been held monthly for more than two years. At the meeting, in which the Governor of the region Anatoly Artamonov necessarily participates, the most pressing current problems are analyzed. And each such event ends with a thorough study of the issues raised and the preparation of solutions.

One recent example: an enterprise has a single access road in federal ownership. And this means that neither the region nor the enterprise itself can repair it. A repair is needed. An optimal solution was found, which was supported by the Governor. Later, his appeal on transferring this plot to regional ownership was prepared for the relevant bodies.

The project Business Breakfast with the Governor is highly appreciated by business representatives as an opportunity for effective dialogue with the region's first person "without intermediaries" and as an effective tool - a direct "feedback" channel for government officials for evaluating business development measures and tools.

- What do you see as the unique opportunities of the CCI of our region in achieving the main economic goals of Russia - the modernization of its economy and the development of innovative approaches?

- We work with federal development institutions - with those organizations that support business.

Today, the CCI acts not only as an organizer of international events, but also as a body that provides assistance in promoting the products of regional enterprises on foreign markets. Thus, a partnership agreement was signed between Russian Export Center JSC and the Chamber of Commerce and Industry of the Kaluga Region on the development of export activities in the region.

Since September 2017, the Kaluga CCI is a point of presence of REC in the Kaluga region. The CCI, as a regional partner of REC, informs regional enterprises of the existing export support programs, REC services, and also assists in their receipt, ensures proper completion of the necessary documentation.

And, of course, the system of the Chamber of Commerce and Industry itself gives us the opportunity to solve tasks from different sides. It should be noted that unlike all public associations that operate or exist on the territory of the Russian Federation, this is the only organization that has a full-time expert staff. It helps to solve problems, excluding lobbying tools of a particular group.

All CCIs work according to a single law and interact within the framework of the system, guided by common principles and rules.



- An industrial-innovative forum-2018 was held in Kaluga, in which the CCI acts as an organizer. What are the goals and objectives of this event, what questions were addressed?

- The Kaluga Industrial Forum lasted three days - from November 27 to November 29.

We try to change the format of this event every year. Last year, emphasis was placed on interaction with state corporations. This year, business contacts exchanges, practical sessions with representatives of state authorities and development institutions on topical business issues were held instead of plenary sessions and round tables. In general, all communication was built in such a way that specific business contacts were established and cooperation agreements appeared.

During the three days of the forum there was an exhibition that demonstrated the capabilities of modern industry and innovative technologies in various industries.

Moreover, in order to popularize the topic of industrial production, this year we launched the contest Production as Art in Photographic Materials. In total, 253 works were submitted to the competition. The best of them were presented at the exhibition. The winners received diplomas of the Kaluga CCI, valuable gifts and prizes. We evaluated the photos as people who

love production. Looking at the works, people of Kaluga may be surprised at how modern industry looks today. Until now, there are certain stereotypes associated with production, we tried to break them.

As part of the forum, there were a meeting of the CCI of Russia Committee on Economic Integration and Foreign Economic Activity, a practical session of Russian Export Center JSC with the

support of exporting Russian companies, a strategic session "Industrial Clusters as a Tool to Promote Industrial Production. Government Support Measures", thematic discussions, business contacts exchanges and other events.

This year the forum was attended by over 500 representatives of foreign and Russian industrial enterprises, production companies, developers of innovative technologies, representatives of development institutions, business associations, and media.

I think we managed to realize everything that we had planned.

- Tomorrow is the Day of the CCI of the Kaluga region, what is it?

- We, like any company focused on our client, must understand the problems and needs of the business community of our region, try to predict and anticipate the negative aspects of a particular activity that entrepreneurship may face, and approach the solution with ready-made recipes and technologies. We will continue to develop our project Real Marketing, which today is our calling card. The project is aimed at supporting and promoting those companies that operate in the Kaluga region, and above all those who are members of the CCI. This is our first priority.



Anzhelika Gritsak

SIMON ЦЕНЯТ ВСЕ – И ЭЛЕКТРИКИ, И МОНАРХИ

В прихожей квартиры моих родителей стоит выключатель, почему-то ярко-красный. Вернее, сама кнопка чёрная, а рамка из красной пластмассы. Наверное, он появился в нашем коридоре ещё при переезде, в 1974 году, когда мне стукнуло два года от роду. Во всяком случае, мне кажется, он был всегда. Наверное, на фоне общесоветской блёклости быта такой выключатель нужно было «достать», и он считался шикарным. И уже с первого курса своего художественного вуза я, входя в дом, частенько отмечала: надо бы его поменять... Потому что ярко-красное пятно пластика на фоне отделанной светлым деревом и палевыми обоями прихожей смотрелось нелепо и раздражающе. Не замечать этого не получалась: ведь прикоснуться к выключателю приходилось по несколько раз в день... Шли годы, менялись обои, я давно живу в другом доме, а выключатель так никто и не поменял... Он вспомнился мне, когда я рассматривала каталог продукции компании Simon, а именно выключатели серии Simon 27 Play. Каталог предлагает широкий выбор рамок для выключателей – от однотонных самых разных оттенков до ярко-полосатых, с цветочным или шрифтовым орнаментом. И эти взаимозаменяемые накладки позволяют менять «изюминки» интерьера хоть каждый день! Как грустно, подумалось мне, что в 1970-х для моих родителей оставалась абсолютно недоступной продукция Simon, хотя сама компания работала к тому моменту уже 60 лет! Об истории и сегодняшнем дне компании, о её уникальной продукции и предприятии в России мы поговорили с генеральным директором Simon Россия Константином Узковым.

– **Константин Николаевич, компания Simon – один из лидеров среди производителей высококачественных электроустановочных изделий, интерфейсов для передачи и управления энергией и данными в рабочих и общественных пространствах и автоматизированных устройств. У компании богатейшая история и безупречная репутация: не зря же на праздновании её 100-летнего юбилея присутствовали испанские монархи! А с чего всё началось в далёком 1916-м, какие вехи прошла она в своем развитии? Какими достижениями и наградами компания гордится больше всего?**

– В 1916 году господин Артуро Симон Вивес основал в испанском городе Олот маленькое производство патронов для ламп. Уже в течение первых четырёх лет ассортимент продукции значительно расширился: в нём появились выключатели и розетки. Спустя 30 лет, в 1950-х, компания значительно растёт: открывает крупнейшую в Олите фабрику и несколько производственных центров в Барселоне. За сто с лишним лет истории мы получили огромное количество престижных дизайнерских премий в области продуктового и промышленного дизайна интерфейсов передачи и распределения энергии и данных. В том числе за разработку лучшего в своем классе светодиодного освещения Fluvia для внутреннего и наружного применения.

– **Компания Simon является большой промышленной группой со штаб-квартирой в Барселоне. Расскажите, что она представляет собой сегодня: количество компаний, заводов, представительств, общее число сотрудников,**

объемы производства, годовой оборот, прибыли?

– Сегодня Simon в мире – это 4000 сотрудников, 15 заводов, более 180 патентов, более 60 наград в сфере промышленного и продуктового дизайна и годовой оборот в 350 миллионов евро.

– **Simon начала свою деятельность с выпуска дефицитных во время Первой мировой патронов для электроламп. А какую продукцию она предлагает в настоящее время? И, в частности, на российском рынке?**

– Сегодня для российского рынка мы производим и поставляем множество продуктов: решения для офисов, общественных пространств, отелей, жилой среды. Это интерфейсы передачи и распределения данных и энергии – влагозащищенные люки IP66 для любых поверхностей, встраиваемые в мебель устройства для облегчения доступа к данным и электроэнергии профессиональных пользователей, системы алюминиевых кабель-каналов для прокладки кабелей в местах с большим скоплением людей. А также классические устройства, такие как розетки и выключатели, с огромным количеством конфигураций механизмов – это и дизайнерские серии, обладающие уникальным дизайном и непревзойденным качеством формовки, и средний сегмент электроустановки, доступный для большинства простых пользователей, и бюджетные серии для решения базовых задач в управлении энергией и светом. Мы очень гордимся тем, что полностью производим две самых востребованных серии электроустановочных изделий – Simon15 и Simon24 – на российском заводе, от литья до финальной ручной сборки.





– «Simon» – высокотехнологичное производство, именно за счёт инновационных решений компания и удерживает свои лидирующие позиции. Расскажите о некоторых из этих инноваций.

– В основе лежит принцип бережливого производства: рационализации пространства, гибкого и экономного использования материалов, загрузки производства в зависимости от спроса, распределения работ по производственным линиям. Мы также используем самые современные бесшумные инструменты, гравитационные стеллажи, экологичные материалы, и, конечно, мы перерабатываем старую продукцию для повторного использования в производстве компонентов изделий.

– В производстве продукции Simon важную роль играют дизайнерские решения. Заглянув в каталог вашей продукции, найдёшь много уникальных вещей, которые удивят ко всему привычного современного потребителя. У компании есть собственное дизайнерское бюро или вы привлекаете специалистов со стороны? По всему миру предлагается одинаковый дизайн изделий или есть какие-то отличия для разных континентов и стран? Расскажите о самых необычных решениях. Какие тенденции можно проследить в столь своеобразной сфере дизайна?

– Сегодня дизайн – это уже не дорогое дополнение жизни, а способ построения жизненного пространства для эффективной и комфортной работы и, конечно, отдыха. Дизайну сегодня подвластно все, от проектирования удобной спальни или детской до офисных пространств и производственных площадок. Именно поэтому у нас работает собственное дизайнерское бюро и отдел разработки полного цикла.

Если мы говорим про дизайнерские серии, такие как Simon82 Detail, S400, Cima500, то их формат максимально унифицирован для глобального применения. А вот, например, серии Simon24 и Simon15 разработаны и производятся только и специально для России.

– Холдинг Simon имеет представительства в 93 странах. Конечно, нет смысла перечислять их все: получился бы список длиной в половину мирового атласа! А заводы Simon находятся в семи странах. Каких?

– Инвестиционная привлекательность обусловлена очень многими факторами, и очень приятно, что Россия для Simon – это производственный центр с высоким выходным качеством продукции. Помимо России, заводы Simon расположены в Испании, Бразилии, Польше, Китае, Португалии, Марокко, Индонезии и Индии.

– В России производство Simon работает уже второе десятилетие. Почему для него был выбран город Балабаново Калужской области? Какую продукцию выпускает Балабановский завод? Сколько сотрудников на нём работают, каких профессий и квалификации? Отвечают ли сырьё и материалы, используемые на российском производстве, строгим мировым стандартам качества Simon?

– Калужская область на протяжении долгого времени – это динамично развивающийся регион с высокой инвестиционной привлекательностью, несколькими крупными производственными кластерами, и это является причиной выгодной локализации производства. В том числе и в плане взаимодействия с местными поставщиками материалов.

Сегодня у нас на заводе работает более 50 человек. Среди них 41 производственник и 9

инженерно-технических работников. Так как у нас на предприятии поставлен полный цикл производства, спектр профессий самый широкий: слесари-ремонтники, технологи, специалисты по развитию производства.

Самые востребованные серии на российском рынке, Simon15 и Simon24, производятся на заводе по принципу полного цикла.

Материалы, которые мы используем на российском производстве, не только отвечают мировым стандартам, но часто и превосходят их.

– Есть ли в нашей стране ещё производства Simon? Или, возможно, их планируется открыть?

– Пока мы нацелены на развитие завода в Калужском регионе.

– Где и по каким каналам можно приобрести в нашей стране продукцию Simon и, в частности, продукцию вашего завода?

– Любой покупатель, независимо от профиля, сможет приобрести продукцию в самых крупных сетевых магазинах и у всех известных крупнейших дистрибьюторов электротехники.

– Мировые холдинги европейского происхождения, как правило, занимают активную социальную позицию в тех местах, где находятся их производства: вкладывают деньги в благотворительность, охрану природы и т.д. Есть ли такие программы у Simon и как они реализуются в Калужской области?

– Честно говоря, это очень широкая тема для спекуляций в среде мировых компаний, поэтому хочется говорить только про наши конкретные дела!

Мы постоянно улучшаем рабочие условия для всех сотрудников, соблюдаем концепцию переработки и повторного производства, делаем производство безотходным и соблюдаем принципы безвредного взаимодействия с природой.

– Каковы планы развития всей группы и вашего завода в частности на ближайшие год-два? А на более отдалённую перспективу?

– Сегодня мы смотрим в будущее с уверенностью и гордостью за то, что имеем такое развитое производство полного цикла, и непосредственно участвуем в социальном и технологическом развитии Калужского региона. На ближайшее время у нас запланирована максимальная оптимизация производства, применение мировых разработок по управлению производством – таких как Lean Six Sigma, и, конечно, развития нашей площадки не только в ключе заводской инфраструктуры, но и реализации различных образовательных программ на базе нашего завода.

– Спасибо за беседу! А я теперь знаю, что подарить маме на ближайший праздник: комплект устройств Simon 24 Harmonie для создания элегантно-окружения!

Подготовила Елена Александрова

SIMON IS APPRECIATED BY EVERYONE – BOTH ELECTRICIANS AND MONARCHS

In the hallway of my parents' apartment there is a switch, for some reason, it is bright red. The button itself is black, and the frame is made of red plastic. Probably, it appeared in our corridor even when we moved here, in 1974, when I was two years old. In any case, it seems to me that it was always here. Probably, against the background of the all-Soviet fadedness of life, such a switch needed to be "found", and it was considered chic. And already from the first year of my studies in the art university, I, entering the house, often noted: we should change it... Because the bright red stain of plastic against the background of a hall decorated with light wood and fawn wallpaper looked ridiculous and annoying. I couldn't ignore this: after all, I had to touch the switch several times a day... Years passed, the wallpaper changed, I have been living in another house for a long time, and nobody changed the switch... I remembered it when I looked at the Simon product catalog, namely, the switches Simon 27 Play. The catalog offers a wide range of frames for switches – from the monotonous variety of colors to brightly striped, with floral or font patterns. And these interchangeable frames allow you to change the "features" of the interior at least every day! How sad, I thought, that in the 1970s Simon products were completely inaccessible to my parents, although the company itself had been working for 60 years already! We talked about the history and the present of the company, about its unique products and enterprises in Russia with the General Director of Simon Russia, Konstantin Uzkov.

– Mr Uzkov, Simon is one of the leading manufacturers of high-quality electrical installation products, interfaces for transmitting and managing energy and data in work and public spaces and automated devices. The company has a rich history and impeccable reputation: it was not for nothing that the Spanish monarchs were present at the celebration of its 100th anniversary! And how did it all start back in 1916, what milestones did it go through in its development? What are the most important achievements and awards of the company?

– In 1916, Mr Arturo Simon Vives founded a small production of lamp holders in the Spanish city of Olot. Already during the first four years, the product range has been expanded significantly: switches and sockets appeared in it. After 30 years, in the 1950s, the company was growing significantly: it opened the largest factory in Olot and several production centers in Barcelona. For more than a hundred years of history, we have received a huge amount of prestigious design awards in the field of product and industrial design interfaces for the transmission and distribution of energy and data. This includes the development of the best-in-class Fluvia LED lighting for indoor and outdoor use.

– Simon is a large industrial group headquartered in Barcelona. Tell us what it is today: what is the number of companies, factories, representative offices, the total number of employees, production volumes, annual turnover, and profits?

– Today Simon is 4,000 employees and 15 factories in the world, more than 180 patents, more than 60 awards in the field of industrial and product design, and an annual turnover of 350 million euros.

– Simon began its activity with the production of scarce during the First World War lamp sockets. What products does it currently offer? And, in particular, on the Russian market?

– Today, we produce and supply a variety of products for the Russian market: solutions for offices, public spaces, hotels, residential environment. These are data and energy transmission and distribution interfaces – waterproof IP66 hatches for any surfaces, devices built into furniture to facilitate access to data and electricity for professional users, aluminum cable channel systems for laying cables in places with large concentrations of people. These are also classic devices, such as sockets and switches, with a huge number of configurations of mechanisms – this is a design series with a unique design and unsurpassed

quality molding, and the middle segment of electrical installations, available for most ordinary users, and budget series to solve basic problems in energy and light management. We are very proud of the fact that we produce 2 most popular series of electrical installation products – Simon15 and Simon24 – at the Russian plant – from casting to the final manual assembly.

– Simon is a high-tech production, the company holds its leading position precisely thanks to its innovative solutions. Tell us about some of these innovations.

– It is based on the principle of lean production: rationalization of space, flexible and economical use of materials, production load depending on demand, distribution of work along production lines. We also use the most advanced silent tools, gravity racks, eco-friendly materials and, of course, we recycle old products for reuse in the manufacturing of product components.

– Design solutions play an important role in the production of Simon products. Looking into the catalog of your products, you will find a lot of unique things that will surprise the usual modern consumer. Does the company have its own design bureau, or do you attract outside specialists? Are the same product designs offered around the world, or are there any differences for different continents and countries? Tell us about the most unusual solutions. What trends can be traced in such a unique field of design?

– Today, design is no longer an expensive addition to life, but a way of constructing living space for efficient and comfortable work and, of course, leisure. Today everything is subject to design, from designing a comfortable bedroom or nursery to office spaces and production sites. That is why we have our own design bureau and a full cycle development department.

If we are talking about designer series, such as Simon82 Detail, S400, Cima500, then their format is maximally unified for global use. But, for example, the Simon24 and Simon15 series are designed and manufactured only and specifically for Russia.

– The Simon Holding has offices in 93 countries. Of course, it makes no sense to list them all: the list would be half the length of the world atlas! Simon plants are located in seven countries. Which ones?

– Investment attractiveness is ensured by many factors, and it is very nice for Simon



that Russia is a manufacturing center with high output of quality products. In addition to Russia, Simon plants are located in Spain, Brazil, Poland, China, Portugal, Morocco, Indonesia and India.

- In Russia, the production of Simon has been operating for the second decade. Why was the city Balabanovo of the Kaluga region chosen for it? What products are manufactured at the Balabanovo plant? How many employees work on it, what professions and qualifications? Do the raw materials used in the Russian production meet the strict international quality standards of Simon?

- For a long time the Kaluga region has been a dynamically developing region with high investment attractiveness, several large

production clusters, and this is the reason for the profitable localization of production, including in terms of interaction with local suppliers of materials.

