



Association
of European
Businesses

AEB North-Western Regional Committee

“Localization of production in Russia: tendencies, opportunities and challenges”

***03 June, 2016
Consulate General of the Lithuania***

Andreas Bitzi,

**Chair of the AEB North-Western
Regional Committee**

Opening Remarks

Localisation in Russia

Introduction

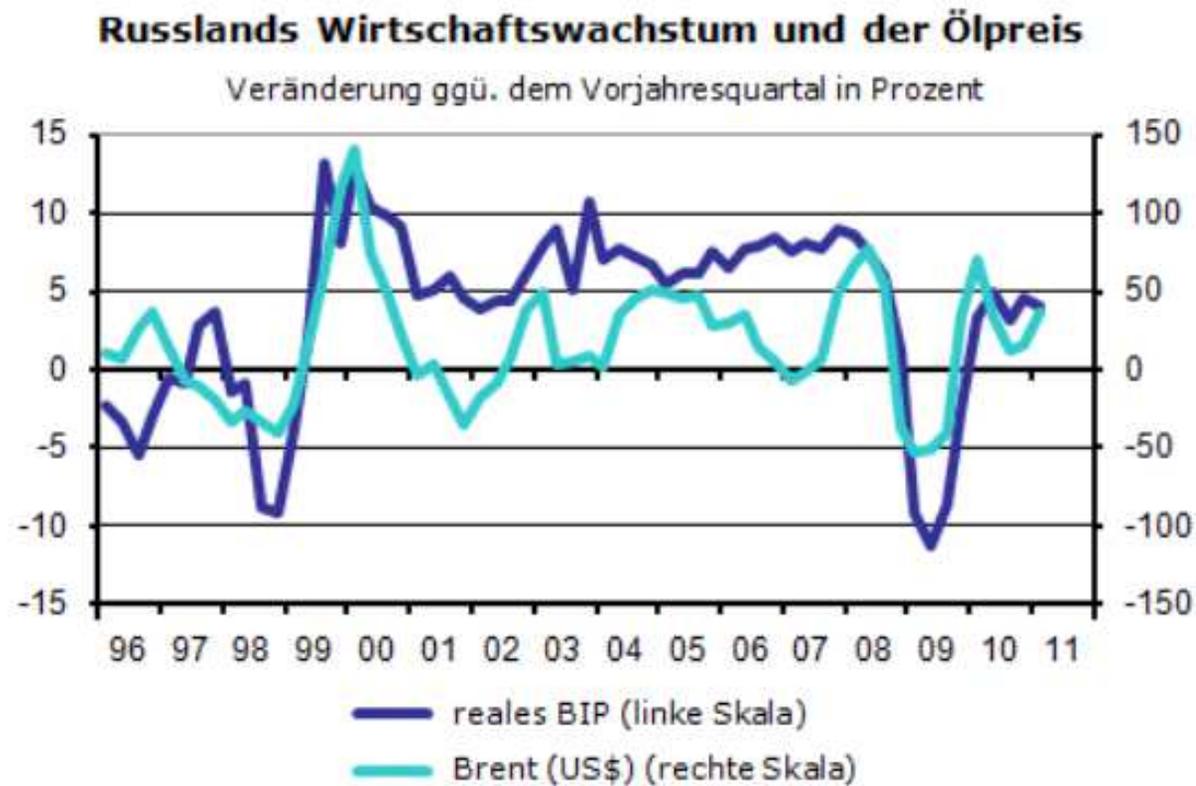
Andreas Bitzi

Director – Partner

St. Petersburg, 03. June 2016

Lack of Diversification

- Dependence on natural resources



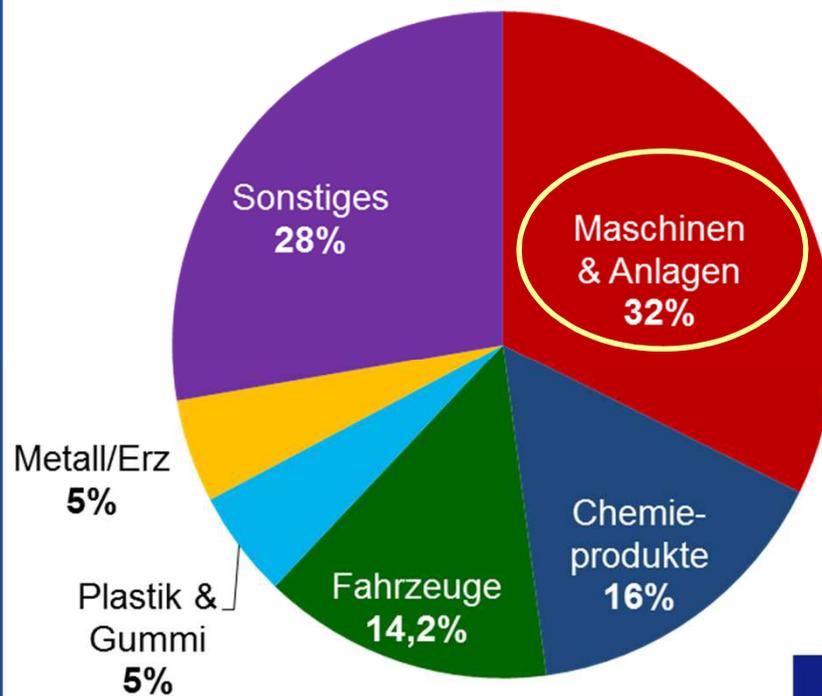
Source: zeit.de

Quellen: IWF, Bloomberg

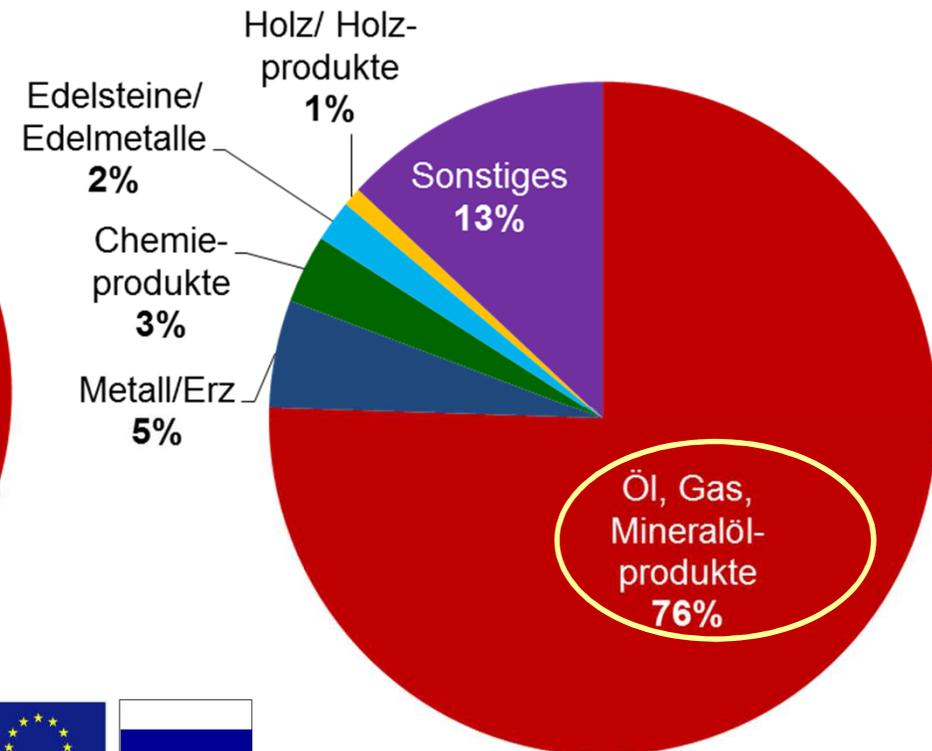
©UR

Trade between EU and Russia (2014)