Today we have more than 50 people working at the plant. Among them, there are 41 production workers and 9 engineering and technical workers. Since we have a full production cycle at our enterprise, the range of professions is wide: repairmen, technologists, and production development specialists.

The most popular series in the Russian market, Simon 15 and Simon 24, are produced at the plant on a full-cycle basis.

The materials used in Russian production not only meet international standards, but often surpass them.

- Does our country have some other production of Simon? Or maybe you plan to open a new one?

- Now we are focused on the development of the plant in the Kaluga region.

- Where and through which channels can Simon products and, in particular, products of your factory be purchased in our country?

- Any buyer, regardless of the profile, will be able to purchase products in the largest chain stores and from all known major distributors of electrical engineering.

- World holding companies of European origin, as a rule, take an active social position in those places where their production is located: invest in charity, nature conservation, etc. Does Simon have such programs and how are they implemented in the Kaluga region?

- Honestly, this is a very broad topic for speculation among global companies, so I want to talk only about our specific business!

We constantly improve the working conditions for all employees, observe the concept of processing and reuse of materials, make production waste-free and follow the principles of harmless interaction with nature.

- What are the plans for the development of the whole group and your plant in particular for the next year or two, and for a more distant future?

- Today we look to the future with confidence and pride for having such a developed full-cycle production, and we are directly involved in the social and technological development of the Kaluga region. In the near future, we have planned the maximum optimization of production, the use of global production management development such as Lean Six Sigma, and, of course, the development of our site not only in terms of the factory infrastructure, but also in the implementation of various educational programs based on our plant.

- Thank you for the interview! And now I know what to give my mother for the next holiday: a set of Simon 24 Harmonie devices to create an elegant environment!

Prepared by Elena Alexandrova





Итальянский бренд LAMINAM в Калужской области

Бренд известных во всем мире ультратонких керамических плит пришел в Россию. В марте 2017 года в Калужской области на территории индустриального парка «Ворсино» был торжественно открыт завод LAMINAM Rus.

Технология изготовления крупноформатной керамики, не имеющая аналогов в мире, была запущена в производство в 2001 году в городе Фьорано-Моденезе, недалеко от Болоньи. Тогда итальянским инженером Франко Стефани впервые был применен метод прессования без формы, что позволило выпустить на рынок принципиально новый продукт – керамические плиты размером 1000 на 3000 при толщине всего 3,5-5,6 мм. Нестандартный формат быстро нашел свое применение в строительстве при облицовке фасадов зданий и был высоко оценен архитекторами и дизайнерами интерьеров. Производство расширилось сначала на территории Италии, где в 2016 году близ города Борго-Валь-Ди-Таро появился еще один завод, а годом позже итальянцы пришли в Россию, дав старт производственной линии в Калужской области.

Завод, открывшийся в деревне Добрино под Калугой, почти ничем не отличается от своих старших итальянских братьев. Занимаемая им площадь – 14 тысяч квадратных метров. Он чуть больше завода в Фьорано-Моденезе, но меньше, чем завод в Борго-Валь-Ди-Таро.

Однако во избежание изменений в качестве продукта технологическая цепочка строго соответствует единым стандартам. Компоненты, которые используются при производстве на всех предприятиях, идентичны: глина, полевой шпат и кварцевый песок. Производители с гордостью подчеркивают, что все ингредиенты природного происхождения, что делает продукцию высокоэкологичной. Этапы превращения смеси в тонкие керамические плиты также довольно стандартны и, на первый взгляд, просты – песок, глина и полевой шпат вымешиваются в гомогенную массу, поступают под пресс и затем обжигаются в печи при температуре свыше 1220 градусов. Но секрет LAMINAM кроется в деталях. Процесс прессования происходит не только при высоком давлении, но и при отсутствии формовки, т.е. смесь свободно растекается, не встречая преград. На выходе мы получаем материал, в котором внутреннее напряжение сведено к минимуму. Это придает текстуре не только однородность, но дополнительную пластичность, что позволяет гнуть керамические плиты под запрос строителей и декораторов.

ИТАЛЬЯНСКАЯ КЕРАМИКА РАСШИРЯЕТ ГЕОГРАФИЮ ПРИСУТСТВИЯ

Закономерно, что такой признанный во всем мире отделочный материал, как керамическая плитка, стал востребован в России в «нулевых», в период, когда шла очередная волна строительства. Подрост общий культурный уровень как застройщиков, так и заказчиков, выросли и требования к фактурам для интерьеров и экстерьеров. Отечественные архитекторы и дизайнеры сегодня не уступают по уровню своих проектов европейским, а значит, они в курсе последних модных тенденций в сфере строительных и облицовочных материалов. Именно на этой волне и было принято решение открыть завод LAMINAM на территории России, сохранив все авторские технологии производства. На вопрос, почему под строительство завода была выбрана Калужская область, генеральный директор LAMINAM Rus Василь Мишаев отвечает следующее: «Калуга все-таки находится очень близко к Москве, с точки зрения транспортной доступности мы рас-

Немного истории

«Lamina» с латыни переводится как "тонкий лист или идеально ровная поверхность". Новая концепция производства крупноформатной керамической плитки стала в свое время настоящей революцией в отрасли. Технология прессования без формы позволила выпускать плитки не только нестандартного размера, но и с более совершенными эксплуатационными свойствами. В сфере строительства материал позволил значительно сократить время монтажа, а прочностные характеристики плит гарантируют неизменный внешний вид в течение 10 лет, их текстура устойчива к морозам и жаре. Для дизайнеров интерьера подобные плитки также стали приятным открытием – с их помощью можно добиваться идеально ровных и гладких поверхностей стен и потолков в различных помещениях – от ванной комнаты с повышенной влажностью до зоны прихожей. Такие поверхности не требуют особого ухода, легко переносят различного рода загрязнения и температурные перепады, выдерживают механические повреждения, соответствуют самым высоким стандартам гигиены. Именно поэтому на LAMINAM обратили внимание и производители мебели. Сейчас крупноформатные плитки используются как фактура для мебельных фасадов, в качестве столешниц и барных стоек, межкомнатных дверей.



положены достаточно выгодно. И вторая причина – здоровый инвестиционный климат Калужской области». Востребованность продукции крупноформатной и ультратонкой керамики позволяет вести сбыт как на территории России, так и на территории ближнего и дальнего зарубежья.

Две основные категории целевой аудитории завода – это строительные либо девелоперские компании, а также представители сферы архитектуры и дизайна. Есть большая заинтересованность в том, чтобы продукт был узнаваем в архитектурной и дизайнер-

ской среде, потому что именно там принимаются решения об использовании того или иного материала. Уже сегодня LAMINAM Rus, благодаря партнерам и поставщикам, работает с архитектурными студиями на территории различных областей России: Челябинск, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург. Команда завода-производителя с удовольствием поддерживает проекты различных архитектурных мастерских, высоко ценит их за творческий подход в использовании керамики LAMINAM и, со своей стороны, старается быть в курсе интерьерных модных

трендов, каждый год предлагать что-то новое. Так, новинкой 2019 года стали плитки из коллекции I Naturali Marmi, само название которой отсылает нас к красоте природного камня. Bianco Lasa Bocciardato, Diamond Cream Bocciardato, Orobico Grigio, Pietra Grey Bocciardato, Nero Greco Bocciardato, Noir Desir Bocciardato – не что иное, как обозначение оттенков керамических слэбов от светлого с прожилками гранита и до темно-серого базальта. А еще производитель готовит для всех сюрприз – капсульную серию, разработку которой он пока держит в секрете.

Разработчик инновационной технологии прессования без формы и основатель компании LAMINAM Франко Стефани на сегодняшний день является президентом группы компаний SystemGroup, крупнейшего системного интегратора, специализирующегося на автоматизации бизнес-процессов. Именно благодаря технике от SystemGroup заводы LAMINAM оснащены самым современным оборудованием, что дает им высокие конкурентные преимущества на рынке керамической продукции. Сейчас особенно активно развивается направление цифрового декорирования digital printer, оборудование для которого производит SystemGroup. Такие принтеры есть и на заводе LAMINAM Rus. И уже в ближайшее время технологии цвета на керамике будут иметь более высокое разрешение и выдавать еще больше интересных цветовых сочетаний, достигая более разнообразного цветового эффекта, что, несомненно, покупатели оценят по достоинству.

КРУПНЫЙ КЕРАМИЧЕСКИЙ ФОРМАТ INDOOR И OUTDOOR

Сейчас уже сложно сказать, кому принадлежит первенство в создании новомодных трендов на отделочные материалы – архитекторам и дизайнерам или самим производителям. В любом случае, без диалога этих двух сторон не появлялись бы интересные проекты.

Завод LAMINAM Rus открыт для сотрудников, и специально для своих гостей проводит экскурсии по всей территории. Экскурсантов приятно удивит чистота и порядок во всех цехах. Желающие смогут стать свидетелями полного цикла превращения сырья в керамические крупноформатные плиты, но только при условии строгого соблюдения техники безопасности. Технический специалист проведет гостей по территории завода и расскажет обо всех нюансах керамического производства.

Площадками для встреч производителей и заказчиков становятся известные испанские, итальянские и российские специализированные выставки. Так, в прошлом году завод LAMINAM Rus представил на BATHMATE-2018 свою «деревянную» и «каменную» коллекции для российского рынка. Дерево для России – традиционный материал, но «керамическое дерево» LAMINAM, конечно, обладает рядом преимуществ перед натуральным. Во-первых, своими технико-физическими свойствами: не царапается, не впитывает влагу, не рассыхается. Поверхности, выполненные из таких керамических слэбов, могут годами служить без возникновения каких-либо дефектов. Во-вторых, его несомненное преимущество – уникальный формат, 1000 на 3000 мм при толщине 3-5 мм. Подобный формат для России пока редкость. Несмотря на кажущуюся хрупкость, плиты со столь маленькой толщиной достаточно прочны, серия 3+ поддерживается с монтажной стороны тонким слоем стекловолоконной сетки. Сетка, не утяжеляя плиту, делает ее пластичной.

Такие плиты идеальны в качестве наружного покрытия фасадов, а также при внутренней отделке стен и полов в помещениях. Помимо этого, LAMINAM превосходно справляется с любыми задачами дизайнерского декорирования поверхностей кухонь,

ванных комнат, мебели, дверей и перегородок. Важно отметить, что LAMINAM не ограничивает своих клиентов в цветовых и фактурных решениях. Сама природа помогает в создании всего разнообразия оттенков и сочетания структур, от натурального камня до моноколора, от дерева до металлических поверхностей. На плиты может быть нанесен и индивидуальный рисунок, и заказчик может создать свой неповторимый цветовой колор.

Ярким свидетельством востребованности продукции среди дизайнеров служат многочисленные награды, которые компания получила в ходе профильных мероприятий регионального и всероссийского масштаба. Среди них – премия за лучший дизайн стенда на международной строительной выставке Batimat Russia, диплом I степени за лучшую экспозицию в разделе «Лучшие экстерьерные и интерьерные решения» международной выставки архитектуры и дизайна APX Москва и множество других.

НАСТОЯЩЕЕ ПРЕДОПРЕДЕЛЯЕТ БУДУЩЕЕ ПЛАНАМИ

Производительность завода пока держится на уровне около 1 млн квадратных метров керамических плит в год, а потребности и объем сегодняшнего рынка керамогранита и керамической плиты достигают двух сотен миллионов квадратных метров. С учетом того, что продукция идет на зарубежный рынок, у предприятия есть все возможности и предпосылки для развития и наращивания мощности, увеличения производственных площадок, открытия новых линий.

Как уже говорилось, ставки при продвижении крупноформатной керамики делаются на архитекторов и дизайнеров через грамотное представление. Именно эти люди являются проводниками интересных идей, красивых решений, новых дизайнерских концепций. Они первыми чувствуют все преимущества материала и начинают его использовать. Но есть и трудности, с которыми сталкиваются исполнители проектов на местах. На этапе реализации архитектурского плана появляется вопрос – кто будет работать с таким нестандартным форматом и как это все свести в комплексную цепочку? Значит, должны появляться компании, умею-

щие отлично работать с материалом на всех стадиях – от перевозки до монтажа, резки, обработки, склеивания.

Миссия завода – эту цепочку развивать от начала до конца, чтобы появлялись партнеры, которые не только продают крупноформатную плиту, но и умеют ее укладывать. Сегодня сотрудники завода работают над идеей организации школы укладчиков крупноформатной ультратонкой плиты, причем рассматривают в качестве площадок как Москву, так и другие крупные российские города. Усилия коллектива завода и его партнеров дают результат – его бренд знают и хотят видеть в проектах. Сейчас дело за тем, чтобы партнеры начали вкладываться не только в продажи, но и в развитие всей цепочки работы с продукцией. Заказчик должен получать гарантированный результат.

О будущем завода и руководство и сотрудники думают уверенно и позитивно – процветающее, большое и инновационное производство. С точки зрения существующих возможностей он пока в самом начале пути, хотя уже выпускает все базовые коллекции, какие есть в Италии. Это пока только натуральные поверхности, но скоро очередь дойдет до производства полированных, или как их еще называют, шелковых либо сатинированных. Такая поверхность дает эффект ощущения мягкого шелка, очень приятного на ощупь.

ГДЕ МОЖНО С НАМИ ВСТРЕТИТЬСЯ?

LAMINAM Rus приглашает всех посетить свой стенд на самой крупной в России выставке строительных и отделочных материалов MosBuild! Выставка будет работать с 2 по 5 апреля 2019 года в Москве в МВЦ «Крокус Экспо» (метро «Мякинино»).

Помимо собственной экспозиции, LAMINAM Rus примет активное участие в специальных проектах: Perfect Home, бюро Бориса Уборевича-Боровского, VR Space Дианы Балашовой.

Быть в курсе тенденций крупноформатной ультратонкой керамики и следить на новостями компании можно, подписавшись в социальных сетях (Facebook, Instagram) на официальный аккаунт @laminamrus.

Ульяна Кухтина

Italian brand LAMINAM in the Kaluga region

The brand of world-famous ultra-thin ceramic plates came to Russia. In March 2017, the LAMINAM Rus plant was solemnly opened in the Kaluga region in the territory of the Vorsino industrial park.



Manufacturing technology of large-format ceramics, which has no analogues in the world, was put into production in 2001 in the city of Fiorano Modenese, not far from Bologna. Then the Italian engineer Franco Stefani was the first to apply the pressing method without a mold, which allowed launching a fundamentally new product on the market – ceramic plates with a size of 1000 by 3000 with a thickness of only 3.5-5.6 mm. The non-standard format quickly found its use in construction when facing the facades of buildings, and was highly appreciated by architects and interior designers. Production expanded first in Italy, where in 2016 another factory appeared near Borgo Val Di Taro, and a year later the Italians came to Russia, launching a production line in the Kaluga region.

The plant, which opened in the village of Dobrino near Kaluga, is almost like its older Italian brothers. It occupies the area of 14 thousand square meters. It is slightly larger than the factory in Fiorano Modenese, but smaller than the factory in Borgo Val Di Taro. However, to avoid changes in the quality of the product, the technological chain strictly conforms to uniform standards. The components that are used in the production of all enterprises are identical: clay, feldspar and quartz sand. Manufacturers proudly emphasize that all the ingredients are of natural origin, which makes products highly environmentally friendly. The stages of turning the mixture into thin ceramic plates are also fairly standard and, at first glance, simple — sand, clay and feldspar are kneaded into a homogeneous mass, fed under a press and then burned in a furnace at temperatures above 1220 degrees. But the secret of LAMINAM is in the details. The pressing process

occurs not only at high pressure, but also in the absence of molding, i.e. the mixture spreads freely without encountering any obstacles. At the output we get the material in which the internal strain is minimized. This gives the texture not only uniformity, but additional plasticity, which allows ceramic plates to bend at the request of builders and decorators.

ITALIAN CERAMICS EXPANDS ITS GEOGRAPHY

It is natural that such a worldwide recognized finishing material as ceramic tile became in demand in Russia in the 2000s, during the period when there was another wave of construction. The general cultural level of both developers and customers has grown, and requirements for interiors and exteriors have grown. Domestic architects and designers today are not inferior in terms of the level of their projects to European ones; this means that they are aware of the latest fashion trends in the field of building and veneering materials. It was on this wave that the decision was made to open the LAMINAM plant in Russia, retaining all the author's production technologies. When asked why the Kaluga region was chosen for the construction of the plant, General Director of LAMINAM Rus Vasil Misharov answers the following: "Kaluga is still very close to Moscow, we are quite profitable in terms of transport accessibility. And the second reason is a healthy, favorable investment climate of the Kaluga region." The demand for large-format and ultra-thin ceramics allows selling it both in Russia and in the near and far abroad.

The two main categories of the target audience of the plant are construction or development

companies, as well as representatives of the field of architecture and design. There is a great interest in the fact that the product is recognizable in the architectural and design environment, because it is there that decisions are made about the use of this or that material. Already today LAMINAM Rus, thanks to partners and suppliers, works with architectural studios in the territory of various regions of Russia: Chelyabinsk, Rostov-on-Don, St. Petersburg. The manufacturing plant team is happy to support projects of various architectural workshops, appreciates them for their creative approach to the use of LAMINAM ceramics, and, for its part, tries to keep abreast of interior fashion trends, to offer something new every year. So, in 2019 the I Naturali Marmi collection was presented, the very name of which refers us to the beauty of natural stone. Bianco Lasa Bocciardato, Diamond Cream Bocciardato, Orobico Grigio, Pietra Gray Bocciardato, Nero Greco Bocciardato, Noir Desir Bocciardato – nothing more than the designation of shades of ceramic slabs from light veined granite to dark gray basalt. And the manufacturer is preparing a surprise – a capsule series, the development of which it still keeps a secret.

LARGE INDOOR AND OUTDOOR CERAMIC FORMAT

It is already difficult to define the leader in the creation of new trends for finishing materials – architects and designers, or the manufacturers themselves. In any case, without the dialogue of these two sides, interesting projects would not have appeared.