Exports EU => Russia

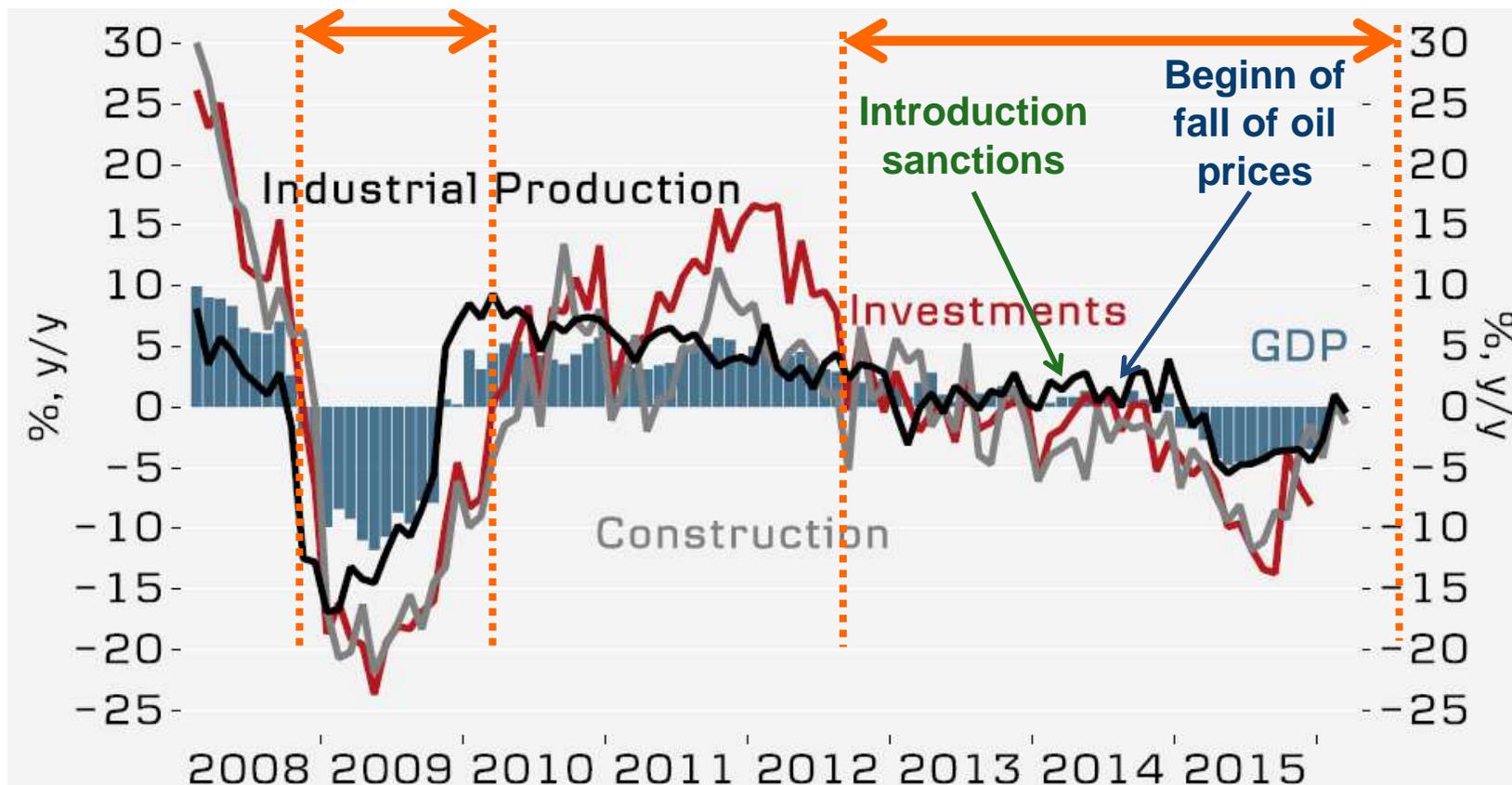


Exports Russia => EU



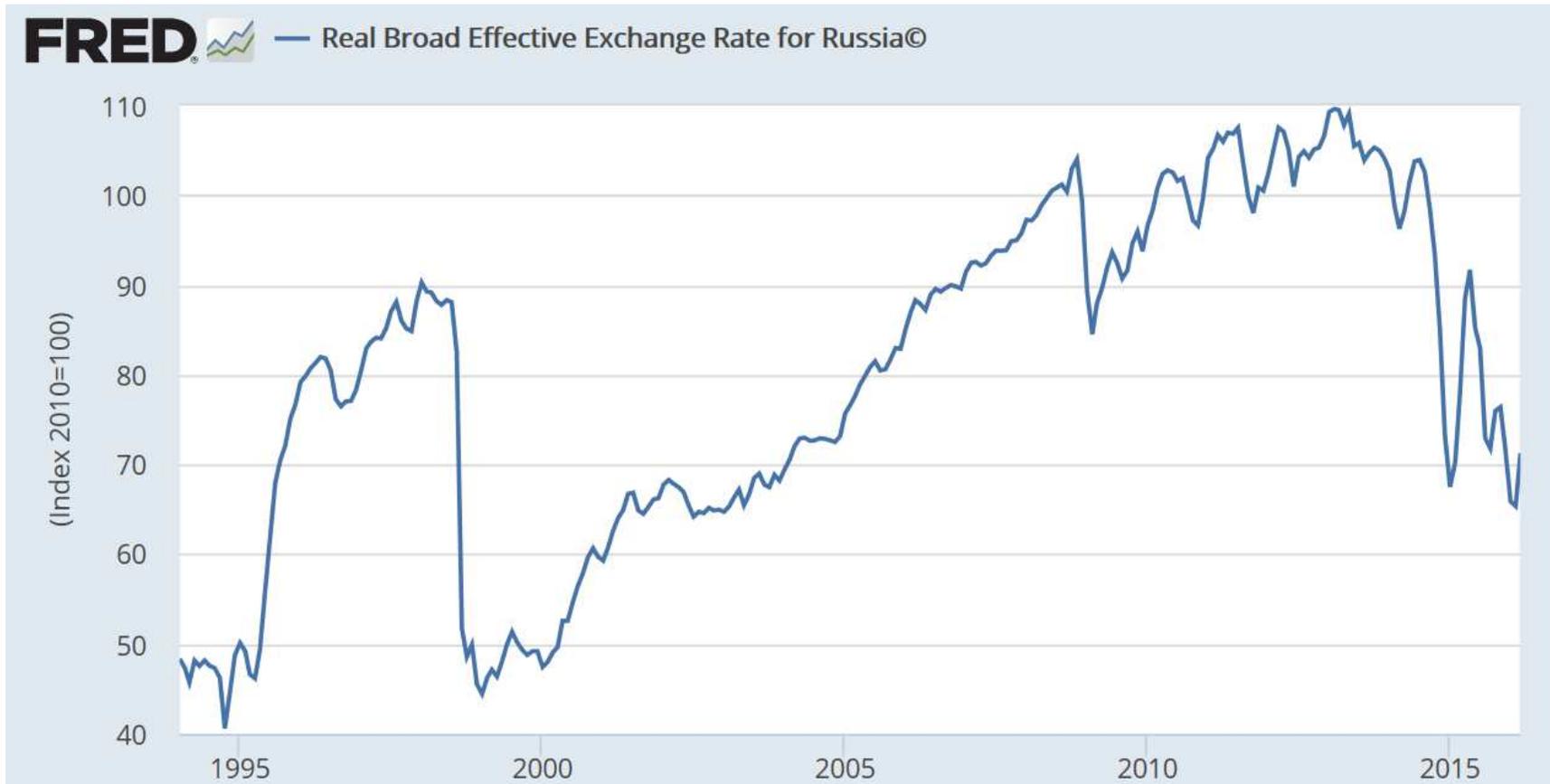
Investments

*Where are the necessary investments?
Where is the source of future growth?
Might there be a structural problem?*