The LAMINAM Rus plant is open for cooperation and conducts excursions throughout the territory

A bit of history

“Lamina” from Latin is translated as a thin sheet or ideally smooth surface. A new concept for the production of large-format ceramic plates was once a real revolution in the industry. The technology of pressing without mold allowed producing plates not only of non-standard size, but also with more advanced operational properties. In the construction industry, the material has significantly reduced installation time, and the strength characteristics of the plates ensure a constant appearance for 10 years, their texture is resistant to frost and heat. For interior designers, such plates also became a pleasant discovery – they can be used to achieve ideally flat and smooth surfaces of walls and ceilings in various rooms – from the bathroom with high humidity to the entrance area. Such surfaces do not require special care, easily tolerate various kinds of pollution and temperature drops, withstand mechanical damage, meet the highest standards of hygiene. That is why furniture manufacturers also paid attention to LAMINAM. Now large-format plates are used as texture for furniture fronts, as countertops and bar counters, interior doors.



for its guests. Visitors will be pleasantly surprised by the cleanliness and order in all the shops. Those interested will be able to witness the complete cycle of turning raw materials into ceramic large-format slabs, but only with strict adherence to safety procedures. A technical specialist will guide guests through the factory and tell about all the nuances of ceramic production.

Famous Spanish, Italian and Russian specialized exhibitions become the venues for meetings of manufacturers and customers. So, last year the plant LAMINAM Rus presented at BATIMAT-2018 its “wooden” and “stone” collections for the Russian market. Wood is a traditional material for Russia, but the “ceramic wood” LAMINAM, of course, has a number of advantages over natural wood. Firstly, these are its technical and physical

properties: it does not scratch, does not absorb moisture, and does not crack. Surfaces made of such ceramic slabs can last for years without causing any defects. Secondly, its undoubted advantage is a unique format, 1000 by 3000 mm with a thickness of 3-5 mm. This format is rare for Russia. Despite the seeming fragility, plates with such a small thickness are strong enough; the 3+ series is supported from the mounting side by a thin layer of fiberglass mesh. The mesh, without weighing the plate, makes it flexible.

Such plates are ideal as an external coating of facades, as well as for interior decoration of walls and floors in rooms. In addition, LAMINAM perfectly copes with any tasks of designer decorating the surfaces of kitchens, bathrooms, furniture, doors and partitions. It is important

to note that LAMINAM does not limit its clients in color and texture solutions. Nature itself helps to create the whole variety of shades and combinations of structures, from natural stone to mono color, from wood to metal surfaces. An individual pattern can be applied to the plates, and the customer can create their own unique color scheme.

Vivid evidence of the demand for products among designers is the numerous awards that the company received in the course of specialized events of regional and all-Russian scale. Among them there are the award for the best stand design at the international building and interior exhibition Batimat Russia, the diploma of the I degree for the best exposition in the section “The best exterior and interior solutions” of the

international exhibition of architecture and design ARCH Moscow, and many others.

THE PRESENT DETERMINES THE FUTURE WITH PLANS.

The plant's productivity so far remains at about 1 million square meters of ceramic plates per year, while the needs and volume of today's market for porcelain stoneware and ceramic plates reaches two hundred million square meters. Taking into account the fact that the products are supplied to the foreign market, the company has all the possibilities and prerequisites for the development and growth of capacity, increasing production sites, opening new lines.

As already mentioned, the focus in the promotion of large-format ceramics is made on architects and designers through a competent presentation. These people are the guides of interesting ideas, beautiful solutions, new design concepts. They are the first to feel all the advantages of the material and begin to use it. But there are also difficulties encountered by local project implementers. At the stage of implementation of the architectural plan, the

question arises – who will work with such a non-standard format, and how can all this be combined into a complex chain? It means that companies that can work perfectly with the material at all stages from transportation to installation, cutting, processing, gluing must appear.

The mission of the plant is to develop this chain from the beginning to the end, so that partners who not only sell a large-format slab, but also know how to stack it appear. Today, the plants employees are working on the idea of organizing a school of large-format ultra-thin slabs, and consider both Moscow and other large Russian cities as sites. The efforts of the plant team and its partners give the result – their brand is famous and people want to see it in the projects. Now it's up to partners to start investing not only in sales, but also in the development of the entire chain of work with products. The customer must receive a guaranteed result.

The management and employees think confidently and positively about the future of the plant – it is a thriving, large and innovative production. From the point of view of existing

opportunities, it is still at the very beginning, although it already releases all the basic collections that exist in Italy. This is so far only natural surfaces, but soon the turn will come to the production of polished, or as they are called – silk or satin products. This surface gives the effect of feeling soft silk, very pleasant to the touch.

WHERE CAN WE MEET?

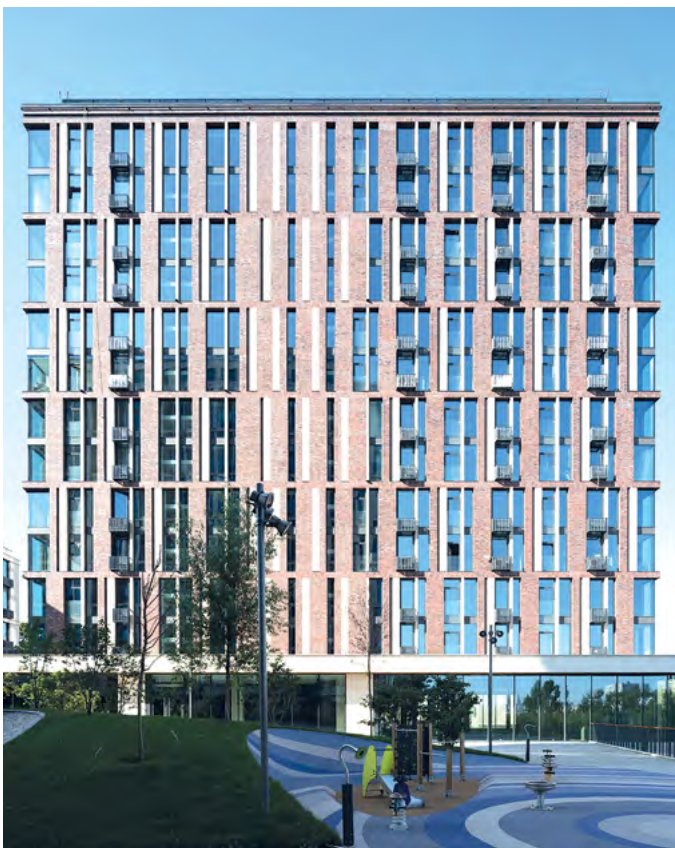
LAMINAM Rus invites everyone to visit their booth at the largest exhibition of building and finishing materials in Russia, MosBuild! The exhibition will run from April 2 to 5, 2019 in Moscow at the Crocus Expo IEC (Myakinino metro station).

In addition to its own exhibition, LAMINAM Rus will take an active part in special projects: Perfect Home, the office of Boris Uborevich-Borovsky, Diana Balashova's VR Space.

You can keep up with the trends of large-format ultra-thin ceramics and follow the company's news by subscribing to the official account on social networks @laminamrus (Facebook, Instagram).

Ulyana Kukhtina

Franco Stefani, the developer of the innovative pressing technology and the founder of LAMINAM, is currently the President of SystemGroup, the largest systems integrator specializing in business process automation. It is thanks to the equipment from SystemGroup LAMINAM plants are equipped with the most modern equipment, which gives them high competitive advantages in the market of ceramic products. Now the area of digital decoration – digital printer – is actively developing, the equipment for which is produced by SystemGroup. Such printers are also available at the LAMINAM Rus factory. And in the near future, the technology of color on ceramics will have a higher resolution and produce even more interesting color combinations, achieve a more diverse color effect, which, no doubt, buyers will appreciate.



ВЗГЛЯД НА ДОРОГУ, КОТОРАЯ БУДЕТ

«Меркатор Холдинг» является лидером российского рынка дорожной и коммунальной техники с 2000 г. Ключевое направление деятельности компании – проектирование, производство, комплексные поставки и сервисное обслуживание дорожной, коммунальной, аэродромной спецтехники и оборудования.

В последние годы компания твердо удерживает лидерские позиции на рынке и расширяет географию поставок. Техника для уборки дорог и прочих потребностей ЖКХ используется в 73 регионах.

Осуществлять собственные разработки позволяет конструкторское бюро (КБ) на заводе «Меркатор Калуга», начавшем работу в 2014 году.

Завод «Меркатор Калуга» стал результатом партнерства с мировым лидером в производстве коммунальной техники – концерном Bucher (Швейцария). Завод изначально получил современное оборудование, благодаря чему была успешно реализована локализация иностранных моделей. Сейчас он является самым технологически оснащенным в отечественном сегменте.

Однако создание КБ было не менее сложным делом, чем на-

лаживание нового производства. Современное и инновационное конструкторские бюро – это проблема для многих производственных предприятий. После распада СССР специальности, связанные с инжинирингом, пришли в упадок. Найти готовых специалистов нужного профиля иногда просто невозможно. «Меркатор Холдинг» пошел другим путем – искать и находить молодых талантливых инженеров и развивать их профессиональные компетенции в режиме реальной работы. В рамках повышения квалификации инженеры КБ «Меркатор Холдинг» свободно общаются с множеством коллег из разных стран в рамках реализации совместных проектов. Обязательно посещают все тематические выставки в Европе, где можно оценить новинки и понять тенденции, куда движется машиностроение.

СОВМЕСТНЫЙ ИНЖИНИРИНГ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Президент ООО «Меркатор Холдинг» Александр Белогорцев: «Меркатор Холдинг» – одна из немногих отечественных компаний, которая продвинулась до уровня совместного инжиниринга продукции с иностранными партнерами. Адаптация зарубежной техники к местным условиям – уже пройденный этап. Теперь на базе опыта обеих сторон с чистого листа разрабатываются машины, не имеющие аналогов. Они проектируются под российские требования и с расчетом на технологию производства в Калуге».

Продукция «Меркатор Калуга» одной из первых на рынке стала полностью соответствовать требованиям правительства о локализации. Техника отвечает всем условиям госзакупок, что важно для заказчиков из числа муниципальных предприятий.

МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РФ

Сегодня государство поддерживает стремление производителей создавать новую высокотехнологичную продукцию. В связи с этим Министерство промышленности заинтересовано в поиске инноваций. Ведомство учредило много программ для различных отраслей машиностроения. Участие в них позволяет предприятиям компенсировать часть расходов, потраченных на разработку новой техники. А это, в свою очередь, ускоряет налаживание серийного производства ноу-хау.

Так, «Меркатор» получил субсидию на выпуск пилотной партии распределителя реагентов. Эта машина была разработана совместно со швейцарским партнером специально для РФ. Модель бюджетной серии призвана стать основной техникой для обслуживания всех городов и дорог страны. Использование в проекте государственных средств позволило сделать машину более доступной. Таким образом, она быстрее поступит коммунальщикам для тестирования.

Кроме того, компания выиграла грант Минпромторга на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы для создания небольшого снегоуборочного комплекса. Калужские инженеры проектируют целую серию навесных фрезерно-роторных установок с независимыми двигателями. Такого рода машины весьма востребованы. Пока эта ниша занята иностранной техникой, но отечественные разработки обещают ее потеснить. И помощь государства в этом деле пришлась очень кстати.





УМНАЯ ТЕХНИКА

У «Меркатор Холдинга» имеется готовый ответ на последний майский указ главы государства «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года», где ставятся задачи ускорить технологическое развитие страны, увеличить количество организаций, осуществляющих технологические инновации, обеспечить ускоренное внедрение цифровых технологий в экономике и социальной сфере. Конструкторское бюро совместно с IT-направлением компании создало интеллектуальную систему «Умная техника» для управления парками специальной техники. Она оптимизирует эксплуатацию машин и деятельность диспетчерской, экономит горюче-смазочные и расходные материалы, контролирует исполнение и качество работ, делает отчетность прозрачной.

Система состоит из трех элементов. На машинах смонтированы датчики контроля оборудования. Их показатели отображаются на планшете водителя, который также обеспечивает связь с диспетчером. Программное обеспечение обрабатывает массивы входящих данных, анализирует поставленные задачи и их выполнение. Умной системой оснащаются все комбинированные дорожные машины, сходящие с конвейера калужского завода. Уже сейчас некоторые элементы разработки могут применяться на беспилотном транспорте.

ПИЛОТНЫЙ РЕГИОН

В 2018 году в качестве пилотного региона для перехода на цифровую экономику и создания «Умного города» была выбрана Калужская область.

10 июля в рамках Международной промышленной выставки «ИННОПРОМ 2018»

между администрацией Калуги и «Меркатор Холдингом» было подписано соглашение, в рамках которого на территории города ведётся внедрение системы «Меркатор – Умная дорога».

Но для реализации проекта, в том числе в сфере дорожно-коммунального хозяйства, надо было решить несколько проблем. Одной из самых главных стала проблема по сбору, подготовке и обработке информации о работе отрасли. В частности, существовавшими ранее методами невозможно было оценить качество уборки и состояния дорог, отсутствовали параметры оценки исполнения регламентов. В аналоговом варианте технически невозможно отследить всё, что происходит в городе.

Система мониторинга и управления городским и дорожным хозяйством от «Меркатор Холдинга» может решить значимую часть вышеуказанных задач.

ИННОВАЦИИ

В рамках реализации проекта в городе развёрнута работа цифровой диспетчерской, контролирующей работу подведомственных предприятий и осуществляющей связь с населением. 35 единиц техники МБУ «Строительно-монтажное Эксплуатационное управление» оборудовано системами ГЛОНАСС, контроля работы бортовых механизмов и расхода топлива. С помощью геолоазерного сканирования оцифровано 130 км дорог. Эта технология, по сути, является системой инвентаризации объектов всего городского хозяйства города и может объединять всю кадастровую и юридическую информацию о любом объекте инфраструктуры. Она обеспечивает высокую точность координат и измерений, а также позиционирование объектов на 3D-карте, в режиме онлайн предоставляет информацию об организации, отвечающей за объект и регламентные работы, которые она должна выполнить.

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ МЕСТНОЙ ВЛАСТИ

Уже на сегодняшний день администрация города контролирует выполнение регламентных работ по содержанию улиц, оперативно реагирует на обращения жителей, имеет возможность получать данные о деятельности каждой единицы техники в режиме





реального времени. Создана и автоматизирована система постановки задач, обеспечен доступ к их формированию и контролю реализации со стороны населения. Этим обеспечена прозрачность отношений «город-жители» и увеличено количество положительных отзывов о работе ЖКХ и дорожников.

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

Следующим этапом «цифровизации» отрасли должны стать смарт-контракты – документы, объективно сформированные из технических данных выполненных работ подрядчиков, полученных автоматизированным способом, без вмешательства сотрудников подрядчиков и чиновников муниципалитетов. Смарт-контракты должны стать основой для взаиморасчетов между контрагентами, сделать отчётность максимально прозрачной. Их применение переведёт деятельность исполнителей на иной уровень проведения регламентных работ по качеству и срокам. Технологии для внедрения смарт-контрактов уже существуют, осталось создать законодательную базу их применения на практике.

RUSSIAN BUSINESS GUIDE (FEBRUARY 2019)

АЛЕКСАНДР БЕЛОГОРЦЕВ, ПРЕЗИДЕНТ ООО «МЕРКАТОР ХОЛДИНГ»:

Внедрение наших систем «Умная техника» и «Умная дорога» в Калуге – это очень важный стратегический проект для холдинга. Слаженное сотрудничество с администрацией города и его предприятиями привело к возможности реализации концепции «Цифровая Калуга» и получению тех результатов, которыми мы сейчас гордимся. В этом регионе базируется наш завод, и мы будем строить вторую очередь предприятия. Здесь мы внедряем цифровые технологии в производственном процессе на наши машины. И здесь мы будем развивать цифровые технологии в промышленном масштабе, которые включают и управление парком, и управление городским хозяйством.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В 2018 году компания «Меркатор Холдинг» открыла новое направление: «Меркатор Клининг Системс», задачей которого станет предоставление клиентам оборудования для уборки помещений. Эти машины предоставляют надежные и инновационные технологии, снижают расходы на содержание, дают полную информацию и возможность контроля за

выполнением работ, повышают безопасность и экологичность уборки.

В августе 2018 года открыто ещё одно производственное предприятие во Владивостоке, а завод «Меркатор Калуга» привлёк инвестиции для строительства второй очереди.

В ближайшее время компания планирует запустить тестовые проекты по внедрению ноу-хау во всех регионах.

Анжелика Грицак

A LOOK AT THE FUTURE ROAD

MERKATOR HOLDING HAS BEEN THE LEADER OF THE RUSSIAN MARKET FOR ROAD AND UTILITY EQUIPMENT SINCE 2000. THE KEY ACTIVITY OF THE COMPANY IS THE DESIGN, PRODUCTION, COMPLEX DELIVERIES AND AFTER-SALES SERVICE OF ROAD, MUNICIPAL, AIRFIELD MACHINERY AND EQUIPMENT.

In recent years, the company has been firmly holding the leading position in the market and expands the geography of supply. Machinery for road cleaning and other utility needs is used in 73 regions.

The design office (DO) at Merkator Kaluga plant, which began work in 2014, allows for its own development.

Merkator Kaluga plant was the result of partnership with the world leader in the production of municipal equipment – the Bucher Group (Switzerland). The plant initially received modern equipment, due to which the localization of foreign models was successfully implemented. Now it is the most technologically equipped in the domestic segment.

However, the creation of the design office was no less difficult than the establishment of a new production. Nowadays, design offices are a problem for absolutely all adjacent factories, which is revealed when communicating with Russian partners. After the collapse of the USSR, the specialties related to the engineering fell into decay. Merkator Holding went the other way – to find and get young talented engineers and develop their professional competencies in real work. Within the framework of advanced training, engineers of the DO Merkator Holding freely communicate with many colleagues from different countries as part of the implementation of joint projects. They attend all thematic exhibitions in Europe, where they can evaluate the new items and understand the trends, where engineering is moving.

JOINT ENGINEERING WITH FOREIGN PARTNERS

President of Merkator Holding LLC, Alexander Belogortsev: “Merkator Holding is one of the few domestic companies that has advanced to the level of joint engineering of products with foreign partners. Adaptation of foreign machinery to local conditions is

already a passed stage. Now, based on the experience of both sides, vehicles that have no analogues are developed with a clean slate. They are designed for Russian requirements, with an eye toward the production technology in Kaluga.”

Merkator Kaluga products were one of the first on the market to fully comply with the government’s requirements for localization. The equipment meets all the conditions of public procurement, which is important for customers from among municipal enterprises.

MINISTRY OF INDUSTRY AND TRADE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Now the state supports the desire of producers to create new high-tech products. In this regard, the Ministry of Industry and Trade has become very interested in finding innovations. The Ministry has established many programs for various engineering industries. Participation in them allows enterprises to offset part of the costs spent on developing new equipment. And this, in turn, accelerates the establishment of a serial production of know-how.

Thus, Merkator received a subsidy for the production of a pilot run of a reagent distributor. This vehicle was developed jointly with the Swiss partner specifically for the Russian Federation. The low-end model is intended to become the main technology for servicing all cities and roads of the country. The use of public funds in the project made it possible to make the vehicle more accessible. Thus, it will go faster to utilities for testing.

In addition, the company won a grant from the Ministry of Industry and Trade for research and development work to create a small snow-removal multipurpose vehicle. Kaluga engineers design a whole series of hinged rotary-milling units with independent engines. Such vehicles are very in



ALEXANDER BELOGORTSEV, PRESIDENT OF MERKATOR HOLDING LLC:

The introduction of our systems Smart Vehicle and Smart Road in Kaluga is a very important strategic project for the holding. Concerted collaboration with city administration and its enterprises has led to an opportunity to implement the Digital Kaluga concept and to obtain results which we are proud of now. Our plant of municipal vehicles is based in this region, and we are going to build the second phase of the enterprise. Here we will introduce digital technologies into production process on our multipurpose road maintenance vehicle. And here we will continue to develop digital technologies in an industrial scale, which includes park and urban facilities management.

demand. While this niche is occupied by foreign equipment, but domestic developments promise to push it. And the help of the state in this matter is very useful.

SMART VEHICLES

Merkator Holding has a ready answer to the last May decree of the head of state “On national goals and strategic tasks for the development of the Russian Federation for the period until 2024”, aiming to accelerate the country’s technological development, increase the number of companies that carry out technological innovations, accelerate the introduction of digital technologies in the economy and social sphere. The design office together with the IT-department of the company created an intelligent system Smart Vehicles for the management of special machinery fleets. It optimizes the operation of machinery and dispatching operations, saves fuel, lubricants and consumables, monitors performance and quality of work, and makes

reporting transparent.

The system consists of three elements. Sensors for monitoring equipment are mounted on the vehicles. Their indicators are displayed on the driver’s tablet, which also provides communication with the dispatcher. The software processes incoming data arrays, analyzes the tasks and their performance. All multipurpose road maintenance vehicles coming off the conveyor of the Kaluga plant are equipped with the smart system. Already now, some development elements can be used on unmanned vehicles.

PILOT REGION

In 2018, Kaluga was chosen as an introductory region for Smart City creation and economy digitalization.

On July 10, an agreement was signed between the Kaluga Administration and Merkator Holding during the International Industrial Exhibition INNOPROM 2018, under which the Merkator – Smart Road system is being introduced in the city.

To realize the project, including road and communal services field, some problems must be solved first. One of the main questions was the process of collecting, preparing and processing information about the industry work. In particular, current methods usage made it impossible to estimate roads quality of cleaning and condition; there were no parameters for regulations implementation estimating. To track everything that happens in the city is technically impossible using analog version.

Urban and road facilities monitoring and management system by Merkator Holding can solve a significant part of above-mentioned issues.

INNOVATION

As a part of the project, a digital control center which monitors subordinate enterprises work and interacts with public has been launched in the city. MBU Stroitelno-Montazhnoye Ekspluatatsionnoye Upravleniye had equipped 35 machines with GLONASS systems, onboard mechanisms monitoring system and fuel consumption monitoring system. Applying GEO-laser



scanning technology, 130 km of roads were digitized. This technology inherently is a municipal facility's inventory system and can combine all cadastral and legal information about any infrastructure object. It provides high accuracy of coordinates and measurements, as well as 3D map objects positioning; provides information in online mode about maintenance check that object's responsible organization must perform.

SYSTEM EVALUATION BY LOCAL AUTHORITIES

Even today, city administration controls streets routine maintenance implementation, promptly responds to citizen's reports, and able to receive data on each machine activities on a real-time basis. Task setting system had been created and automated. Public has access to task formation pattern and to its implementation control. This ensures the transparency of the city-residents relations and increases the number of positive feedback on housing and public utilities activity and road engineers service.

IN TUNE WITH THE TIMES

The next industry digitalization stage should be smart contracts - documents objectively formed on contractors' work performance technical data. All data is received without contractor's employee and municipal official's intervention. Smart contracts should mean to be a base for settlement payments between counterparties and make reporting as transparent as possible. Application of smart-contracts will move activity on maintenance work to a new level from quality and timing perspective. Technologies, which are able to adopt smart contracts, already exist. It only remains to create a legislative foundation for their application in practice.

FUTURE PLANS

In 2018, Merkator Holding opened a new direction: Merkator Cleaning Systems, whose task will be to provide customers with equipment for cleaning premises. These machines provide reliable and innovative technologies, reduce maintenance costs, provide complete information and the ability to monitor the performance of work, increase safety and environmental friendliness of cleaning.

In August 2018, another production plant was opened in Vladivostok, and Merkator Kaluga plant attracted investments for the construction of the second stage.

In the near future, the company plans to launch test projects for the implementation of know-how in all regions.

Anzhelika Gritsak





ПСО-13:

**строим промышленное
будущее России**

По данным исследования Ассоциации индустриальных парков России, Калужская область с большим отрывом лидирует по объему привлеченных инвестиций среди всех российских регионов. Главная причина этого успеха – грамотная стратегия регионального развития. Не секрет, что региональные власти создали здесь самые привлекательные условия для инвесторов: налоговые льготы, площадки с подведенной инфраструктурой и, что не менее важно, возможность выбрать партнеров, способных строить для инвесторов самые сложные индустриальные объекты. Проектно-строительное объединение № 13 – один из значимых игроков этой отрасли. Об особенностях промышленного строительства в Калужской области побеседовали с руководством ПСО-13 – Денисом Воротниным и Антоном Кобяковым.

– В одном из предыдущих номеров Russian Business Guide мы уже рассказывали о 55-летнем опыте вашего предприятия в промышленном строительстве. И уже тогда обратили внимание, что и на калужской земле ПСО-13 – далеко не новичок. А каким был ваш первый проект в этом регионе?

– В Калугу в 2010 году нас пригласил один из партнеров, с которым мы к тому времени построили в Подмосковье первую очередь крупного производственно-складского комплекса «Кулон-Истра» (кстати, сегодня его площадь превышает 220 000 м²). Работа началась с тендера на строительство производственного комплекса для компании Benteler – немецкого производителя автокомпонентов для концерна Volkswagen. Тендер мы выиграли и меньше чем через год передали готовый объект заказчику. Хотя своих особенностей у этого сравнительно небольшого здания (около 14 000 м²) было достаточно. Завод насыщен самым разным технологическим оборудованием, включая большие прессы с усилием 2 500 тонн, – под них пришлось готовить специальные фундаменты и соответствующие инженерные системы.

А дальше было и проще, и сложнее. Проще потому, что, если вы делаете работу на совесть и заказчик доволен, то он рекомендует вас своим коллегам и партнерам. Так, например, произошло с проектом для НЛМК: выбирая участников тендера на очередной объект, сотрудники комбината запросили рекомендации у других инвесторов индустриального парка «Ворсино». В числе тех, кого рекомендовали, оказалась и наша компания.

Однако чем выше ожидания заказчика, тем выше спрос с исполнителя. Так что подтверждать репутацию надежного генподрядчика на каждом новом проекте нам приходится заново. Да, начальный кредит доверия играет свою роль, но, в конечном счете, инвестор судит по результату.

– ПСО-13 реализовала в Калужской области уже не один проект. Какой из них является для компании самым значимым?

– Совсем недавно мы подписали с компанией «ФРЕЙТ ВИЛЛАДЖ» контракт на строительство логистического объекта

в «Ворсино». Для нас это уже 11-й калужский проект.

Выделить из одиннадцати какой-то один очень сложно – объекты разные, каждый имеет свои особенности. Про завод автокомпонентов BENTELER мы уже говорили. После него были немецкий VISTEON и французская FAURECIA – тоже из автоиндустрии. Затем построили заводы смазочных материалов для компаний FUCHS OIL и TOTAL, со сложнейшими инженерно-технологическими сетями. Кстати, ПСО-13 ведь не только строит, но и проектирует. Например, в проекте «ТОТАЛ ВОСТОК» мы были и генподрядчиком, и генпроектировщиком, разработали подробнейшую BIM-модель всего предприятия.

Стоит также упомянуть завод «ПЕННО-СТЕКЛО» – наш первый опыт сотрудничества с корпорацией РОСНАНО.

По-своему интересен будущий склад металлопроката Новолипецкого металлургического завода. Это объект нестандартный, «негабаритный» – если обычно шаг колонн на складах не превышает 24 метров, то внутри этого 250-метрового здания шириной почти 40 метров нет ни одной колонны. По проложенным внутри здания железнодорожным путям под погрузку подаются вагоны, а для такелажных работ используются уникальные двухбалочные мостовые краны.

Даже если взять последний проект – контейнерный терминал «Восток» для грузов, прибывающих для резидентов индустриального парка «Ворсино».

На первый взгляд, объект очень про-

стой. Но технические условия заказчиком поставлены жесткие. Площадка рассчитана на четырехъярусное складирование 40-футовых контейнеров весом более 30 тонн каждый. Одновременно терминал может вместить почти 2000 TEU. Все это накладывает серьезные требования к дорожному покрытию и подготовке основания. Достаточно сказать, что только железобетонные плиты основания под асфальтобетонное покрытие имеют толщину 350 мм.

Если говорить о самом крупном проекте, то это строящийся сейчас завод для нашего давнего партнера – компании «Архбум Тисью Групп». Предприятие будет производить товары из санитарной бумаги. Объект интересен, в первую очередь, масштабом: общая площадь зданий первой очереди составляет 53 000 м², а итоговая превысит 100 000 м². Но дело даже не в площади, а в технологической сложности. Бумажное производство в этом смысле, как ни странно, похоже на металлургическое: тяжелое массивное оборудование, высокая энергоемкость, специализированные инженерные сети и множество других особенностей. В отличие от многих крупноузловых или фасовочных производств, это будет предприятие полного цикла: от поставки целлюлозного сырья до производства конечной продукции в красивой упаковке, готовой к отгрузке в магазины.

На сложность объекта влияют и особенности строительной площадки. Нередко грунты под зданием оказываются недостаточно прочными, и фундаменты



приходится дополнительно укреплять. В определенном смысле нам на такие объекты «везет», так что компетенции в этой области мы накопили уже колоссальные.

Всего на сегодняшний день мы построили в Калужской области 7 объектов. Еще 4 находятся в той или иной стадии строительства. Если сложить, то получится, что из 183 областных инвестиционных проектов 6% построено нашей компанией.

– Столь масштабные стройки требуют ресурсов. Справляетесь?

– Конечно. В ПСО-13 работает более тысячи человек, из них 200 – инженерно-технические специалисты: прорабы, проектировщики, инженеры и управленцы. Много квалифицированных рабочих, работающих у нас по десять и более лет. Есть даже трудовые династии. Ответственность ведь не берется «из ниоткуда». Она основана на правильном отношении к работе каждого конкретного сотрудника. Мне в этом смысле нравятся слова Фазиля Искандера: «Настоящая ответственность бывает только личной. Человек краснеет один». Поэтому опыт и преемственность в коллективе играют ключевую воспитательную роль.

Кстати, уж если мы говорим о Калужской области, то не могу не сказать о местных специализированных организациях, которые мы с удовольствием привлекаем на подрядные работы. Это и «Мегаом», и «Прометей», и многие другие компании. Они мобильны, профессиональны, хорошо знают обстановку. Так что наличие таких подрядчиков можно считать еще одним слагаемым в инвестиционной привлекательности региона.

– Чувствуете ли вы поддержку областных властей в своей работе? Ведь вам, наверное, есть с чем сравнивать?

– Примеров для сравнения у нас, действительно, много. Кроме Калужской, мы строили и строим в Московской, Рязанской, Тульской, Липецкой, Архангельской областях и даже в Хабаровском крае. Могу сказать, что администрации всех регионов делают много для привлечения инвесторов. Но такого сочетания готовых к строительству индустриальных парков, подготовленной инфраструктуры, налоговых льгот, четко выстроенных административных процедур и, в конце концов, просто внимания чиновников к интересам инвесторов и строителей нет, пожалуй, пока нигде. Так что первенство по привлечению инвестиций Калужская область заслужила по праву.

– На рынке не так много генподрядных организаций, про которых и заказчики, и конкуренты отзываются уважительно. ПСО-13 – одна из них. В чем причина такого отношения?

– Думаю, причин несколько. Первая и самая важная – мы работаем честно и открыто. Если видим, что технические требования заказчиком сформулированы нечетко, то вместе стараемся их детализировать, предложить оптимальное проектное решение и зафиксировать твердую контрактную цену. Как правило, заказчики к нам прислушиваются – все-таки опыт строительства двух миллионов квадратных метров индустриальных зданий дает о себе знать.

Вторая причина – комплексный подход. ПСО-13 – одна из немногих российских компаний, предлагающих инвесторам работать по ЕРС-контракту. Говоря проще, мы берем на себя все риски, связанные со строительством. Предлагаем инвестору и запроектировать объект, и построить его «под ключ». Для заказчиков это и дешевле, и удобнее, и быстрее, так как позволяет частично распараллелить процессы и зафиксировать стоимость. Ведь для инвесторов время – деньги, поэтому желающих тратить полгода-год только на разработку





оторванной от технологических ограничений проектной документации и лишь после этого начинать строительство сейчас сильно поубавилось.

Третья причина – надежность. Это и финансовая устойчивость, и сотрудничество с крупнейшими банками и страховыми компаниями, пул проверенных подрядчиков, с которыми мы работаем много лет, и гарантия возврата НДС. Так что, работая с нами, инвестор избавляет себя от массы явных и скрытых рисков.

И, наконец, четвертая – компетентность и высокое качество. К услугам инвесторов лучшие специалисты-эксперты, самые современные стройматериалы, хорошо обученные сотрудники, командная работа, четко выстроенные процессы и непрерывный строительный и технический надзор. Кстати, говоря о промышленном строительстве, обычно подразумевают стальные конструкции, железобетон, трубы и так далее. Это, конечно, так. Но мы всегда стремимся, чтобы построенные объекты радовали заказчиков не только промышленной эстетикой, но и красотой административно-офисных зон, и удобством рабочих мест.

Все это вместе делает работу инвесторов с нашей организацией комфортной и продуктивной. Многие заказчики, развивая свой бизнес, приходят к нам снова и снова. Один из таких примеров – наше почти 10-летнее сотрудничество с «Архбум Тисью Групп». Первый объект для этой компании – завод по производству гофрокартона – мы построили в Подмоскowie и сразу сработались. Поэтому,

когда нас попросили взяться за достройку крупнейшего в Архангельске торгово-развлекательного центра, мы согласились, понимая, что это было не столько предложение заработать, сколько просьба помочь. А когда «Архбум Тисью Групп» решила строить новый завод, то мы, уже зная к тому времени привлекательность Калужской области, предложили рассмотреть под строительство площадку в индустриальном парке «Ворсино».

В каждом заказе мы видим партнера в реализации проекта. Для нас партнерство – это прозрачность, доверие и заинтересо-

ванность каждой стороны в соблюдении не только своих интересов, но и интересов партнера. Необходимо быть нацеленными на успех проекта, не заниматься вопросом «кто из нас важнее?», а помогать друг другу в достижении общей цели.

Мы стремимся стать лучшей в России компанией в области промышленного строительства. И уверены в достижении этой цели. Наша миссия – созидать, строить индустриальные объекты мирового уровня и этим создавать настоящее и будущее России.

Елена Александрова



PSO-13: Building the industrial future of Russia

A ccording to a study by the Association of Industrial Parks of Russia, the Kaluga region leads by the amount of attracted investments among all Russian regions with a large margin. The main reason for this success is a competent regional development strategy. It is no secret that the regional authorities have created here the most attractive conditions for investors: tax breaks, platforms with infrastructure and, equally important, the opportunity to choose partners capable of building the most complex industrial facilities for investors. Design and Construction Association No. 13 (PSO-13) is one of the significant players in this industry. We discussed the peculiarities of industrial construction in the Kaluga region with the leadership of PSO-13 – Denis Vorotnin and Anton Kobayakov.

– In one of the previous issues of Russian Business Guide, we have already written about 55 years of experience of your company in industrial construction. And even then we noticed that PSO-13 is far from being a novice on the Kaluga land. What was your first project in this region?

– In 2010, we were invited by one of the partners in Kaluga, with whom we had built the first stage of a large industrial-warehouse complex Kulon-Istra in the Moscow region (by the way, today its area exceeds 220,000 m²).

The work began with a tender for the construction of an industrial complex for Benteler, a German manufacturer of automotive components for the Volkswagen Group. We won the tender, and in less than a year passed the finished object to the customer. Although there were enough features in this relatively small building (about 14 000 m²). The plant is filled with a wide variety of technological equipment, including large presses with a force of 2,500 tons – we had to prepare special foundations and corresponding engineering systems for them.



And further it was both easier and more difficult. It's easier because if you do the work conscientiously and the customer is satisfied, they recommend you to their colleagues and partners. So, for example, it happened with the project for NLMK: when choosing tender participants for another facility, the plant's employees requested recommendations from other investors of the Vorsino industrial park. Our company was among those recommended.

However, the higher the customer's expectations, the higher the demands from the contractor are. So, we have to reaffirm the reputation of a reliable general contractor on each new project. Yes, the initial credit of trust plays its role, but, ultimately, the investor judges by the result.

- PSO-13 has implemented several projects in the Kaluga region. Which one is the most important for the company?

- Most recently, we have signed a contract with FREIGHT VILLAGE for the construction of a logistics facility at Vorsino. For us, this is the 11th project in Kaluga.