Source: Danske Bank Markets

Real FX Rates



Real FX Rates vs Productivity



Investment Climate



Source: *Handelszeitung.ch*

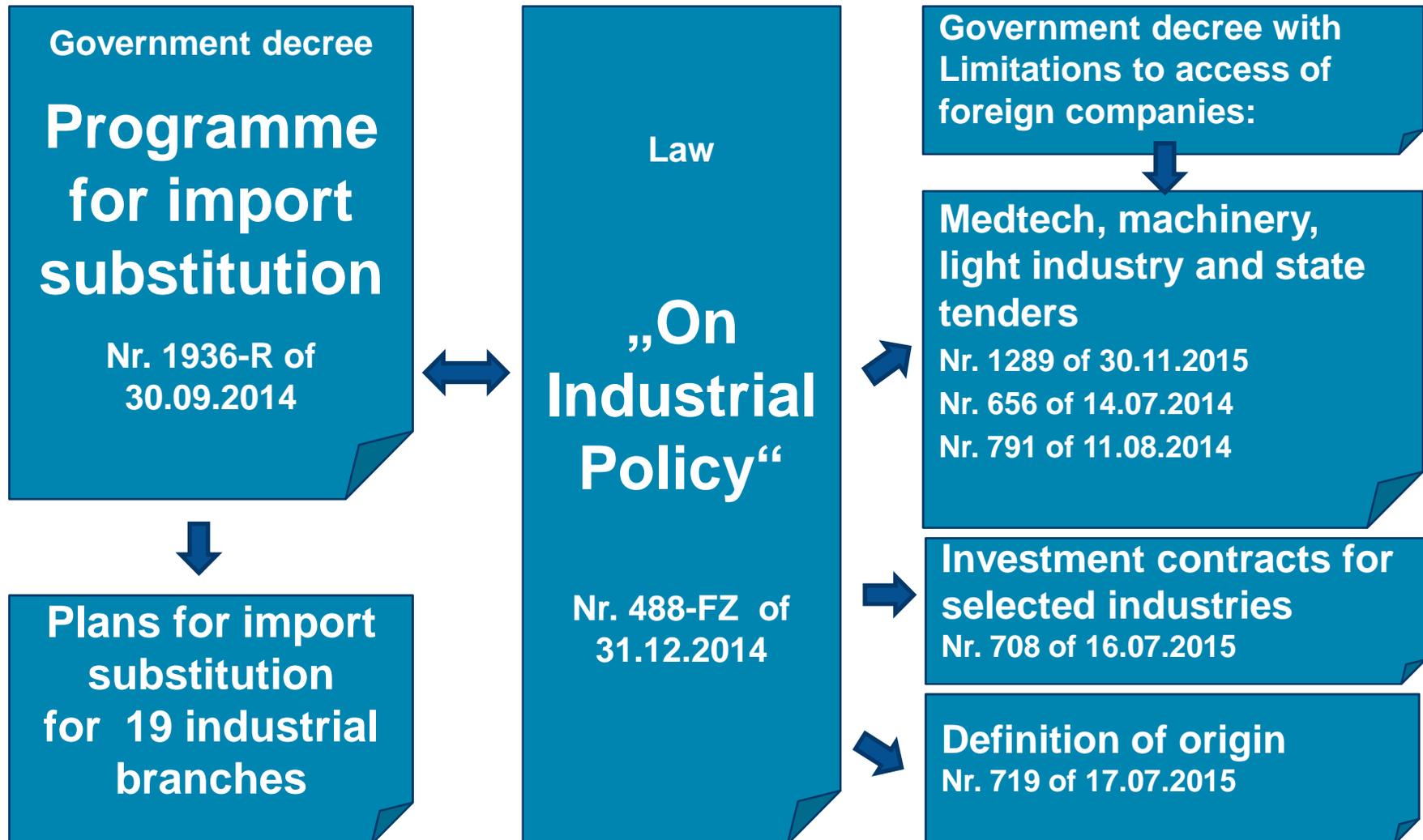
Road Map of Russian government

1. Simplification of tax administration
2. Simplification of registration of legal entities
3. Simplification of customs administration
4. Simplification of cadastral land register administration,
5. Export promotion

Road Map of Russian government

6. Improvement of access to energy
7. Improvement of regulatory environment for
8. Promotion of competition, improving efficiency of anti-monopoly institutions
9. Simplification of access of SMEs to state tenders
10. Legal simplification in city planning and improving business climate in construction sector

Russian Industrial Policy





Andreas Bitzi
Director – Partner
BitziA@schneider-group.com

The exclusive right to the content of this presentation including the rights of translation, reproduction, transmittal, distribution and usage of the presentation and parts of it, in any way, as well as the rights to the company's logo and name SCHNEIDER GROUP, in existing and future publications in printed or electronic form, and the ability to confer rights to a third party belong to SCHNEIDER GROUP.

The reproduction, alteration, transmittal or any distribution or usage of this presentation or parts of it, as well as of the company's logo or name SCHNEIDER GROUP in any way, need the written permission of SCHNEIDER GROUP in advance and shall be accompanied with the link to the SCHNEIDER GROUP website and reference to the copyright permission. © SCHNEIDER GROUP www.schneider-group.com

Wilhelmina Shavshina,

DLA Piper





ПУТИ СОЗДАНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕР СТИМУЛИРОВАНИЯ

3 июня 2016 г.



Содержание

1	Основные принципы и планы импортозамещения	2
2	Последние изменения в регулировании госзакупок	4
3	Специальный инвестиционный контракт	6
4	Иные меры стимулирования	9

Основные принципы импортозамещения

Федеральный закон № 488-ФЗ от 31.12.2014

"О промышленной политике в Российской Федерации"

- Применение мер стимулирования импортозамещающего производства
- Распространение запретов и ограничений на государственные закупки иностранных товаров
- Предоставление субсидий и налоговых льгот исключительно отечественным производителям импортозамещающей продукции
- Локализация иностранных предприятий в России

**Импортозамещающая продукция –
это продукция, включенная в
отраслевые планы импортозамещения**

Отраслевые планы импортозамещения

- Автомобильная промышленность
- Гражданское авиастроение
- Кабельная и электротехническая промышленность
- Легкая промышленность
- Лесопромышленный комплекс
- Транспортное машиностроение
- Тяжелое машиностроение
- Фармацевтическая и медицинская промышленность
- Химическая промышленность
- Цветная металлургия
- Черная металлургия
- Машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности
- Нефтегазовое машиностроение
- Обычные вооружения, боеприпасы и спецхимия
- Радиоэлектронная промышленность
- Сельскохозяйственное машиностроение
- Судостроительная промышленность
- Энергетическое машиностроение

Последние изменения в регулировании госзакупок (1)

1) Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ

"О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"

- Правительство вправе устанавливать **запреты** или **ограничения** на допуск иностранных товаров для целей государственных закупок



2) Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ

"О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"

- Правительство вправе устанавливать **приоритет** товаров российского происхождения по отношению к товарам иностранного происхождения

Последние изменения в регулировании госзакупок (2)



- Товары для целей обороны (**запрет**)
- Тяжелая техника (**запрет**)
- Продукция легкой промышленности (**запрет**)
- Программное обеспечение (**запрет**)
- Медицинские товары (**ограничение допуска**)
- Лекарственные средства (**ограничение допуска**)
- 15% преференция для отдельных российских товаров

Специальный инвестиционный контракт (СПИК) – мера стимулирования (1)

Ключевые аспекты:

- Введен Федеральным законом от 31.12.2014 № 488-ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации"
- Стороны – инвестор и Российская Федерация (субъект Федерации)
- Срок = срок выхода на операционную прибыль + 5 лет (но не более 10 лет)
- Объем инвестиций – от 750 млн рублей
- Направления вложения инвестиций:
 - в создание и модернизацию мощностей
 - во внедрение улучшенных технологий
 - в производство продукции, не имеющей аналогов в России

Специальный инвестиционный контракт (СПИК) – мера стимулирования (2)

Преимущества:

- **Налоговые льготы** (налог на имущество, налог на прибыль, земельный налог)
- **Льготы по аренде госимущества** (земельных участков)
- **Гарантии от изменений условий** на срок действия СПИК (до 10 лет)
- Продукция, произведенная в рамках СПИК, автоматически признается произведенной в РФ
- **Иные меры стимулирования** (как на федеральном, так и на региональном уровне)