It is very difficult to single out one from eleven – the objects are different, each has its own characteristics. We have already spoken about the BENTELER factory of automotive components. After it there were the German VISTEON and the French FAURECIA – also from the automotive industry. Then we built lubricant plants for the companies FUCHS OIL and TOTAL, with the most complex engineering and technological networks. By the way, PSO-13 is not only building, but also designing. For example, in the TOTAL Vostok project, we were both the general contractor and the general designer; we developed a detailed BIM model of the entire enterprise.

It is also worth mentioning the PENNOSTEKLO plant – our first experience of cooperation with RUSNANO Corporation.

The future warehouse of rolled metal products at the Novolipetsk Metallurgical Plant is interesting in its own way. This object is non-standard, "oversized" – if usually the column step in warehouses does not exceed 24 meters, then there is not a single column inside this 250-meter-long



building which is almost 40 meters wide. The railroad tracks laid inside the building are used for loading cars, and for rigging works, unique double-beam bridge cranes are used.

Even if we take the latest project – the container terminal Vostok for cargo arriving for residents of the Industrial Park Vorsino.

At first glance, the object is very simple. But the technical conditions of the customer are tough. The site is designed for four-storey storage of 40-foot containers weighing more than 30 tons each. At the same time, the terminal can hold almost 2000 TEU. All this imposes serious requirements for road surface and foundation preparation. Suffice it to say that only reinforced concrete slabs under the asphalt concrete pavement have a thickness of 350 mm.

If we talk about the largest project, then this is plant for our long-time partner Arkhbum Tissue Group, the plant is under construction now. The company will produce sanitary paper products. The object is interesting, first of all, by the scale: the total area of buildings of the first stage is 53,000 m², and the total area will exceed 100,000 m². But the point is not in the area, but in technological complexity. Paper production in this sense, oddly enough, is similar to metallurgical: heavy massive equipment, high energy intensity, specialized engineering networks and many other features. Unlike many large-scale or packing production enterprises, it will be a

full-cycle enterprise: from the supply of cellulosic raw materials to the production of final products in beautiful packaging, ready for shipment to stores.

The complexity of the object is also influenced by the features of the construction site. Often, the soil under the building is not strong enough, and the foundations have to be further strengthened. In a certain sense, we are "lucky" to work under such facilities, so we have already accumulated enormous competences in this area.

In total, today we have built 7 facilities in the Kaluga region. 4 more are in one or another stage of construction. If you add up, then it turns out that out of 183 regional investment projects, 6% was built by our company.

- Such large-scale construction projects require resources. Do you cope?

- Of course. More than a thousand people work in PSO-13, 200 of them are engineering and technical specialists: foremen, designers, engineers and managers. There are many skilled workers who have been working with us for ten years or more. There are even labor dynasties. Responsibility is not taken "out of nowhere". It is based on the correct attitude to the work of each individual employee. In this sense, I like the words of Fazil Iskander: "The real responsibility is only personal. A person blushes alone." Therefore, experience and continuity in the team play a key educational role.



By the way, if we are talking about the Kaluga region, I can't help but mention the local specialized organizations, which we are pleased to hire for contract work. This is Megaom, Prometey, and many other companies. They are mobile, professional, well aware of the situation. So the presence of such contractors can be considered as another component in the investment attractiveness of the region.

- Do you feel the support of the regional authorities in their work? After all, you probably have something to compare?

- We really have a lot of examples for comparison. In addition to Kaluga, we built and are building in the Moscow, Ryazan, Tula, Lipetsk, Arkhangelsk regions and even in the Khabarovsk region. I can say that the administrations of all regions do a lot to attract investors. But there is no such combination of ready-to-build industrial parks, prepared infrastructure, tax breaks, well-structured administrative procedures and, after all, just officials' attention to the interests of investors and builders, perhaps nowhere. So, the Kaluga region has deserved the primacy of attracting investments.

- There are not so many general contracting organizations on the market, about which both customers and competitors speak with respect. PSO-13 is one of them. What is the reason for this attitude?

- I think there are several reasons. First and foremost, we work honestly and openly. If we see that the customer's technical requirements are not clearly formulated, then together we try to detail them, to offer the best design solution and fix a firm contract price. As a rule, customers listen to us - after all, the experience of building two million square meters of industrial buildings makes itself felt.

The second reason is an integrated approach. PSO-13 is one of the few Russian companies offering investors

to work under an EPC contract. Simply put, we take all the risks associated with construction. We offer to design the object, and build it "turnkey". For investors, this is cheaper, more convenient, and faster, as it allows partially parallelizing processes and fixing costs. After all, time is money for investors, so the number of those who want to spend six months or a year only to develop project documentation divorced from technological limitations, and only after that to begin construction, is now greatly diminished.

The third reason is reliability. This financial stability, and cooperation with major banks and insurance companies, a pool of proven contractors with whom we work for many years, and a guarantee of VAT refunds. So, working with us, investors relieve themselves of a mass of obvious and hidden risks.

And finally, the fourth is the competence and high quality. We offer the best experts, state-of-the-art building materials, well-trained staff, teamwork, well-built processes and continuous construction and technical supervision. By the way, speaking of industrial construction, they usually mean steel structures, reinforced concrete, pipes and so on. This, of course, is the case. But we always strive to ensure that the objects constructed please customers not only with industrial aesthetics, but also with the beauty of administrative and office areas, and the convenience of working spaces.

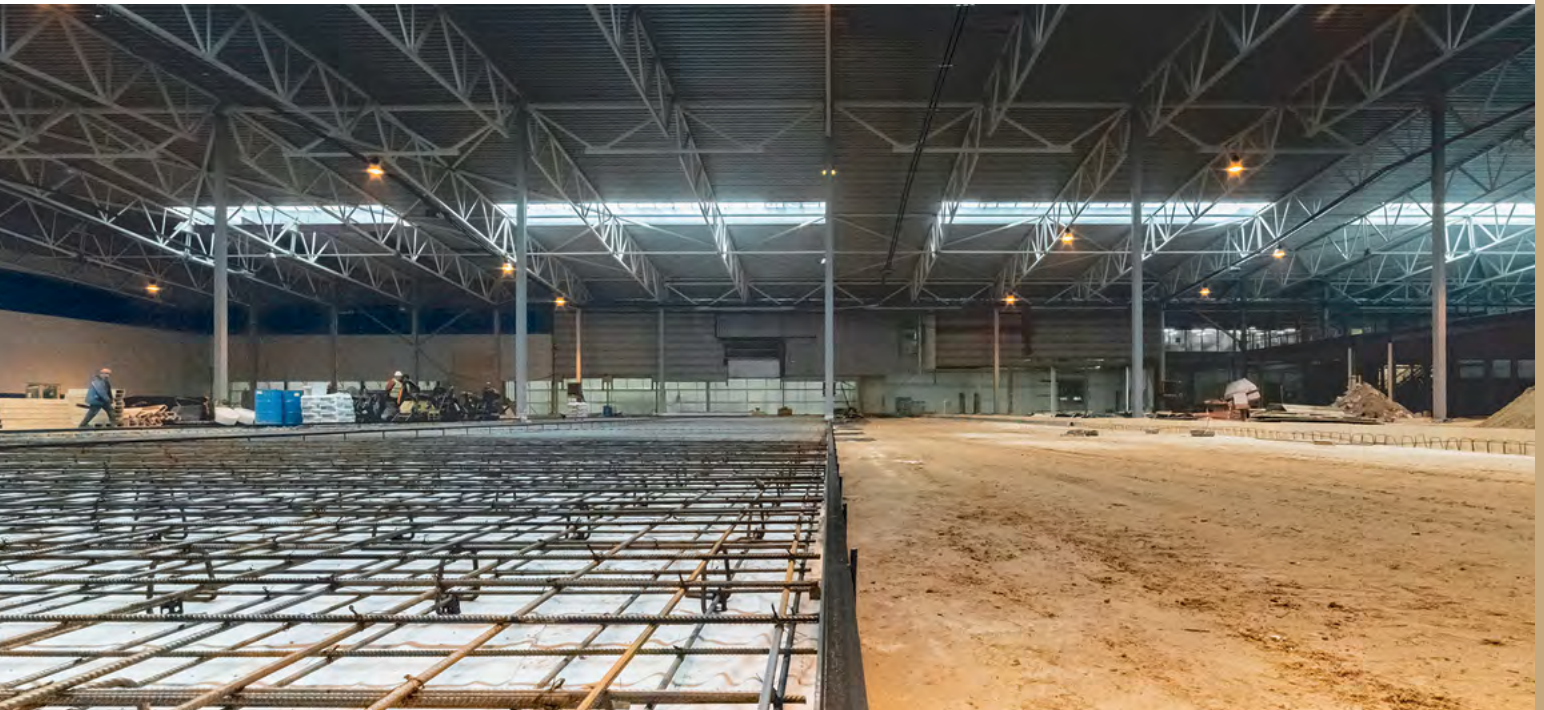
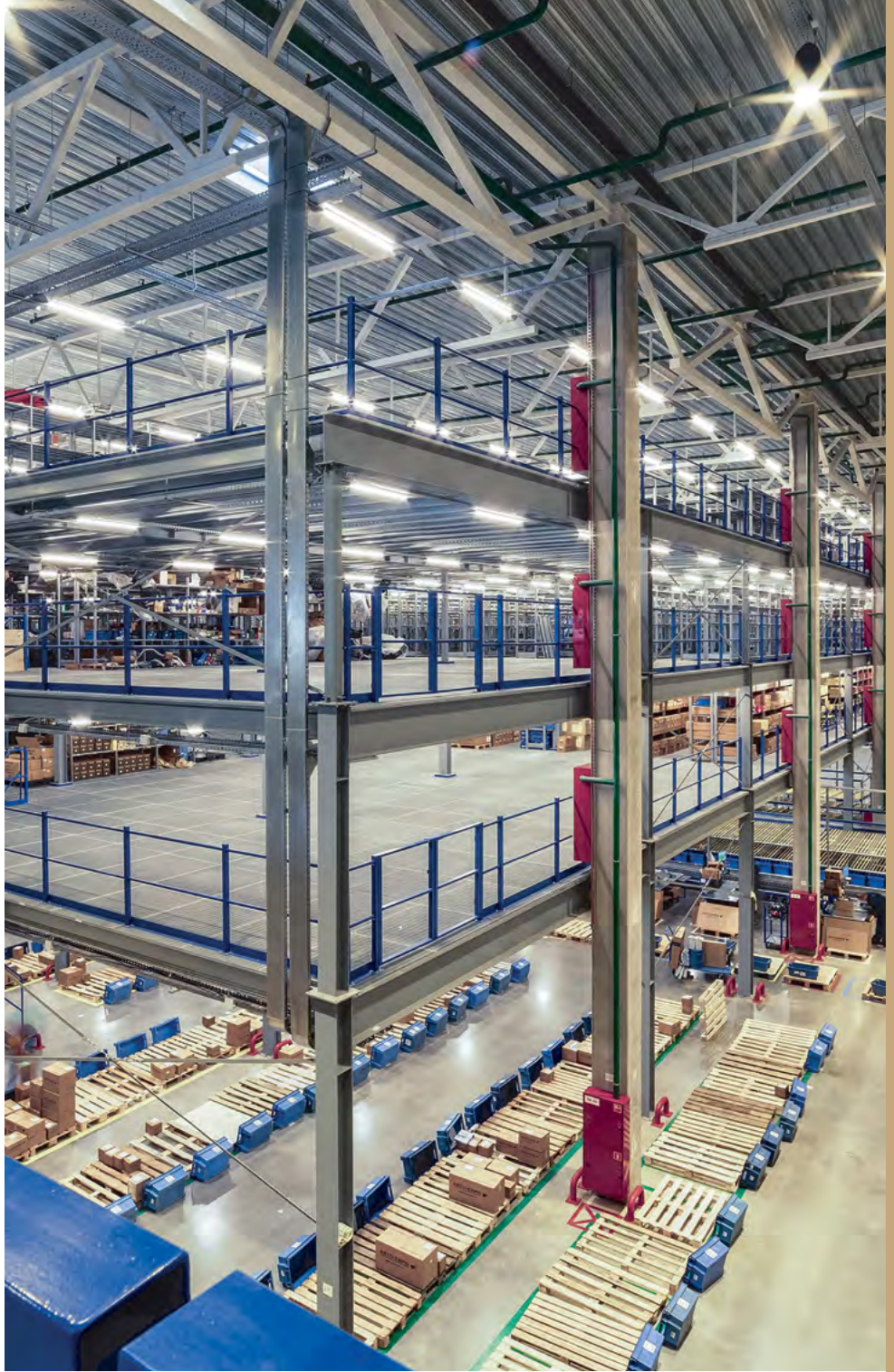


All this together makes the work of investors with our organization comfortable and productive. Many customers, developing their business, come to us again and again. One such example is our nearly 10-year collaboration with Arkhbum Tissue Group. The first object for this company – a corrugated cardboard production plant – we built in the Moscow region, and immediately worked together well. Therefore, when we were asked to undertake the completion of the largest shopping and entertainment center in Arkhangelsk, we agreed, understanding that it was not so much an offer to make profit as request to help them. And when Arkhbum Tissue Group decided to build a new plant, we, already knowing by that time, the attractiveness of the Kaluga region, offered to consider a construction site in the Industrial Park Vorsino.

In each customer, we see a partner in the project. For us, partnership means transparency, trust and interest of each party in respecting not only its own interests, but also the interests of a partner. It is necessary to be focused on the success of the project, not to deal with the question “Who among us is more important?”, but to help each other in achieving a common goal.

We strive to become the best company in the field of industrial construction in Russia. And we are confident in achieving this goal. Our mission is to create, build world-class industrial facilities, and thereby create the present and the future of Russia.

Elena Alexandrova



BILFINGER TEBODIN: РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ – ДОВОЛЬНЫЕ ЗАКАЗЧИКИ

Калужская область является одним из самых привлекательных регионов России для инвестиций как отечественных, так и зарубежных компаний. Находясь в самом сердце страны, на пересечении многих транспортных путей и в непосредственной близости от столицы, регион предлагает инвесторам выгодные условия по размещению производств в 10 индустриальных парках и на 2-х площадках ОЭЗ. Более 80-ти компаний со всего мира уже реализуют здесь свои проекты, пользуясь идеально подготовленной инженерной и транспортной инфраструктурой, а также всеми доступными налоговыми и таможенными льготами.

Именно здесь LafargeHolcim, Air Products, Chemetall (BASF), Total, L'Oreal, Калужский цементный завод, Gestamp и другие известные корпорации с успехом реализовывали свои проекты при непосредственном участии специалистов компании Bilfinger Tebodin.

В этом году исполняется 25 лет с тех пор, как компания начала работу в России. За это время было реализовано много интересных проектов в различных областях - от пищевой до нефтехимической отрасли.

СВОЙ ЦЕМЕНТ В КАЛУГЕ

Одним из первых проектов Bilfinger Tebodin, реализованных в Калужской области, стало проектирование нового цементного завода Lafarge в Ферзиково. Общий объем инвестиций в проект с учетом создания прилегающей инфраструктуры составил 500 млн евро.

Строительство завода началось в 2011 году. Целью проекта было создание инновационного предприятия, которое обеспечило бы клиентов в регионе качественной продукцией. При этом компания-инвестор, являясь лидером в области охраны здоровья, безопасности и окружающей среды, предъявляла высокие требования к качеству и экологичности проекта цементного завода. В итоге печь для обжига была спроектирована для применения высокоэффективного сухого метода производства с умной технологией потребления альтернативных источников топлива и уменьшения пыли.

Официальное открытие завода состоялось в середине 2014 года.

Развитие инфраструктуры и жилищного строительства ежегодно увеличивает потребление цемента в Калужской области на 10%, и завод в Ферзиково вносит суще-

ственный вклад в рост региона. При запуске производственная мощность предприятия составляла 2 миллиона тонн цемента в год. Такие объемы были рассчитаны не только на домашний регион: завод снабжает продукцией большинство субъектов Центрального федерального округа.

ВКЛАД В ЭКОЛОГИЮ: АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ТОПЛИВО И ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Чтобы обеспечить успех проекта, Lafarge Holcim использовал свой международный опыт и инновационные решения в сфере энергетической эффективности, промышленной безопасности и снижении вредного воздействия на окружающую среду. Прежде всего, объект Ферзиково - это завод с линиями по производству цемента сухим способом, то есть он потребляет в 2,5 раза меньше энергии, чем при использовании технологии мокрого производства. Чтобы вызвать необходимые химические реакции, вместо воды используется только тепло обжиговых печей, при этом газов выделяется на 30-40% меньше.

Для завода был также разработан проект по использованию альтернативного топлива. В 2015 году компания LafargeHolcim открыла уни-

Завод в Ферзиково стал крупнейшим инвестиционным проектом Lafarge в России. В 2015 году французская компания объединилась со швейцарским производителем цемента Holcim, образовав Группу LafargeHolcim. Сегодня LafargeHolcim – мировой лидер в производстве строительных материалов и предоставлении комплексных решений для строительства. Отвечая на вызовы современности, компания создает универсальные и инновационные продукты: цементы, заполнители, товарные бетонные смеси для нефтегазового строительства и заводов, небоскребов и магистралей, малоэтажных зданий и частного строительства. Группа LafargeHolcim представлена в 80 странах и, кроме производства строительных материалов, является лидером отрасли в сфере исследований и разработок. Продукция компании используется как в индивидуальном домостроении, так и в крупных и сложных проектах. В России LafargeHolcim управляет 4 цементными заводами (в Калужской, Московской и Саратовской областях), а также карьерами по добыче нерудных материалов в Республике Карелия.



кальный для нашей страны цех по переработке отходов на цементном заводе в Ферзиково и начала заменять ископаемые виды топлива. Заемещение природных источников энергии альтернативными видами позволяет решить сразу несколько значимых природоохранных задач: безопасно утилизировать часть отходов, хранение которых загрязняет воздух, водоемы и почву прилегающих территорий, а также сохранять невозобновляемые природные ресурсы: уголь и газ.

Уникальность проекта по переработке отходов на заводе LafargeHolcim заключается в 100% регенерации энергии в процессе переработки и полном отсутствии небезопасных зольных остатков при т утилизации в 2000°.

НЕ ТОЛЬКО ЦЕМЕНТ

Еще один крупный инвестиционный проект в регионе, реализованный при поддержке Bilfinger Tebodin, - строительство завода Total по производству, хранению и отгрузке моторных масел и смазочных материалов.