Специальный инвестиционный контракт (СПИК) – мера стимулирования (3)

Текущий статус:

- Подписаны региональные СПИКи в Пермском крае
- Подписаны меморандумы о намерении заключить СПИКи в Ульяновской, Ростовской, Орловской областях, Краснодарском крае, а также на уровне Минпромторга России
- 17 заявок на подписание СПИК подано на федеральный уровень (Минпромторг России), а также планируется заключение трехсторонних СПИК на уровне региона
- На уровне Межведомственной комиссии одобрены федеральные СПИКи для ряда компаний («Мазда Соллерс», «КЛААС»)
- Рассматривается возможность гарантировать компаниям, заключившим СПИКи, право на пользование государственными субсидиями (инициатива производителей сельскохозяйственной техники)
- Участника СПИК могут признать единственным поставщиком в рамках госзакупок (законопроект)
- Ограничение по количеству заключаемых СПИК (Министр промышленности и торговли России - Денис Мантуров заявил, что несколько десятков СПИКов в разных отраслях промышленности является оптимальным количеством)

Иные меры стимулирования для ОЭЗ, ТОРов, индустриальных парков и промышленных кластеров

- Беспшлинный ввоз товаров (сырья, компонентов, оборудование)
- **(NEW)** Возможность освобождения от импортных пошлин товаров, предназначенных для реализации крупных инвестпроектов в приоритетных отраслях экономики (инициатива ФТС России)
- Выделение государственных субсидий на развитие (в том числе через Фонд развития промышленности)
- Субсидирование кредитов
- Налоговые льготы



Контактная информация



ВИЛЬГЕЛЬМИНА ШАВШИНА

Советник, руководитель
практики внешнеторгового
регулирования, к.ю.н.

+7 495 221 4400

+7 812 448 7200

wilhelmina.shavshina@dlapiper.com



Association
of European
Businesses

Elena Zaitseva,

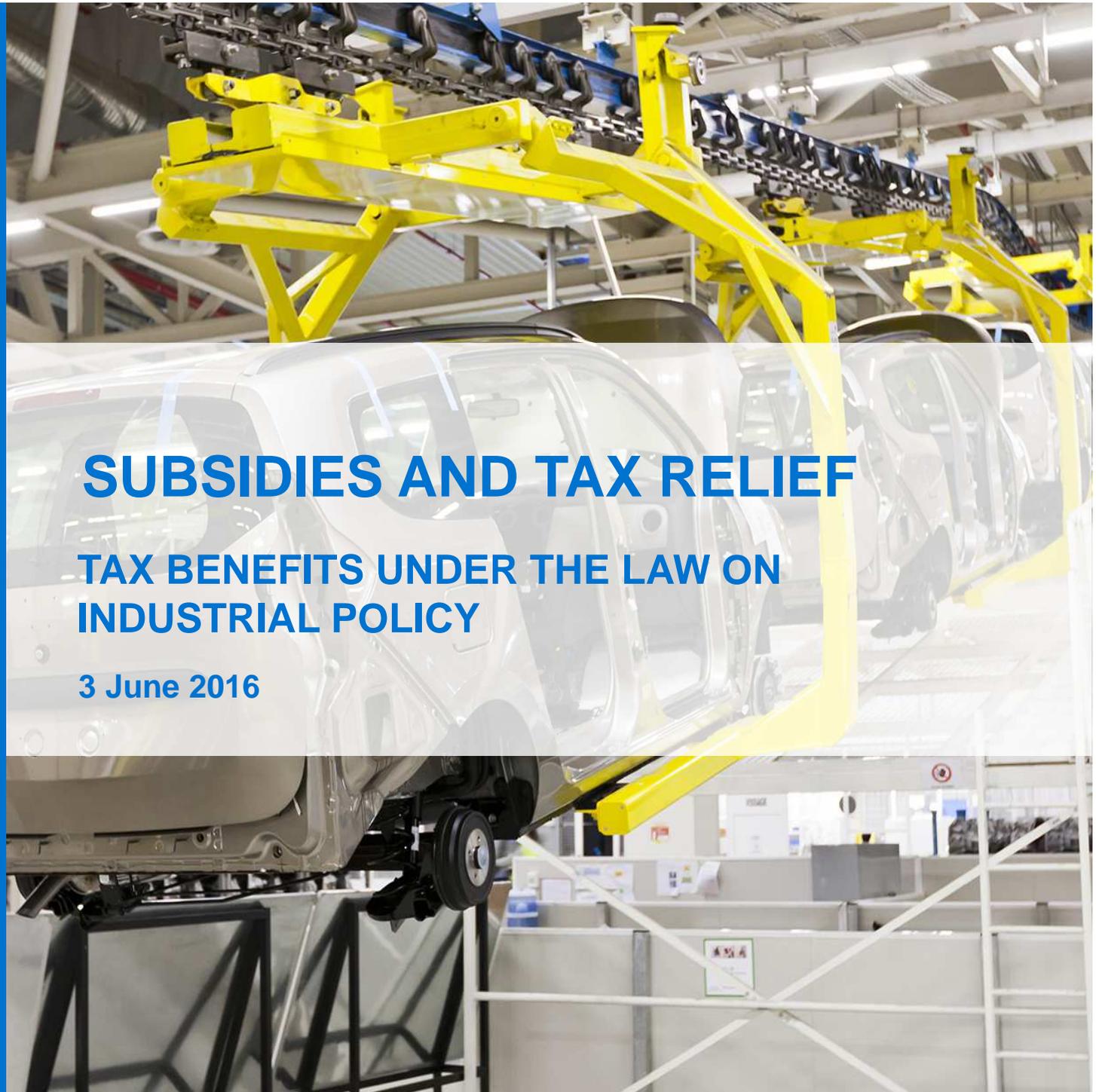
DLA Piper



SUBSIDIES AND TAX RELIEF

TAX BENEFITS UNDER THE LAW ON INDUSTRIAL POLICY

3 June 2016



Tax Benefits – General Overview

1. "Basic" (0% tax rate on dividend payments, amortisation premium, tax exempt transactions, etc)
2. Federal industry-specific tax benefits (for agricultural producers, healthcare providers, R&D, etc)
3. **Regional / municipal tax benefits, investment and/or industry specific** taking into account the general limitations under the Russian Tax Code eg the minimum rate of the regional part of the profits tax is 13.5% (general rate is 18%)
4. Under **the Regional Investment Projects** (Federal Law No. 267 of 30 September 2013 and Federal Law of 23 May 2016 No. 144-FZ)
5. Special territories (special economic zones, territories of priority social and economic development, etc)
6. **Tax benefits under the Law on Industrial Policy**
 - **reflected in the Russian Tax Code starting from 23 June 2016**
 - **introduction of regional laws is required**

Regional / municipal tax benefits - examples

Investment related:

- St Petersburg (investments of RUB 15 billion / RUB 300 million / RUB 50 million, etc)
- Moscow Region (investments of RUB 50 million)
- Vladimir Region (from RUB 50 million to RUB 2 million)
- Kostroma Region (from RUB 30 million) etc

Investment and/or industry-specific benefits:

- Moscow: automotive industry
- St Petersburg: transportation, processing industry, IT
- Leningrad Region: traders
- Kaluga Region: vehicle components, food industry
- Ivanovo Region: textile industry, clothes manufacturing, etc

Tax Benefits under the Law on Industrial Policy (1)

- Under the Law on Industrial Policy, support measures include **tax benefits** and **subsidies**
- Forms of implementation include:
 - (1) conclusion of a Special Investment Contract (SIC)
 - (2) creation of industrial parks
 - (3) creation of industrial clusters
- The president's message to the Federal Assembly dated 03 December 2015:
 - it is necessary to provide the regions with the right to reduce to 0% the rate of profit tax for participants of a Special Investment Contract - ***done (in force from 23 June 2016)***
 - all regions must bring their regulatory base into compliance with the Law on Industrial Policy – ***not yet done by all the regions***