Команда Bilfinger Tebodin выступала в качестве технического консультанта по сбору исходно-разрешительной документации, разработке проектных решений и управляющей компании по вводу объекта в эксплуатацию. За проектирование и строительно-монтажные работы по проекту отвечало проектно-строительное объединение №13 (ПСО-13). Успешное сотрудничество этих двух ведущих в своих областях компаний подтверждается результатами проделанной работы и положительными отзывами заказчика «ТОТАЛЬ Восток».

Церемония открытия завода, в строительство которого было вложено около \$50 млн инвестиций, состоялась в октябре 2018 г. Предприятие будет производить масло для легковых и грузовых автомобилей, смазочные материалы для внедорожников. Расположенный на 7 гектарах индустриального парка «Ворсино», завод способен производить от 40 000 до 75 000 тонн продукции в год. Проект также предполагает строительство резервуарного парка емкостью 8000 кубометров и склада, который должен стать логистическим хабом. Также планируется запустить железнодорожную линию. Развитая автомобильная и железнодорожная инфраструктура завода



позволит поставлять смазочные материалы на ряд экспортных рынков, таких как Центральная Азия и Беларусь.

ОТ МАСЕЛ И ЦЕМЕНТА – К МОЛОКУ

Из текущих проектов Bilfinger Tebodin в Калужской области стоит отметить строительство крупнейшего молокозавода вьетнамской корпорации TH Group в России. Церемония закладки его первого камня состоялась в 2018 году. Предприятие с производственной мощностью 1 500 тонн молока в день станет крупнейшим на сегодняшний день молочным заводом корпорации в России. Строительство планируется завершить в 2021 году. Компания Bilfinger Tebodin выступает в роли технического консультанта и генерального проектировщика будущего производства.

После выхода на полную производственную мощность предприятие будет выпус-

кать более 10 видов продукции, в том числе свежее молоко, сыр, масло, сметану, йогурт, сухое молоко, мороженое и др.

Сырое молоко для переработки будет доставляться танкерами с двух молочных ферм, также принадлежащих TH Group. Одна из них расположена в Волоколамске, другая – в Ефимцево. Общие инвестиции в строительство завода составят 155 млн долларов.

Завод будет построен с учетом всех потребностей высокоэффективного молокоперерабатывающего производства. В течение всего цикла проектирования специалисты Bilfinger Tebodin будут использовать инструменты информационного моделирования (BIM), чтобы гарантировать высокие стандарты и качество дизайна в соответствии с требованиями заказчика. Этот подход применяется во всех проектах, где Bilfinger Tebodin участвует в роли проектировщика (одного из четырех своих бизнес-направлений).

Ульяна Кухтина

Немецко-голландская сервисная компания Bilfinger Tebodin оказывает поддержку клиентам на всем этапе инвестиционного проекта, начиная от бизнес-идеи до ввода объекта в эксплуатацию, а также при модернизациях и технических перевооружениях предприятий. Спектр услуг компании — это консалтинг и аудиты при подготовке проекта, инжиниринг и технологическое проектирование, сопровождение в сборе ИРД, проведение тендера на выбор подрядчиков и поставщиков технологического оборудования, управление проектом и строительством. Bilfinger Tebodin успешно работает на российском рынке уже 25 лет и сегодня насчитывает 175 сотрудников в России и СНГ. Компания стабильно присутствует в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и Екатеринбурге, а также представлена множеством проектных офисов по всей стране. Регион Центральной и Восточной Европы, к которому относится российское подразделение, – это огромная команда из более чем 800 специалистов.

BILFINGER TEBODIN: THE RESULT OF THE WORK – SATISFIED CUSTOMERS



The plant in Ferzikovo became the largest investment project of Lafarge in Russia. In 2015, the French company merged with the Swiss cement producer Holcim, forming the LafargeHolcim Group. Today, LafargeHolcim is a world leader in the production of building materials and the provision of integrated solutions for construction. Responding to the challenges of our time, the company creates cross functional and innovative products: cements, aggregates, concrete mixes for oil and gas construction and factories, skyscrapers and highways, low-rise buildings and private construction. The LafargeHolcim Group is represented in 80 countries, and in addition to the production of building materials, it is the industry leader in research and development. The company's products are used both in individual housing construction, and in large and complex projects. In Russia, LafargeHolcim operates 4 cement plants (in the Kaluga, Moscow and Saratov regions), as well as quarries for the extraction of non-metallic materials in the Republic of Karelia.

The Kaluga region is one of the most attractive regions of Russia for investment by both domestic and foreign companies. Located in the heart of the country, at the crossroads of many transport routes and in the immediate vicinity of the capital, the region offers investors favorable conditions for locating production in 10 industrial parks and at two SEZ sites. More than 80 companies from all over the world are already implementing their projects here, using perfectly prepared engineering and transport infrastructure, as well as all the available tax and customs benefits.

It is here that Lafarge Holcim, Air Products, Chemetall (BASF), Total, L'Oreal, Kaluga

Cement Plant, Gestamp and other well-known corporations successfully implemented their projects with the direct participation of Bilfinger Tebodin's specialists.

This year marks 25 years since the company began operations in Russia. During this time, many interesting projects have been implemented in various fields – from the food industry to the petrochemical industry.

OWN CEMENT IN KALUGA

One of the first Bilfinger Tebodin projects implemented in the Kaluga region was the

creation of a new cement plant Lafarge in Ferzikovo. The total investment in the project, taking into account the creation of an adjacent infrastructure, was 500 million euros.

Construction of the plant began in 2011. The aim of the project was to create an innovative enterprise that would provide customers in the region with high-quality products. At the same time, the company-investor, being a leader in the field of health, safety and environmental protection, set high demands for the quality and environmental performance of the cement plant project. As a result, the kiln was designed

to use a highly efficient dry production method with smart technology to consume alternative fuels and reduce dust.

The official opening of the plant took place in mid-2014.

The development of infrastructure and housing construction increases cement consumption in the Kaluga region by 10% annually, and the Ferzikovo plant makes a significant contribution to the growth of the region. At launch, the plant's production capacity was 2 million tons of cement per year. Such volumes were calculated not only for the domestic region. The plant supplies products to most of the subjects of the Central Federal District.

CONTRIBUTION TO THE ENVIRONMENT: ALTERNATIVE FUELS AND HIGH- PERFORMANCE TECHNOLOGIES

To ensure the success of the project, Lafarge Holcim used its international experience and innovative solutions in the field of energy efficiency, industrial safety and reducing the harmful effects on the environment. First of all, the Ferzikovo facility is a plant with lines for the production of cement using the dry method, that is, it consumes 2.5 times less energy than when using wet production technology. In order to induce the necessary chemical reactions, instead of water, only the heat of the kilns is used, while gases are released 30-40% less.

A project on the use of alternative fuels was also developed for the plant. In 2015, LafargeHolcim opened a unique waste treatment plant at the Ferzikovo cement plant and began replacing fossil fuels. Replacing natural energy sources with alternative types allows solving several important

environmental issues at once: safely dispose of some of the waste, the storage of which pollutes the air, water bodies and soil of the adjacent territories, and also preserve non-renewable natural resources: coal and gas.

The waste recycling project at the LafargeHolcim plant is unique, because it provides 100% energy recovery during recycling and complete absence of unsafe ash residues at a disposal temperature of 2000 °C.

NOT ONLY CEMENT

Another major investment project in the region, implemented with the support of Bilfinger Tebodin, is the construction of a Total plant for the production, storage and shipment of motor oils and lubricants.

The Bilfinger Tebodin team acted as a technical consultant for the collection of initial permits, development of design solutions and as a management company for commissioning the facility. Designing and construction work on the project was the responsibility of Design and Construction Association No. 13 (PSO-13). The successful cooperation of these two leading in their fields companies is confirmed by the results of the work done and the positive feedback from the customer TOTAL Vostok.

The opening ceremony of the plant was held in October 2018. About \$ 50 million were invested in the construction. The company will produce oil for cars and trucks, lubricants for SUVs. Located on 7 hectares of the Vorsino industrial park, the plant is capable of producing from 40,000 to 75,000 tons of products per year. The project also involves the construction of a tank farm with a capacity of 8,000 cubic meters and a warehouse, which is to become

a logistics hub. It is also planned to launch a railway line. The developed automobile and railway infrastructure of the plant will allow the supply of lubricants to a number of export markets, such as Central Asia and Belarus.

FROM OILS AND CEMENT TO MILK

Among the current projects of Bilfinger Tebodin in the Kaluga region, it is worth noting the construction of the largest dairy factory of the Vietnamese corporation TH Group in Russia. The groundbreaking ceremony was held in 2018. An enterprise with a production capacity of 1,500 tons of milk per day will become the largest dairy factory in Russia today. The construction is scheduled for completion in 2021. Bilfinger Tebodin acts as a technical consultant and general designer of future production.

After reaching full production capacity, the company will produce more than 10 types of products, including fresh milk, cheese, butter, sour cream, yogurt, milk powder, ice cream, etc.

Raw milk for processing will be delivered by tankers from two dairy farms, also owned by the TH Group. One of them is located in Volokolamsk, the other is in Efimtsevo. The total investment in the construction of the plant will amount to \$ 155 million.

The plant will be built taking into account all the needs of highly efficient dairy processing production. During the entire design cycle, Bilfinger Tebodin specialists will use information modeling tools (BIM) to ensure high standards and quality of design in accordance with customer requirements. This approach is applied in all projects where Bilfinger Tebodin participates in the role of a designer (one of its 4 business lines).

Ulyana Kukhtina

The German-Dutch service company Bilfinger Tebodin provides support to clients throughout the entire investment project stage, from business idea to commissioning, as well as during modernization and technical re-equipment of enterprises. The range of services of the company is consulting and audits in the preparation of the project, engineering and technological design, support in the collection of initial permits, holding a tender for the selection of contractors and suppliers of technological equipment, project management and construction. Bilfinger Tebodin has been successfully operating in the Russian market for 25 years and today recounts 175 employees in Russia and the CIS. The company is consistently present in Moscow, St. Petersburg, Rostov-on-Don, and Yekaterinburg, and is also represented by a number of project offices throughout the country. The region of Central and Eastern Europe, to which the Russian division belongs, is a huge team of more than 800 specialists.



«Итеко Кран»: шесть лет работы на высоте

В последние годы ряд отраслей производства в России получили вторую жизнь. Перестали быть редкостью случаи, когда молодым компаниям удавалось успешно развиваться в серьезные организации. Одной из таких добившихся серьезных успехов компаний является фирма «Итеко Кран» из города Обнинска Калужской области. В свое первое же участие в профильной индустриальной выставке Metal EXPO-2018 в конце прошлого года она не только вызвала большой интерес у посетителей, но и стала лауреатом в нескольких номинациях, уверенно показав значительный потенциал для дальнейшего развития. Генеральный директор «Итеко Кран» Пётр Иванович Яшкин рассказывает, за счет чего производство всего за пятилетку смогло стать серьезным игроком на рынке грузоподъемного оборудования и какие планы готовится осуществить в ближайшем будущем.



– Петр Иванович, вашей компании в прошлом году исполнилось 5 лет. Что позволило ей добиться успеха за столь короткий срок? Благоприятные условия, коллектив, востребованность на рынке?

– Мы изначально очень серьезно подошли к вопросу создания и размещения своего производства. На этапе выбора площадки, проектирования и строительства завода мы проводили экспертные переговоры с лидерами российского и европейского рынков тяжелой промышленности, проанализировали и изучили только передовые технологии в крановом машиностроении. В конце концов, выбор пал на г. Обнинск.

И вот, предприятие расположено в инновационном промышленном кластере этого города. Обнинск был выбран неслучайно: во-первых, это не только первый наукоград России, это еще и город с богатым научным наследием, профессиональными кадрами и высокотехническим потенциалом. Наши сотрудники действительно вносят огромный вклад в успех предприятия. Во-вторых, географическое расположение тоже удачно: близость к столице, к автомобильным магистралям и железной дороге создает благоприятную инвестиционную площадку для новых проектов. Можно сказать, что условия для завода действительно оказались очень благоприятными.



Немаловажен и тот факт, что учредитель завода работает в этой отрасли более 20 лет, его знания и опыт позволили найти и реализовать несколько удачных решений при организации производства.

– Каким выдался юбилейный для компании 2018 год? Есть ли значительные успехи, какие трудности встретились на вашем пути?

– Мы находимся на стадии активного развития. 5 лет для завода – дата небольшая, но для нас значимая. Ведь несмотря на нестабильный рынок и изменчивую экономическую конъюнктуру, мы добились немалых успехов. Нам удалось собрать профессиональный коллектив, мы совершили значительный рывок в создании и развитии собственной конструкторской базы, которая позволила реализовывать более сложные технические задачи и проекты, чем те, с которых мы начинали.

В ноябре 2018 года мы успешно дебютировали на международной выставке «Металл-Экспо'2018», познакомили широкий круг заказчиков с нашим заводом, продукцией и возможностями. Посетители выставки, в том числе представители крупных металлургических, машиностроительных и производственных компаний из России, Монголии, Узбекистана, Казахстана, Белоруссии, Киргизии, Германии и Китая, проявили большую заинтересованность в сотрудничестве с нами. Также завод стал лауреатом премии выставки за разработку и производство специального крана для универсального погрузочного комплекса – путеремонтной ленточки и был награжден дипломом.

Если говорить о производственных показателях, к концу прошлого года завод изготовил более 700 мостовых и козловых кранов. Год был непростой, но мы справились и, более того, успешно шагнули вперед как в технологическом плане, так и в потенциальном.

– Ваша компания представляет зарубежные производственные фирмы. Сложно ли ей работать в таком качестве в условиях санкций? Насколько хорошо иностранные партнеры понимают специфику происходящих на российском рынке процессов?

– Представителям зарубежных компаний достаточно сложно работать на рынке промышленности в России в условиях санкций. Специфику этой работы наши иностранные партнеры понимают, видят и знают, что здесь будет непросто, но желание работать на нашем рынке у них все равно остается. Они охотно демонстрируют собственные новые технологии, всячески стараются взаимодействовать и сотрудничать с отечественными предприятиями.

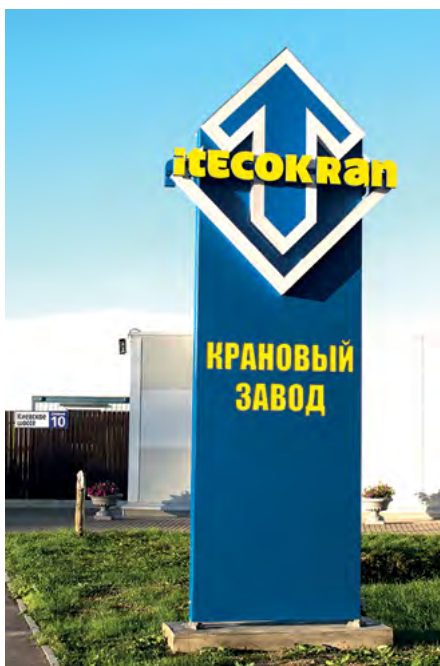


– Ваши потенциальные заказчики могут попасть на экскурсию на завод. Как эта мысль появилась, что вам дают эти экскурсии? И что обычно говорят гости, посетив ваше производство?

– Мы открыты для сотрудничества, и нам очень важно донести до будущих заказчиков мысль, что мы готовы взять проект любой технической сложности. Мы не боимся трудностей, наоборот, чем сложнее заказ, тем он нам интереснее.

Мы приглашаем на завод гостей, чтобы они смогли лично оценить наш технический потенциал, современное оборудование и возможности. Они с большим интересом изучают наше производство и делают положительные выводы о наших возможностях, что подтверждают заключаемые впоследствии контракты.

– Какая техника пользуется сейчас наибольшим спросом? Какие удобные условия для клиентов вы предоставляете? Чем удается отличаться от конкурентов?



– Мы видим устойчивый спрос на мостовые и козловые краны как для новых объектов экономической деятельности, так и для уже существующих. Это связано с тем, что грузоподъемная техника имеет определенный срок службы, и на текущий момент много производственных объектов и предприятий нуждаются в замене технически устаревшего советского кранового оборудования.


Мы оказываем комплексные услуги от этапа проектирования до пуско-наладки кранового оборудования и берем на себя все трудности, какие только могут возникнуть в процессе изготовления и монтажа. Это делается для того, чтобы заказчик получил эффективный и качественный производственный инструмент с минимальными личными издержками и временными потерями. Мы заботимся о своих клиентах. Также мы предоставляем широкий спектр других услуг – у нас развита система постгарантийного обслуживания и консультирования наших клиентов, услуги лизинга, шеф-монтажа, демонтажа и реконструкции оборудования.

Основа нашего конкурентного преимущества – новейшее оборудование и современные технологии, повышенный срок службы грузоподъемного оборудования, современный дизайн.

– Что планируете на ближайшее будущее – планы, идеи? Каким видите предприятие через 10 лет? Чего надеетесь добиться?

– Мы активно расширяем и автоматизируем производство, повышая его производительность. Ведем строительство новых производственных цехов и увеличиваем штат сотрудников. Планируем продолжить развитие, стать лидерами отечественного и международного машиностроения. Хотим, чтобы на нас равнялись. Планы амбициозные, но достижимые.

Ульяна Кухтина



In recent years, a number of industries in Russia have received a second life. Cases when young companies manage to successfully develop into serious organizations have ceased to be rare. One of these companies that have achieved significant success is the company Iteco Kran from Obninsk, the Kaluga region. In its very first participation in the metal industry exhibition Metal EXPO-2018 at the end of last year, it not only aroused great interest among visitors, but also became a laureate in several nominations, confidently showing significant potential for further development. Peter Yashkin, General Director of Iteco Kran, explains how production has become a serious player in the market for lifting equipment in just five years, and what plans it intends to carry out in the near future.

Iteco Kran: Six years of work at height

- Mr Yashkin, last year your company turned 5 years old. What allowed it to succeed in such a short time? Is it favorable conditions, team, demand in the market?

- We initially approached the issue of creating and placing our production very seriously. At the stage of site selection, design and construction of the plant, we conducted expert negotiations with the leaders of the Russian and European markets for heavy industry, analyzed and studied only advanced technologies in crane engineering. In the end, the choice fell on the city of Obninsk.

So, the company is located in the Innovation Industrial Cluster of this city. Obninsk was chosen not by chance: firstly, it is not only the first science city of Russia, it is also a city with a rich scientific heritage, professional personnel and high-tech potential. Our employees really make a huge contribution to the success of the company. Secondly, the geographical

location is also beneficial: proximity to the capital, to the automobile highways and the railway creates a favorable investment platform for new projects. It can be said that the conditions for the plant really turned out to be very favorable.

It is also important that the founder of the plant has been working in this industry for more than 20 years, his knowledge and experience allowed him to find and implement several successful solutions in the organization of production.

- What was the jubilee year 2018 for the company? Are there any significant achievements, what difficulties have you encountered on your way?

- We are at the stage of active development. 5 years are a small date for the plant, but significant for us. Indeed, despite the unstable market and volatile economic conditions, we have achieved considerable success. We

managed to gather a professional team, we made a significant breakthrough in the creation and development of our own design base, which allowed us to implement more complex technical tasks and projects than those with which we started.

In November 2018, we successfully debuted at the international exhibition Metal-Expo'2018, introduced a wide range of customers to our factory, products and capabilities. Visitors to the exhibition, including representatives of large metallurgical, machine-building and manufacturing companies from Russia, Mongolia, Uzbekistan, Kazakhstan, Belarus, Kyrgyzstan, Germany and China, have shown great interest in working with us. The plant also won an exhibition award for the development and production of a special crane for a universal loading complex - a railroad track maintenance vehicle, and was awarded a diploma.

If we talk about production performance, by the end of last year, the plant has produced more than 700 bridge and gantry cranes. The year was not easy, but we managed to achieve our goals, and moreover, we successfully stepped forward, both in technology and in potential.

- Your company represents foreign manufacturing firms. Is it difficult for you to work in such form under the conditions of sanctions? How well do foreign partners understand the specifics of the processes taking place on the Russian market?

- It is quite difficult for representatives of foreign companies to work in the Russian industry in the context of sanctions. Our foreign partners understand the peculiarities of this work, see and know that it will not be easy here, but they still have a desire to work in our market. They willingly demonstrate their new technologies, do their best to interact and cooperate with domestic enterprises.

- Your potential customers can get on a factory tour. How did this idea come about, what do these excursions give you? And what do visitors usually say when they visit your production?

- We are open for cooperation, and it is very important for us to convey to future customers the idea that we are ready to take on a project of any technical complexity. We are not afraid of difficulties, on the contrary, the more complex the order, the more interesting it is to us.

We invite guests to the factory so that they can personally assess our technical potential, modern equipment and capabilities. They study our production with great interest and make positive conclusions about our capabilities, which are confirmed by the contracts concluded later.

- What equipment is currently in the greatest demand? What convenient conditions for clients do you provide? How do you differ from competitors?

- We see a steady demand for bridge and gantry cranes, both for new objects of economic activity and for existing ones. This is due to the fact that lifting equipment has a certain service life, and currently many production facilities and enterprises need to replace technically outdated Soviet crane equipment.

We provide comprehensive services from the design stage to the commissioning

of crane equipment, and we take on all the difficulties that can arise in the process of manufacturing and installation. This is done to ensure that the customer receives an efficient and high-quality production tool with minimal personal costs and temporary losses. We care about our customers. We also provide a wide range of other services – we have developed a system of post-warranty service and consulting our clients, leasing services, installation supervision, dismantling and reconstruction of equipment.

The basis of our competitive advantage is the latest equipment and modern technologies, increased lifespan of lifting equipment, modern design solutions.

- What are your plans for the near future – plans, ideas? What do you see the company in 10 years? What do you hope to achieve?

- We are actively expanding and automating production, increasing its productivity. We are building new production workshops and increasing the staff. We plan to continue development, to become leaders of domestic and international engineering. We want to be a benchmark in the industry. Plans are ambitious, but achievable.

Ulyana Kukhtina





Помните, в нашем детстве за прилавком продуктового магазина стояли дамы в белых с кружевом передниках и в накрахмаленных колпаках? А в хозяйственном магазине и магазине одежды продавцы были одеты в халаты. В 90-е годы всё это ушло... Сегодня мы к этому возвращаемся. Каждый работодатель обязан обеспечить своего сотрудника спецодеждой (ТК РФ статья 221). О том, насколько это важно для производства, нам рассказала генеральный директор ООО «НАЧАЛО» Алена Николаевна Гусарова.

СПЕЦОДЕЖДА – важный элемент рабочего процесса

Свой путь компания начала в 2008 году с целью защитить людей на рабочем месте. Очень хотелось, чтобы люди работали в безопасности и в комфорте. Ведь от того, насколько успешно решен вопрос с выбором спецодежды и средств индивидуальной защиты (СИЗ), зависит здоровье и даже жизнь человека.

Спецодежда сегодня несёт в себе не только функции защиты от вредных факторов и механических воздействий, но и является «лицом» компании.

Для многих компаний разрабатывается линейка спецодежды с учётом потребности заказчика, факторов риска, цветового решения, прививая, таким образом, корпоративную культуру работникам и повышая узнаваемость своего бренда. Выстраивая взаимовыгодные отношения на долгосрочной основе с надежными партнёрами, компания ООО «НАЧАЛО» стала дилером нескольких организаций-производителей. Стремление к установлению

прочных и взаимовыгодных отношений со своими поставщиками даёт гарантию качественного и эффективного обслуживания покупателей. За счёт широкого выбора мы можем предложить спецодежду для любой профессии, на любой вкус и для любого кошелька. Сотрудник будет одет и подготовлен к работе от макушки до пят!

Одним из партнёров ООО «НАЧАЛО» является компания «Дельта Плюс С.Е.Н.». Совместно со специалистами разработано решение в сфере охраны труда и промышленной безопасности. Мы предлагаем бесплатную услугу по изучению оценки риска рабочих мест, связанных с работой на высоте, в соответствии с приказом Минтруда № 155Н от 28 марта 2014 г. «Об утверждении Правил по охране труда при работе на высоте», а именно: осуществляем осмотр рабочих мест, делаем отчёт о проведенном осмотре с предоставлением технических решений имеющихся проблем, а также даем рекомендации по

усовершенствованию страховочных систем во избежание несчастных случаев и нарушений правил. Кроме того, проводим бесплатное обучение ответственных лиц правильности выбора и эксплуатации СИЗ от падения с высоты с предоставлением документа, позволяющего ответственным лицам проводить ежегодные проверки страховочных систем самостоятельно. В результате проведенного аудита организация получит на руки экспертное заключение специалистов, которые имеют все группы доступа при работе на высоте, и сертифицированных специалистов по охране труда. Это заключение будет содержать описание технических решений по обеспечению безопасности при работе на высоте в соответствии со всеми государственными и отраслевыми нормативами, а также ориентировочную смету расходов, основанную на проведенном аудите, на средства коллективной или индивидуальной защиты. Каждое найденное и устраненное нарушение позволит собственнику бизнеса чувствовать себя спокойнее за жизнь своих сотрудников, а также быть спокойным за свое дело при проверках Роспотребнадзора и Трудовой инспекции.

Спецодежда плотно вошла в нашу жизнь. Мы проводим большое количество времени на работе. Поэтому хочу дать некоторые рекомендации по выбору спецодежды.

Независимо от того, каким видом деятельности занят человек и насколько опасно производство, на работника в той или иной степени влияют множество неблагоприятных внешних факторов: метеорологических, механических, химических, физических, биологических. Поэтому одежда специального назначения играет первостепенную роль. Уже в самом названии заложены специфические требования, предъявляемые к ней. Спецодежда должна обеспечивать безопасность труда, предохранять от воздействия вредных факторов, сохранять работоспособность в течение всего рабочего времени. «Мне что-нибудь подешевле», – эту фразу слышу постоянно. Одежда, подобранная с учетом производственных требований, не только увеличивает срок эксплуатации, сохраняя свой внешний вид, но в некоторых случаях просто необходима для обеспечения безопасности в условиях особо опасных технологических процессов. Спецодежда из смесовых тканей более прочная и вместе с тем легкая (при таких же показателях прочности хлопковые ткани в два раза тяжелее), даёт более широкий спектр защиты человека. Сегодня множество различных вариантов пропитки тканей, и это тоже необходимо учитывать.

Не менее серьезно необходимо подходить к выбору обуви. Безусловно, главная задача – защитить стопу от вредных факторов или холода, но если обувь натирает или неудобна? У любого производителя

есть и экономсегмент, и обувь премиум-класса, но и та, и другая обувь отвечает функциональностью, эргономичностью. Немаловажная деталь – металлический или стальной подносик и стелька. Обувь с поликарбонатным подноском также защищает ногу, но ботинок намного легче, не магнитится.

Нельзя оставить без внимания наличие на одежде световозвращающих элементов.

Сегодня в спецодежде мы ходим не только на работу, но и пользуемся ею в повседневной жизни: выезды на природу, охоту, рыбалку и на дачу. Неброский дизайн, плотный водонепроницаемый материал, высокая износостойкость, хорошая маскировка в окружающей среде (камуфлированная одежда) – главные критерии выбора не только у старшего поколения, но даже у молодежи. Такая одежда обладает особыми свойствами, благодаря которым она занимает почетное место в списке незаменимых элементов гардероба.

При выборе одежды для медицинских работников нужно помнить 3 правила: одежда должна быть практичной, комфортной, красивой (и даже модной).

Белый халат был и остается символом профессии. Как же определиться в выборе?

Выбираем фасон: халат, блуза, туника, жакет, юбка, брюки, бриджи или хирургический костюм, не забудьте про головной

убор. Выбор модели сделан, обратите внимание на ткань. Это может быть сорочечная ткань или смесовые ткани с большим содержанием хлопка и более плотные, а может, натуральные ткани: лен, хлопок или бамбук. Также важна отделка ткани – пропитки. «Легкий уход» поможет вещам сохранять дольше аккуратный вид, пропитки, помогающие отталкивать грязь или кровь, антистатические эффекты и т.д. Женщины-врачи чаще выбирают халаты или костюмы сложных покроев, тут работают все «фишечки», что и при выборе повседневной одежды. Хирургический костюм должен быть прост в покрое, удобен и, как любая медицинская одежда, гигроскопичен. При выборе костюма обратите внимание на наличие карманов и как они расположены. Благодаря широкому разнообразию цветовых решений можно подобрать различные варианты для соблюдения дресс-кода любого медицинского учреждения.

Подводим итоги. Для любой профессии и одежды для отдыха в первую очередь выбираем комфорт и удобство; во вторых – защиту; в третьих – цену. Получить консультацию по выбору спецодежды и СИЗ для персонала вы можете в ООО «НАЧАЛО», написав нам на электронную почту spesovochka@mail.ru или позвонив по телефону +7 4842 751 541.

Елена Засименко



WORK WEAR – an important element of the workflow

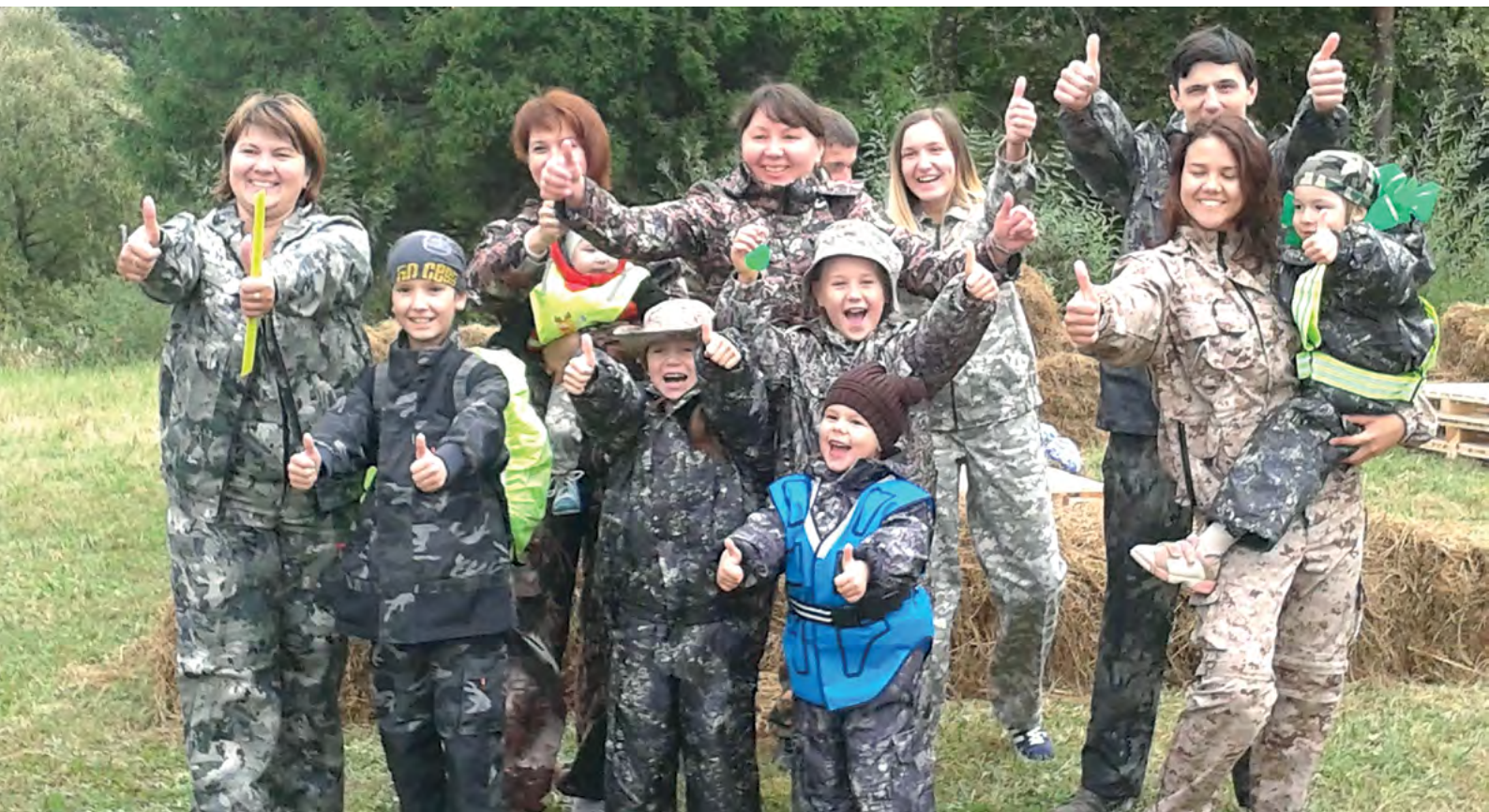
Remember, in our childhood there were ladies in white with lace aprons and starched caps at the counter of the grocery store? And in the hardware and clothing store, the sellers were wearing robes. In the 90s it all went away... Today we are returning to this. Each employer is obliged to provide their employees with working clothes (Labor Code of the RF, Article 221). Alena Gusarov, General Director of Nachalo LLC, told us about its importance for production.

The company began its journey in 2008 with the mission to protect people in the workplace. We really wanted people to work in safety and comfort. After all, the health and even life of a person depends on how successfully the issue of choosing work wear and personal protective equipment (PPE) is resolved. Work wear today carries not only the functions of protection against harmful factors and physical impacts, but is also a “face” of the company.

For many companies, a line of work wear is being developed, taking into account the needs of the customer, risk factors, color solutions, thus developing corporate culture in employees and increasing brand awareness. Building mutually beneficial relations on a long-term basis with reliable partners, the company Nachalo LLC became a dealer of several manufacturing organizations. The desire to establish strong and mutually beneficial relations with its

suppliers gives a guarantee of quality and efficient service to customers. Due to the wide choice, we can offer work wear for any profession, for every taste and every wallet. The employee will be dressed and prepared for work from top to toe!

One of the partners of Nachalo LLC is the company Delta Plus S.E.N. Together with the specialists, a solution in the field of labor protection and industrial safety was developed. We offer a free service for the study of risk assessment of workplaces associated with work at heights, in accordance with the order of the Ministry of Labor No. 155H of March 28, 2014 “On Approval of the Rules for Labor Protection at Work at Height”, namely: we inspect workplaces, we make a report on the inspection with the provision of technical solutions to existing problems, and also give recommendations on the improvement of safety systems in order to avoid accidents and violations of the rules.



In addition, we conduct free training for those responsible for the correct selection and operation of PPE from a fall from a height with the provision of a document that allows responsible persons to conduct annual checks of safety systems on their own. As a result of the audit, the organization will receive an expert opinion of experts who have all access groups working at height, and certified labor protection specialists. This report will contain a description of technical safety solutions for working at heights in accordance with all government and industry regulations, as well as a preliminary cost estimate for collective or individual protection based on the audit conducted. Each violation found and corrected will allow the business owner to feel calmer for the life of their employees, as well as to be calm for their work during inspections of the Rospotrebnadzor and the Labor Inspectorate.

Work wear strongly entered our lives. We spend a lot of time at work. Therefore I want to give some recommendations on the choice of work wear.

Regardless of what kind of activity a person is engaged in and how dangerous production is, many adverse external factors influence the worker: meteorological, mechanical, chemical, physical, biological. Therefore, special-purpose clothing plays a primary role. Already its name carries its specific requirements. Work clothes should ensure occupational safety, protect against the influence of harmful factors, and maintain performance throughout the entire working time. "I would like something cheaper," I hear this phrase all the time. Clothing tailored to production requirements not only have extended service life while maintaining its appearance, but in some cases is simply necessary to ensure safety in the conditions of especially dangerous technological processes. Overalls made of blended fabrics are more durable and at the same time light (cotton fabrics with the same strength indicators are twice as heavy), gives a wider range of human protection. Today, there are many different options for impregnating fabrics, and this also needs to be taken into account.

The choice of shoes is equally serious. Of course, the main task is to protect the foot from harmful factors or cold,



but if the shoe rubs or is uncomfortable? Any manufacturer has both a low-end segment and premium class shoes, but both shoes meet functionality and ergonomics. An important detail is a metal or steel toe cap and insole. Shoes with a polycarbonate toe cover also protect the foot, but the shoe is much lighter, not magnetized.

It is impossible to ignore the presence of reflective elements on clothing.