Tax Benefits under the Law on Industrial Policy - Federal Law of 23 May 2016 No. 144-FZ*(2)

- Guarantees that investors who have concluded an SIC will not be subjected to amendments to the tax legislation deteriorating the investor's position
- Profits tax concessions are granted on condition that income from the SIC makes at least 90% of the total income and separate accounting of income (expenses) from the SIC
- Profits tax rate (**federal part**) is **0%** during the period when the investor is granted profits tax concessions for the regional part (ie regional laws are required)
- Profits tax rate (**regional part**) under the regional laws may be reduced to **0%** starting from the period when the first income from the SIC is recognised until the end of the SIC's term but no later than 2025
- Accelerated depreciation to certain types of products produced under the SIC (criteria to be established by the Russian Government)

*-Federal Law No. 144-FZ of 23 May 2016 comes into legal force from 23 June 2016, except for changes in respect to Profits tax that come into legal force from 1 January 2017, and in respect to the Mineral Extraction Tax – from 1 July 2016. The RIP-related slides are prepared based on the amended tax legislation

Regional Investment Projects (RIP)

- Federal Law No. 267-FZ of 30 September 2013 and Federal Law No. 144-FZ of 23 May 2016*
- RIP is an **investment project** which aims at **manufacturing** goods and meets the eligibility criteria set out in articles 25.8 and 25.9 of the Russian Tax Code, in particular:
 - the project is implemented (a) in certain specific territories such as Russia's Far East etc, (b) in the other Russian regions (this possibility has been just introduced by the Federal Law of 23 May 2016)
 - cannot be used for oil production/processing, gas production, oil and gas transportation services, manufacture of excisable goods etc
 - at least RUB 50 million in investments over three years or at least RUB 500 million over five years
 - regions have right to increase the minimum amount of investments or impose any other requirements in respect of certain categories of RIP participants
 - a RIP participant is not resident in a Special Economic Zone (SEZ)

*Federal Law No. 144-FZ of 23 May 2016 comes into legal force starting from 23 June 2016, except for changes in respect of Profits tax that come into legal force starting from **1 January 2017**, and in respect of the Mineral Extraction Tax – from 1 July 2016

RIP - Tax Benefits (1)

- Profits tax concessions are granted on condition that income from the RIP makes at least 90% of the total income
- Profits tax rates:

Profits tax	Entities included into the List of RIP Participants	Entities that are not included in the List of the RIP Participants
Federal part	<p>0%</p> <p>for 10 tax periods or for the period when the taxpayer is granted profits tax concessions for the regional part (ie regional laws are required)</p>	<p>0%</p> <p>for 10 tax periods starting from the tax period when the following terms are met:</p> <ul style="list-style-type: none"> the first income from the RIP is recognised the minimum capital investment requirement is met application on the tax concession is submitted to the tax office
Regional part	<p>no more than 10% for five tax periods starting from the period in which the first income from the RIP is recognised and no less than 10% for the next five tax periods, or</p> <p>may be reduced up to 10% starting from the period when the first income from the RIP is recognised until the amount of the profits tax concession received becomes equal to the investment amount</p>	<p>no more than 10% for five tax periods starting from the tax period when the reduced tax rate commences to apply and no less than 10% for the next five tax periods</p>

- The entitlement to such tax benefits is effective until 1 January 2029/2031 (for RIPs with RUB 50 million in investments, until 1 January 2027)

RIP - Tax Benefits (2)

- The Minerals Extraction Tax ("MET"): in relation to certain minerals (including potassium salt, oil shale, ferrous and non-ferrous ores, coal etc) MET rates are multiplied by the coefficient characterising the mineral extraction territory (extraction territory coefficient, "ETC"):
 - ETC is 0 before the profit tax relief begins to apply
 - for 120 tax periods (months) starting from time the profits tax exemption begins to apply, the ETC is between 0 and 1 depending on the tax period number
- For RIP participants that are not included in the List of the RIP Participants, the ETC is between 0 and 1 depending on the tax period number starting from the period when the reasons for MET appear

RIPs – Implementation

Under the "old law" – ie Far East and other specific Russian regions only:

- In 2015 two rounds of the investment project selection were held
- [The first round](#) - six projects, private investments - over RUB 126 billion, the need for government support - RUB 13.8 billion
- The results of [the second round](#) – also six investment projects in the Far East with the amount of private investments over RUB 365 billion and the amount of the government support of RUB 31 billion: projects to develop major gold, diamond, coal and iron ore fields in Yakutia, Kamchatka, the Amur Region and the Khabarovsk Territory, and construct an agro-industrial complex in Kamchatka and a port terminal at the Vanino port
- Such investment projects create more than 15,000 new workplaces and will bring more than RUB 205 billion of taxes and mandatory payments to budgets of all levels for 10 years
- At the end of 2015 [the third round](#) of the selection was held (15 applications)

Tax Benefits for investment projects in Moscow - selected examples

- profit tax (regional part) - **13.5%** for entities implementing *priority investment projects*, for management companies and anchor residents of technology and industrial parks
- exemption from property tax in relation to immovable property used in the course of the implementation of priority investment projects, technology or industrial parks; a benefit of 50% in relation to the immovable property of industrial complexes
- payment of a land tax in the amount of 0.7% of the tax amount in relation to land plots used for the implementation of priority investment projects occupied by technology and industrial parks; in the amount of 20% of the tax amount for industrial complexes
- subsidies, in particular, for financing research and development in the course of priority investment projects

Tax Benefits for investment projects in St. Petersburg - selected examples

- profit tax (regional part):
 - investment tax benefit - **13.5%** for entities investing in fixed assets at least RUB 800 million; **15.5%** for entities investing in fixed assets at least RUB 300 million
 - tax benefit based on employee headcount - **16.5%** for entities whose average employee headcount exceeds 400 people and average monthly salary exceeds minimum wage sevenfold; **13.5%** for St Petersburg companies whose average employee headcount exceeds 100 people and average monthly salary exceeds minimum wage twelvefold
- exemption from property tax for entities investing in depreciable fixed assets (minimum investment - RUB 800 million) and in immovable property (minimum investment - RUB 300 million)
- exemption from land tax for entities investing in building, modernizing or reconstructing real estate properties on land plots

Tax Benefits for investment projects in Moscow Region and Leningrad Region - selected examples

■ Moscow Region:

- profit tax (regional part) - **13.5%** for entities implementing *strategic, priority and important investment projects* (minimum planned investment in fixed assets - RUB 200 million)
- exemption from property tax in relation to immovable property used in the course of the implementation of investment projects and for industrial parks for the first year; reduced property tax rates for next two – six year (period depends on the status of investment project)
- subsidies for industrial parks

■ Leningrad Region:

- profit tax (regional part) - **13.5%** for entities implementing *investment projects* (minimum planned investment in fixed assets - RUB 300 million) and for industrial parks
- exemption from property tax in relation to immovable property used in the course of the implementation of investment projects and for industrial parks
- reduced rates of lease payments in relation to land plots used for industrial parks
- subsidies, in particular, for compensation of expenses of companies engaged in automobile industry, industrial parks, pilot projects in the sphere of engineering and industrial design

Subsidies

Subsidies are the state provision of funds on a gratuitous and irrevocable basis for the *compensation of lost earnings* or incurred *expenses* (including taxes and charges) (article 78 of the Russian Budgetary Code)

Examples of subsidies:

- for the payment of credit payments
- for the payment of taxes in relation to tax payments received by a regional budget (for example, the Leningrad, Vladimir, Voronezh Regions etc)
- for the payment of services for technological connection to engineering networks
- for lease payments
- for the construction and reconstruction of engineering and transport infrastructure facilities

Contact information



Elena Zaitseva

Partner, Tax Practice

+7 495 221 4400

+7 812 448 7200

elena.zaitseva@dlapiper.com



Anna Fedorova,



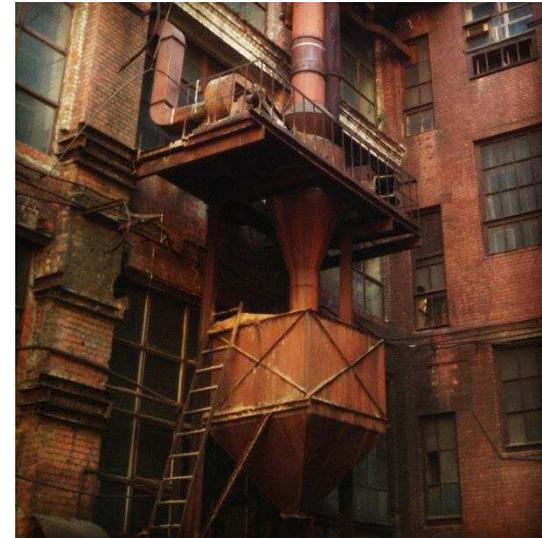
YIT



Practical issues by choosing the land plot: options and conditions

Options by choosing the land plot

1. Rent/Purchase of already existing production premises with reconstruction (brownfield)
2. Purchase of a land plot without engineering infrastructure (greenfield)
3. Purchase the land plot in industrial park



Accessibility



- ✓ Good logistic (Access to federal motorways, airport, rail road, city ring road, metro)
- ✓ Legal access to the roads of common infrastructure and access roads
- ✓ Plan of road traffic

Engineering infrastructure

- ✓ The engineering pipelines and utilities are provided from the existing connection points inside the industrial park
- ✓ Technical conditions for connection and technical connection agreement
- ✓ Prepaid engineering quotas
- ✓ Objects of common infrastructure (boiler house, local water treatment facilities, internal access roads)



Legal status of the land plot

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
ЕДИННЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР ПРАВ НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО И СДЕЛОК С НИМ

СВИДЕТЕЛЬСТВО
О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВА
Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Владимирской области

Дата выдачи: "05" сентября 2011 года

Документы-основания: • Договор № [redacted] купли-продажи земельного участка от 13.02.2009, заключенный в простой письменной форме между ДПК "Татьянино" и [redacted].

• Декларация об объекте недвижимого имущества от 24.08.2011

Субъект (субъекты) права: [redacted] дата рождения [redacted], место рождения: гор. Москва, гражданство Российской Федерации, пол: мужской, паспорт гражданина Российской Федерации: серия [redacted] № [redacted], выдан 08.01.2008 ОВД [redacted] города Москвы, код подразделения [redacted]; адрес постоянного места жительства: Россия, г. Москва, ул. [redacted], д. [redacted], кв. [redacted].

Вид права: Собственность

Объект права: Дом, назначение: жилое, 2 - этажный, общая площадь 162,9 кв. м, адрес объекта: Владимирская область, р-н Александровский, вблизи д. Татьянино, ДПК "Татьянино", уч. [redacted].

Кадастровый (или условный) номер: 33-33-02/034/2011-[redacted]

Существующие ограничения (обременения) права: не зарегистрировано о чем в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним "05" сентября 2011 года сделана запись регистрации № 33-33-02/034/2011-[redacted]

Регистратор Шароватова С.В.

Серия 33 АЛ № [redacted]

- ✓ Title of ownership for the land plot
- ✓ Category of the land plot
- ✓ Permitted use of the land plot
- ✓ Encumbrances ("red lines", easement agreement)

Technical features of the land plot

- ✓ Fixed boundaries of the land plot
- ✓ Min difference in evaluation
- ✓ Relevant geological and geodesic features
- ✓ Absence of woodland and protected environmental zones



Ecology

- ✓ Sanitary protection zones
- ✓ Relevant state of soil, air and water



Success story: Siemens Gas Turbines Production

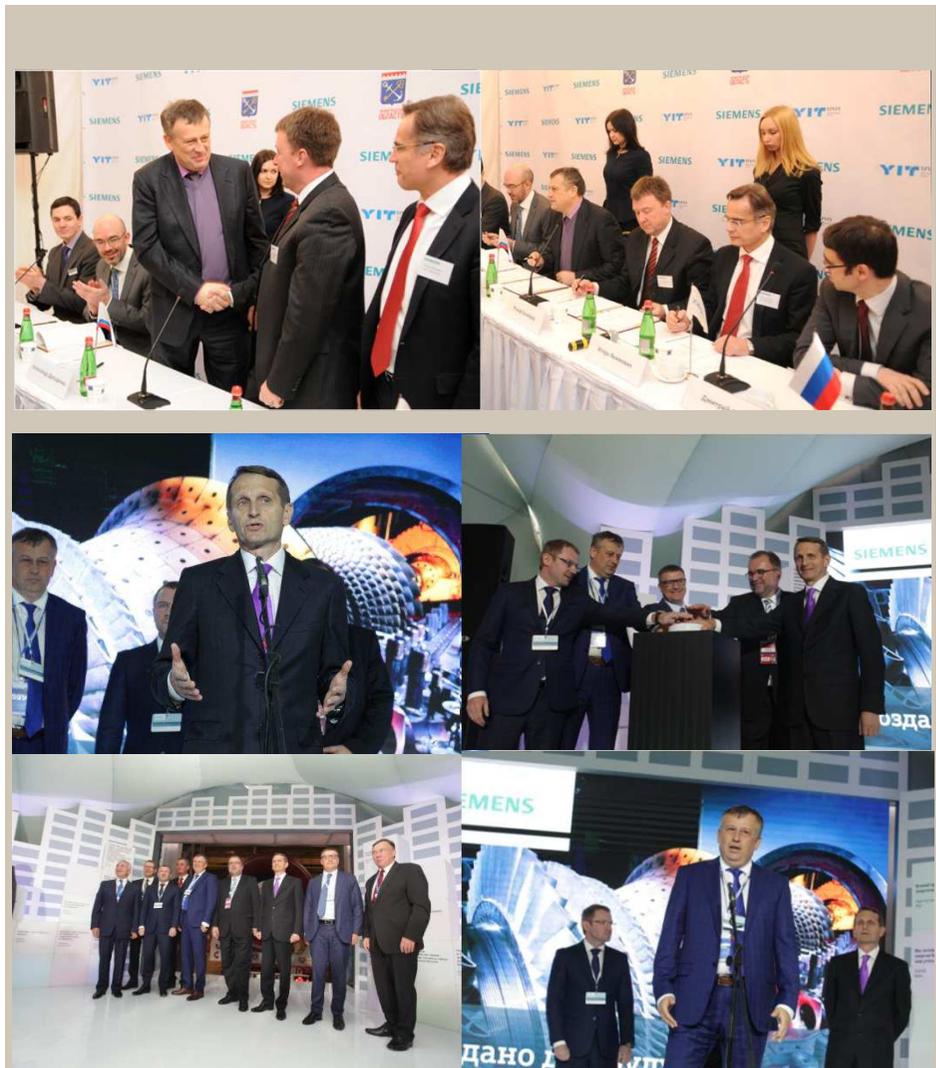
First negotiations between YIT and Siemens GTT - April 2011

Signing of the Contract 19 December 2012

Siemens Corp. and YIT company signed Contract for the purchase of the plot in the industrial park Greenstate for construction of the gas turbine plant. At the same day Siemens has signed the investment agreement with the government of Leningrad region which ensured the government support within the implementation of the investment project.

Grand Opening of the Plant, 18.06.2015

The opening of the plant was attended by the Governor of Leningrad Region A.Drozdenko, vice governor D.Jalov and the Chairman of State Duma S.Naryshkin



Other Examples of Production Localization



Construction project of a new assembly plant with central storage of pneumatic equipment, quality lab and training center.

SMC is one of the world leaders in the production and deliveries of pneumatic equipment and vacuum products for such industries as semiconductor, automotive, medical, petroleum, leisure and electronics, etc.



Also:



Project of production and storage of bakery ingredients and dry mixes for bakeries with the building of a new training center.

Project of the maternity company – Ireks GmbH.