Today, we not only work in work wear, but also use it in everyday life: field trips, hunting, fishing and etc. Low-key design, dense waterproof material, high wear resistance, good masking in the environment (camouflage clothing) are the main selection criteria not only among the older generation, but even



among young people. Such clothing has special properties due to which it occupies an honorable place in the list of irreplaceable wardrobe elements.

When choosing clothes for medical professionals you need to remember 3 rules: clothes must be practical, comfortable, and beautiful (and even fashionable).

A white coat was and remains a symbol of the profession. How to make a choice?

Choose a style: a gown, blouse, tunic, jacket, skirt, pants, breeches or a surgical suit, do not forget about a headdress.

When the choice is made, pay attention to the fabric. This may be a shirt fabric, or blended fabrics with a high content of cotton, or denser fabrics, and maybe natural fabrics: linen, cotton or bamboo. The finishing of the fabric – the fabric proofing is also important. "Easy Care" helps things keep their neat appearance longer. Impregnations help repel dirt or blood, give some antistatic effects, etc.

Women doctors more often choose white coats or costumes of complicated cuts, all the tricks work here, as in the choice of casual clothes. A surgical suit should be simple in shape, comfortable and hydroscopic like any medical wear. When choosing a suit, pay attention to the presence of pockets and how they are located.

Due to the wide variety of color solutions, you can choose different options for compliance with the dress code of any medical institution.

Let's sum up. For any profession and clothing for the rest, first of all choose comfort and convenience; second – protection; third – price.

You can get advice on the choice of work wear and PPE for personnel in Nachalo LLC by writing us at e-mail specovochka@mail.ru or by calling +7 4842 751 541.

Elena Zasimenko

«Калуга ТИСИЗ»: старые традиции и новые технологии



В советские времена, которые принято теперь вспоминать с теплотой, было много хорошего. Была, например, песня «Что нам стоит дом построить», был артист-сатирик Аркадий Райкин, который рассказывал, в том числе, и про «узкую специализацию» – это когда каждый отвечает только за свой «сектор» работы, а виноватых в том, что общий результат получился никудышным, найти невозможно. Почему мы об этом вспомнили? – Да потому что хотим представить группу компаний, которая родилась в советское время, благополучно преодолела «безвременье» и сегодня, добавив к опыту, накопленному с середины XX века, технологии века XXI-го, успешно осуществляет все виды деятельности для обеспечения строительного процесса. От межевания до непосредственно самого строительства. И за результат – отвечает! Итак, знакомьтесь: «Калуга ТИСИЗ» и её генеральный директор Наталья Терехова.

– Да, действительно, наша компания, которая была образована в 1952 году, изначально занималась инженерными изысканиями, – рассказывает Наталья Васильевна. – Но государство ставит новые задачи, и мы стали укрупняться: сначала у нас появилась проектная группа, потом реставрационная, и так постепенно, шаг за шагом, мы превратились в такую большую многопрофильную группу компаний, одна из которых занимается изысканиями, другая – проектированием, третья – реставрацией и строительством.

У нас своё здание, своя производственная база, своя техника. Есть у нас и аккредитованная лаборатория для инженерных изысканий, то есть мы – современное предприятие на базе старых традиций.

– **Традиции – это замечательно, но помним мы и лозунг: «Время – вперёд!»**

– Конечно же, к опыту советских времен мы добавили и новые современные технологии XXI века... При всех наших традициях, которые мы сохраняем, мы и за новинками всегда следим. Мы первыми в Калужской области начали делать геодезическую съёмку в электронном виде, первыми в Калужской области внедрили лазерное сканирование. На сегодняшний день у нас два предназначенных для этих целей прибора, в том числе и лазерный сканер швейцарской фирмы Leica. Он современный и производительный: скорость сканирования до двух миллионов точек в секунду, он оснащен основанной на обработке видеоизображений технологией, благодаря которой прибор всегда понимает, где он находится относительно предыдущей точки стояния. Это позволяет полностью автоматизировать процесс сшивки облака точек, получать полную высокоточную трехмерную информацию об объекте. Говоря проще, можно встать на берегу реки, сделать замеры и посмотреть, на сколько миллиметров провис мост...

– **Раньше журналисты пели: «С «лейкой» и с блокнотом...» Значит, к геодезистам это тоже относится?.. Только и Leica, и блокнот – notebook – тоже уже имеют несколько другие значения... Какие ещё новые технологии применяет «Калуга ТИСИЗ»?**

– В июле 2019 года все проектировщики должны перейти на так называемое BIM-проектирование, то есть на информационное моделирование зданий. Для создания таких 3D-моделей необходимо, чтобы инженерные изыскания обес-

печивали проектировщиков такими же материалами. Поэтому мы приобрели беспилотник, оснащённый специальной камерой. То есть не той, которая просто «кино снимает». Мы приобрели программный продукт компании «Бентли», который перерабатывает полученную с камеры информацию, получая в итоге геодезическую съёмку: весь рельеф, весь объем, в 3D-модели, что может уже служить основанием для проектирования.

– **То есть старый добрый теодолит подыскивает место в музеях?**

– Новое время – новые технологии. Например, при реконструкции старых объектов лазерные сканеры, я считаю, незаменимы. Это у современных зданий, как правило, углы в 90 градусов, а старые редко где имеют такие строгие формы. Когда мы восстанавливали такой объект культурного наследия, как управление городского ЗАГСа, там часть элемента на фасаде просто отвалилась. Хорошо, что сохранилась вторая, ей симметричная. И для того, чтобы восстановить утраченную, мы просто отсканировали оставшуюся часть и сделали с неё зеркальную модель. И для выполнения чертежей при проектировании лазерное сканирование более удобно.

– **То есть ваша компания и старое восстанавливает, и новое строит?**

– У нас есть подразделения обследования зданий и сооружений и реставрации, отдел строительного контроля. Если же брать все услуги в комплексе, то заказчик может с нашей помощью пройти весь путь – от оформления участка до строительства своего объекта. И практически на все виды услуг, которые мы оказываем, есть стабильный спрос. Мы занимаемся кадастровым оформлением участков, можем выполнить полный комплекс инженерных изысканий – геологических, геодезических и экологических, осуществляем проектирование объектов гражданского и промышленного назначения. Летом будем вводить в эксплуатацию стоматологическую поликлинику, которую сами проектировали, а теперь сами строим.

– **Строительная сфера – мягко говоря, не самая простая. Что нужно, чтобы компания была стабильной и постоянно развивалась?**

– Необходимо следить за рынком, за новыми технологиями, внедрять их, обучать персонал, и – поддерживать репутацию на высочайшем уровне.

Алексей Сокольский

Kaluga TISIZ: Old traditions and new technologies

In Soviet times, which are now usually remembered with warmth, there were a lot of good things. There was, for example, the song “What we need to build a house” (Russian «Что нам стоит дом построить»), there was a satirist artist Arkady Raikin, who told, among other things, about “narrow specialization” – this is when everyone is responsible only for their “sector” of work, and it is impossible to find those guilty of the overall useless result. Why do we remember this? – Because we want to present a group of companies that was born in the Soviet times, successfully overcame the “timelessness” and today, adding to the experience gained from the middle of the 20th century, the technology of the 21st century successfully carries out all activities to support the construction process – from surveying to the construction itself. And it is responsible for the result! So, get acquainted: Kaluga TISIZ and its General Director Natalia Terekhova.

– Yes, indeed, our company, which was formed in 1952, was originally engaged in engineering surveys,” says Mrs Terekhova. “But the state sets new tasks, and we began to consolidate: first we had a project group, then a restoration, and so gradually, step by step, we turned into such a large diversified group of companies, one of which is engaged in research, the other is in designing, the third – the restoration and construction.

We have our own building, our own production base, our own equipment. We also have an accredited laboratory for engineering surveys, that is, we are a modern enterprise based on old traditions.

– **Tradition is wonderful, but we remember the slogan: “Time – ahead!”**

– Of course, we added new modern technologies of the 21st century to the experience of the Soviet times... With all our traditions that we keep, we always follow innovations. We were the first in the Kaluga region to start geodesic surveying electronically, the first in the Kaluga region to introduce laser scanning. To date, we have two devices designed for this purpose, including a laser scanner by the Swiss company Leica. It is modern and productive: scanning speed is up to two million points per second, it is equipped with video-processing-based technology, thanks to which the device always understands where it is located relative to the previous standing point. This allows you to fully automate the process of stitching a cloud of points, to obtain complete, highly accurate three-dimensional information about the object. Simply put, you can stand on the bank of a river, take measurements and see how many millimeters a bridge is flowing...

– **Journalists used to sing: “With a Leika and a notebook...” So, can it be also applied to surveyors?.. Only Leika and a notebook – laptop – also have slightly different meanings... What other technologies does Kaluga TISIZ apply?**



– In July 2019, all designers should switch to the so-called BIM-design, that is, to information modeling of buildings. To create such 3D-models, it is necessary that engineering surveys provide designers with the same materials. Therefore, we purchased a drone equipped with a special camera. That is, not the one that just “makes a movie”. We purchased a Bentley software product that processes the information received from the camera, creating a geodetic survey: the entire relief, the entire volume in a 3D model, which can already serve as a basis for designing.

– **That is, the good old theodolite is looking for a place in museums?**

– New time – new technology. For example, when reconstructing old objects, laser scanners, I believe, are irreplaceable. Modern buildings, as a rule, have angles of 90 degrees, and old ones rarely have such strict forms. When we restored a cultural heritage object such as the administration of a city registry office, part of the element on the facade simply fell off. It is good that the second one was preserved, it was symmetrical. And in order to restore the lost part, we simply scanned the rest and made a mirror model from

it. And a laser scan is more convenient to perform drawings when designing.

– **That is, does your company restore the old and build the new?**

– We have departments for building inspection and restoration, and a construction control department. If we take all the services in the complex, with our help the customer can pass all the way from the design of the site to the construction of its object. And there is a stable demand for almost all types of services that we provide. We are engaged in cadastral registration of sites, we can perform a full range of engineering surveys – geological, geodetic and environmental, we carry out the design of civil and industrial objects. In the summer, we will commission a dental clinic, which we have designed ourselves, and now we are building ourselves.

– **The construction sphere, to put it mildly, is not the easiest industry? What does a company need to be stable and constantly evolving?**

– It is necessary to monitor the market, new technologies, implement them, train personnel, and maintain the reputation at the highest level.

Alexey Sokolsky

КАЛУЖСКАЯ ОБЛАСТЬ 2018

рейтинги, инвестиции, новые проекты

РЕЙТИНГИ



1 МЕСТО в ЦФО, 1-е в РФ

по объему производства продукции обрабатывающих производств на душу населения



1 МЕСТО в ЦФО, 8-е в РФ

по объему промпроизводства на душу населения



3 МЕСТО в ЦФО

по величине среднемесячной заработной платы

ТОП 10 регионов-инноваторов

В январе 2019 года на X Гайдаровском форуме в Москве состоялась презентация рейтинга инновационных регионов России. В первую группу – «сильных инноваторов» – вошла Калужская область, заняв 7-е место. Суммарный индекс инновационного развития в каждом из восьми субъектов первой группы превышает 140%.

ТОП 5 самых благоприятных регионов для стартапа

Американский ежемесячный деловой журнал Inc. составил рейтинг самых благоприятных регионов России для запуска малой или средней компании. По результатам больше всего баллов получила Московская область. За ней в списке наиболее благоприятных для нового бизнеса регионов идут Ленинградская область, Санкт-Петербург (по 4 балла), Республика Ингушетия (3 балла) и Калужская область (2 балла).

ИНВЕСТИЦИИ

933 млрд руб. объем инвестиций в основной капитал с 2006 года

108 новых предприятий открыто с 2006 года

9 предприятий введены в эксплуатацию в 2018 году

204 инвестиционных проекта из 30 стран реализуется в регионе

ОТКРЫТИЯ

Первый завод компании ORAC в России

В индустриальном парке «Ворсино» открыта первая очередь завода по производству декоративных синтетических молдингов и орнаментов компании ООО «ОРАК». Продукция бельгийской компании ORAC n.v. востребована в 90 странах мира. Заводы компании работают в Бельгии и Словакии. В свой первый российский проект ORAC n.v. вложила более 500 млн руб.



Компания Greif запустила производство в индустриальном парке «Ворсино»

В индустриальном парке «Ворсино» мировой лидер промышленной упаковки компания Greif (США) официально открыла завод по производству стальных бочек и контейнеров IBC ООО «Грайф Вологда».

Объем инвестиций в проект — 800 млн руб.

В первом полугодии 2019 года планируется к запуску вторая в России (первая — в Казани) линия Greif по производству кубовых емкостей IBC GCUBE.



Открыто производство компании SANATMETAL

В Обнинске Калужской области состоялось открытие предприятия ООО «Санатметал СНГ» по производству имплантатов для травматологии, хирургии позвоночника, стоматологии, ветеринарии, а также эндопротезов суставов. Компания присутствует в 35 странах — в Америке, Азии и Европе. Sanatmetal является стратегическим поставщиком для трех международных компаний, входящих в пятерку лидеров глобального рынка ортопедии и травматологии.



Концерн Total открыл производство смазочных материалов

В индустриальном парке «Ворсино» Калужской области 15 октября состоялось открытие предприятия ООО «Тотал Восток».

Производственная мощность завода «Тотал Восток» в Калужской области, с общей суммой инвестиций около 3 млрд руб., составит 40 тыс. тонн в год. С учетом роста объема продаж планируется увеличение мощности до 75 тыс. тонн. На заводе будут производиться смазочные материалы для таких сфер, как автомобильная отрасль, энергетика, черная металлургия, горнодобывающая промышленность и для других отраслей промышленности.



Логистика индустриального парка «Ворсино» позволит обеспечить поставку смазочных материалов не только для нужд российского рынка, но и на экспорт.

Novo Nordisk запустил в Калуге производство инсулинов полного цикла

19 сентября в индустриальном парке «Грабцево» Калужской области состоялся официальный запуск производства полного цикла инсулинов «Ново Нордиск».

Теперь производственные операции включают в себя изготовление готовых асептических лекарственных форм в картриджах, сборку и упаковку шприц-ручек ФлексПен®. На заводе «Ново Нордиск» в России используется оригинальная субстанция, произведенная на предприятии в Дании.



Таким образом, компания получает статус российского производителя.

«Ново Нордиск» в Калуге – это единственный в России завод, производящий полный портфель современных инсулинов.

KALUGA REGION: RATINGS, INVESTMENTS, NEW PROJECTS

OPENINGS

The first ORAC plant in Russia

The first stage of the plant for the production of decorative synthetic moldings and ornaments of the company ORAC LLC was opened in the industrial park Vorsino. Products of the Belgian company ORAC n.v. in demand in 90 countries. The company's plants operate in Belgium and Slovakia. ORAC n.v. invested more than 500 million rubles in its first Russian project.



The company Greif launched production in the industrial park Vorsino

The world leader in industrial packaging Greif (USA) officially opened a plant for the production of steel barrels and containers IBC Greif Vologda LLC in the Vorsino industrial park.

The volume of investment in the project – 800 million rubles.

In the first half of 2019, it is planned to launch the second in Russia (the first is in Kazan) Greif line for the production of containers IBC GCUBE.



Production of SANATMETAL is opened

In Obninsk, the Kaluga region, the opening of the Sanatmetal CIS LLC enterprise for the production of implants for traumatology, spinal surgery, dentistry, veterinary medicine, and joint endoprostheses was held. The company is present in 35 countries – in America, Asia and Europe. Sanatmetal is a strategic supplier for three international companies that are among the top five global orthopedic and traumatology market leaders.



Total Group opened the production of lubricants

On October 15, the opening of the company Total Vostok LLC took place in the industrial park Vorsino of the Kaluga region.

The production capacity of the Total Vostok plant in the Kaluga region, with a total investment of about 3 billion rubles, will be 40 thousand tons per year. Given the growth in sales, it is planned to increase capacity to 75 thousand tons. The plant will produce lubricants for such areas as the automotive industry, energy, ferrous metallurgy, mining, and for other industries.



The logistics of the Vorsino industrial park will make it possible to ensure the supply of lubricants not only for the needs of the Russian market, but also for export.

Novo Nordisk launched full-cycle insulin production in Kaluga

On September 19, the official launch of the production of a full cycle of Novo Nordisk insulin took place in the industrial park Grabtsevo of the Kaluga region.

Now manufacturing operations include the manufacturing of finished aseptic dosage forms in cartridges, assembly and packaging of FlexPen® syringe pens. The original substance is used at the Novo Nordisk plant in Russia, produced at the plant in Denmark. Thus, the company receives the status of a Russian manufacturer.

Novo Nordisk in Kaluga is the only plant in Russia that produces a complete portfolio of modern insulin.



RATINGS

1ST PLACE

in the Central Federal District, 1st in the Russian Federation in terms of the production of processing industries per capita



1ST PLACE

in the CFD, 8th in the Russian Federation in terms of industrial production per capita



3RD PLACE

in the CFD in terms of the average monthly salary



TOP 10 innovative regions

In January 2019, at the 10th Gaidar Forum in Moscow, a presentation of the rating of innovative regions of Russia took place. The first group – “strong innovators” – included Kaluga region, taking the 7th place. The total index of innovation development in each of the eight subjects of the first group exceeds 140%.

TOP 5 most favorable regions for a startup

An American weekly magazine Inc. made a rating of the most favorable regions of Russia for starting a small or medium-sized company. According to the results, the Moscow region received the most points. In the list of the most favorable regions for new business it is followed by the Leningrad region, St. Petersburg (4 points each), the Republic of Ingushetia (3 points) and the Kaluga region (2 points).

INVESTMENTS

933 billion rubles the volume of investments in fixed assets since 2006

108 new enterprises opened since 2006

9 enterprises commissioned in 2018

204 investment projects from 30 countries implemented in the region

УЛЬТРАТОНКИЕ

3,5ММ И 5,6ММ

КРУПНОФОРМАТНЫЕ

1000*3000

КЕРАМИЧЕСКИЕ

ПЛИТЫ

ПРОИЗВЕДЕНО В РОССИИ

LAMINAM[®]

Калужская область,
индустриальный парк «Ворсино»
www.laminamrus.com

3+

РЕКЛАМА