Our contacts



Anna Fedorova
Project manager
YIT Saint-Petersburg

+7-921-350 0383
anna.fedorova@yit.ru

www.yit-greenstate.com

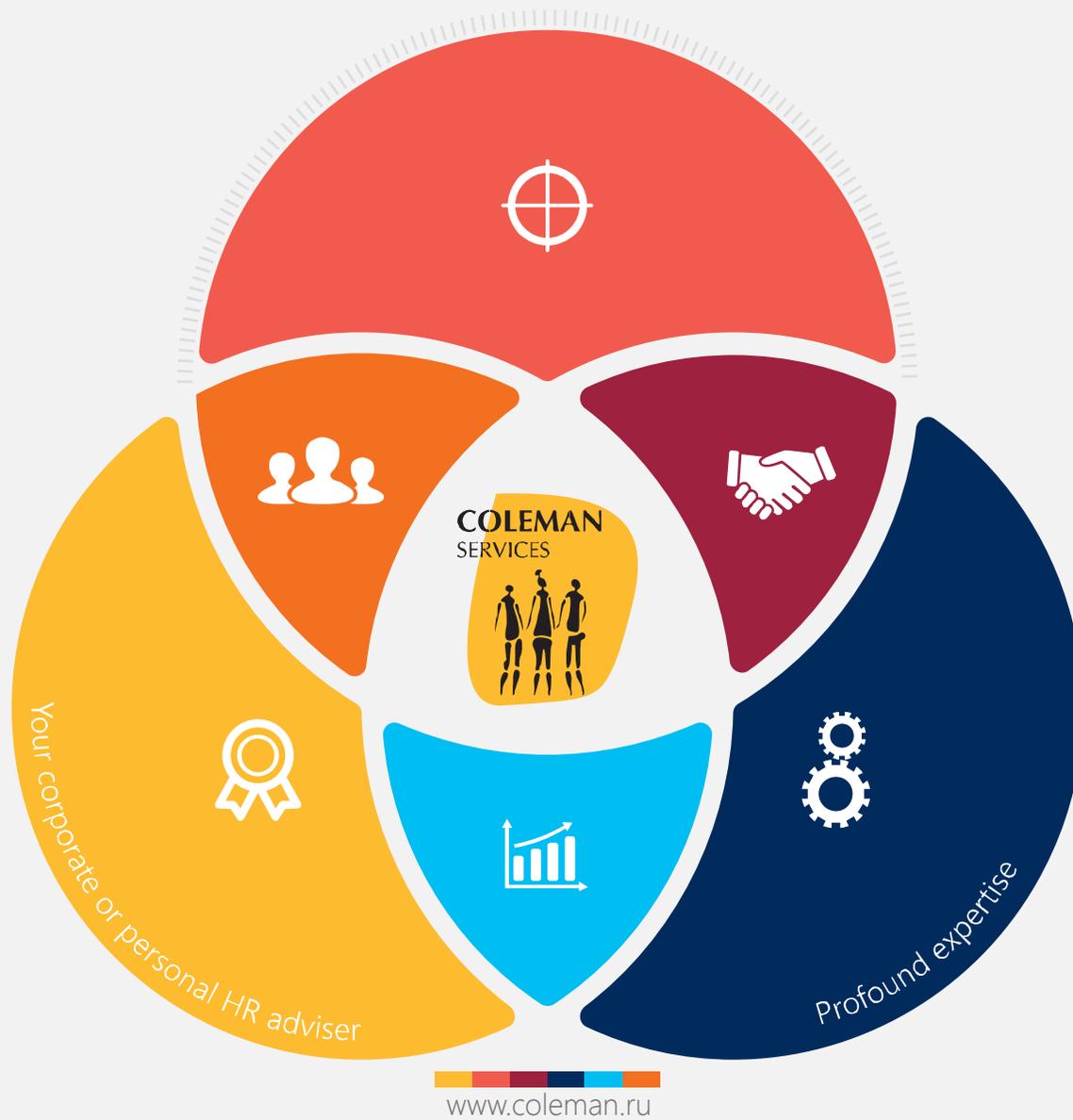
**Together
we can
do it.**



yit-greenstate.com

Elena Novoselova,

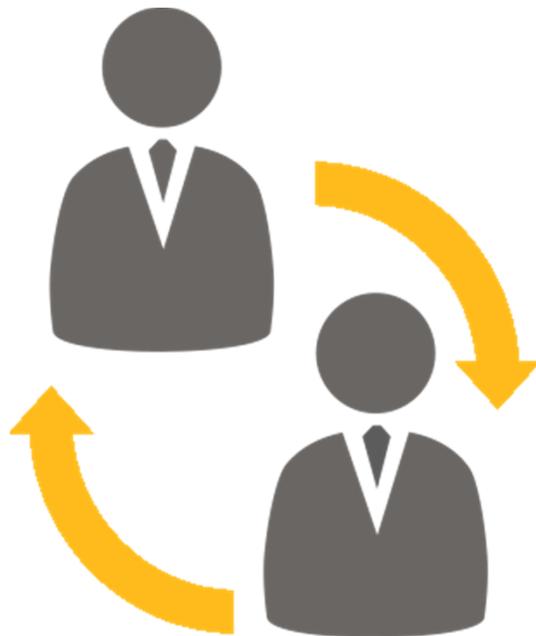
Coleman Services



COLEMAN SERVICES

Аутсорсинг
производственных
и складских
функций

О COLEMAN SERVICES



- **4 ключевых** направления деятельности
- **Более 18 лет** на российском рынке (с 1998)
- **7** – региональных офисов
- **11** – представительств на территории клиента
- **Более 70 проектов** на удаленной основе во всех регионах РФ
- **Более 10 500** временных сотрудников
- **7 лет** – средняя продолжительность сотрудничества с клиентом
- **5 лет** – средний срок работы сотрудника

4 КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ COLEMAN SERVICES



ПРЕИМУЩЕСТВА COLEMAN SERVICES



АУТСОРСИНГ ФУНКЦИЙ



АУТСОРСИНГ — передача организацией определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

В целом, отношения аутсорсинга характеризуются следующими основными особенностями:

передача выполнения отдельных работ/услуг осуществляется на длительный срок	передача внешнему подрядчику тех видов работ, которые могли бы осуществляться внутри самой организации	аутсорсинг выступает инструментом, позволяющим распределять внутренние и внешние ресурсы для достижения целей организации
---	--	---

АУТСОРСИНГ ФУНКЦИЙ



СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

- Административные и офисные функции, складские и производственные функции, продвижение продукции
- Учетные функции, включая кадровое администрирование и payroll

ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

- Возможность сконцентрироваться на основном бизнесе
- Применение эффективных и технологичных решений Coleman Services по организации бизнес-процессов
- Возможность оптимизировать трудовые ресурсы и временные затраты
- Отсутствие ограничений по объемам и срокам
- Фиксированная стоимость услуг



АУТСОРСИНГ:

- процесса рекрутмента
- административных функций
- торговых и маркетинговых функций
- бухгалтерского учета
- расчёта заработной платы
- кадрового делопроизводства
- производственных процессов и складских функций

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПОСТАВЩИКА



ИСПОЛНИТЕЛЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО
ПЛАНИРУЕТ, ОРГАНИЗУЕТ И ИСПОЛНЯЕТ ПРОЦЕССЫ



- управление рисками
- управление затратами
- управление персоналом
- управление поставщиками
- управление изменениями
- ответственность за качество и сроки

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ И СКЛАДСКИЕ ФУНКЦИИ, ПЕРЕДАВАЕМЫЕ НА АУТСОРСИНГ



ПРОИЗВОДСТВО

СКЛАД



Сборка/упаковка готовой
продукции



Паллетизация



Обслуживание производственных
линий



Перемещение товара



Подготовка промо-акций/легализация
продукции
(стикеровка, переупаковка, миксование)



Комплектация/сборка заказов

КОМАНДА ПРОЕКТА



ЗАКАЗЧИКИ
КЛИЕНТА

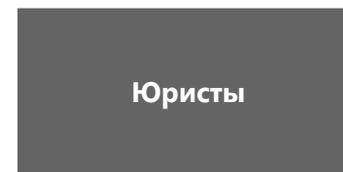
COLEMAN SERVICES РАБОЧАЯ ГРУППА



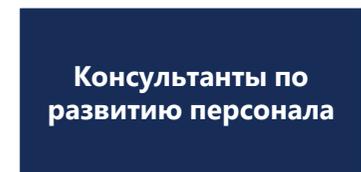
КЛИЕНТ



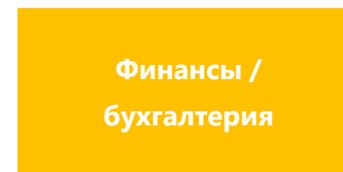
COLEMAN SERVICES
МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТА



Юристы



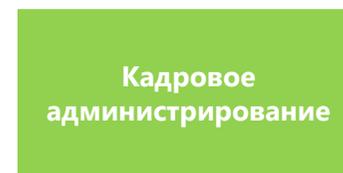
Консультанты по
развитию персонала



Финансы /
бухгалтерия



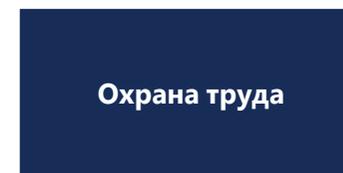
Менеджеры на
проектах (бригадир,
team-leaders)



Кадровое
администрирование

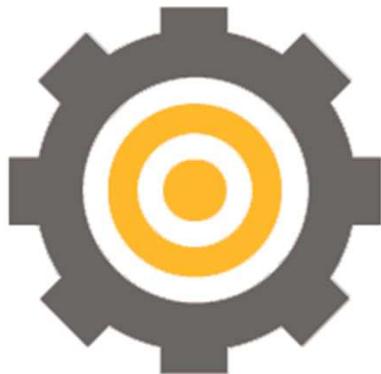


Консультанты по
подбору персонала



Охрана труда

ФУНКЦИИ МЕНЕДЖЕРА ПРОЕКТА



- Единое контактное лицо для всех запросов и обращений клиента
- Регулярное посещение и мониторинг работы персонала на объектах
- Работа с персоналом (формирование команды, расстановка персонала, обучение, обеспечение бесперебойности работы/ замен)
- Управление качеством (работа в соответствии с согласованными KPI's, своевременное реагирование на проблемные ситуации и их устранение)
- Повышение эффективности бизнес процессов
- Предоставление отчетности (своевременное и четкое предоставление информации)



- **СТАВКА «ПОД КЛЮЧ»**
(стоимость 1 часа оказания услуги)
- **«СДЕЛКА»**
цена за единицу продукции (короб, паллет, стикер)
- **СТОИМОСТЬ ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ В МЕСЯЦ**
(корректируется ежемесячно)

СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА COLEMAN SERVICES

Соглашение об уровне сервиса/ Service Level Agreement (SLA)

SLA – это обязательное приложение к договору, устанавливающее требования к качеству предоставления услуг, способу контроля качества и порядок действий сторон по устранению несоответствий при оказании услуг



Контроль качества услуг

- Менеджмент Coleman Services
- Представители клиента

Инструментарий оценки качества

- Опрос клиентов
- Отслеживание результатов матрицы KPI's
- Отчетность и проведение аудита
- Оперативное реагирование на претензии

Ключевой показатель качества услуг

- Индекс удовлетворенности рассчитывается из выполнения KPI's (качество, время и скорость выполнения, объем выполненных работ)



- Передача стандартизированных текущих процессов компании
- 90/10 – 90% задач стандартные, 10% - внеплановые (ad hoc)
- Обеспечение бесперебойности/непрерывность процесса

КОМПАНИЯ – СКЛАДСКОЙ ОПЕРАТОР



Причины привлечения провайдера:

Возможность сконцентрироваться на основном бизнесе; потребность в организации работы вспомогательных процессов

Услуги:

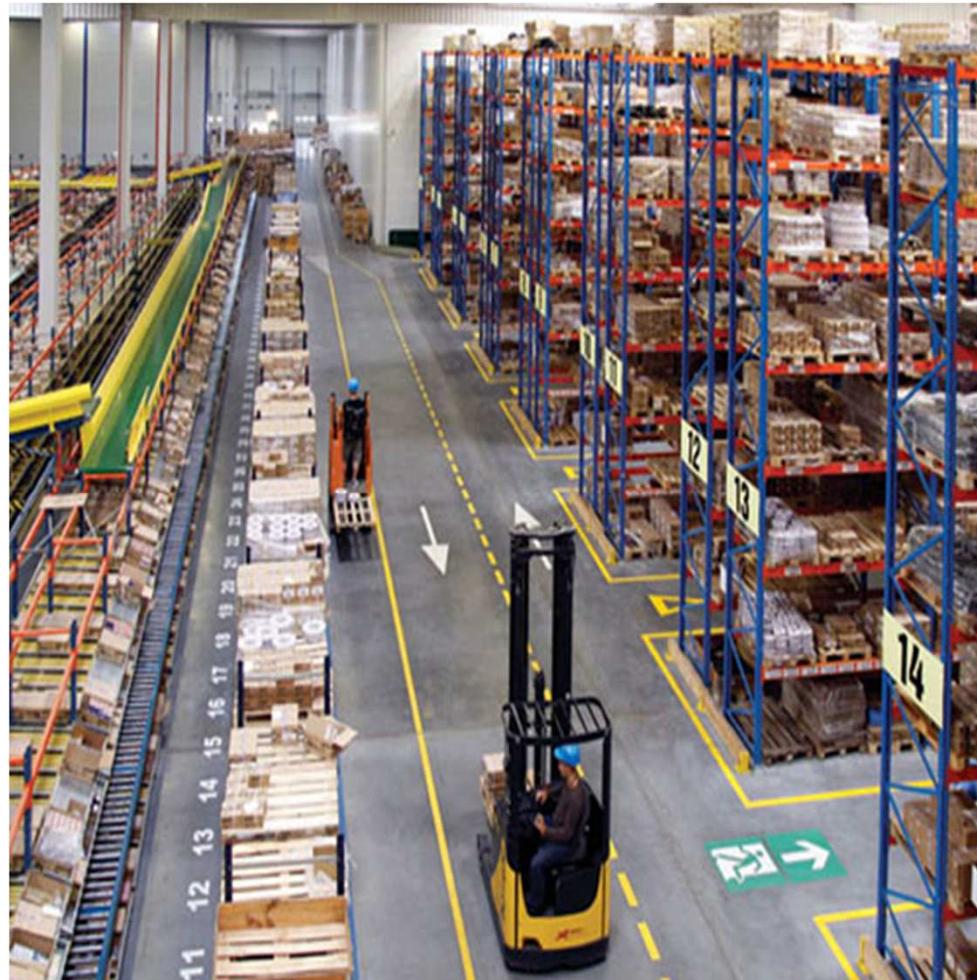
- Комплектация заказов по накладным
- Размещение товара в зоне хранения/отгрузки товара
- Стикеровка/переупаковка

Период сотрудничества: **свыше 5 лет**

Количество сотрудников: **160-180 чел**

Структура ценообразования:

- Стоимость за услугу
- Цена за 1 ед. произведенной операции



КОМПАНИЯ – МИРОВОЙ ЛИДЕР ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТОВАРОВ ЕЖЕДНЕВНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ



Причины привлечения провайдера:

Сезонное производство, гарантия закрытия производственных колебаний

Услуги:

- Сборка и укладка готовой продукции
- Комплектация/сборка заказов
- Перемещение товара, паллетизация
- Стикеровка продукции
- Переупаковка продукции (маркетинговые акции)

Период сотрудничества: **5 лет**
Количество сотрудников: **80-450 чел**

Структура ценообразования:

- Стоимость за услугу
- Цена за 1 единицу произведенной операции



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



Новоселова Елена

Руководитель направления «Региональная деятельность»

191186, Россия, Санкт-Петербург

ул. Б. Конюшенная, д. 29

БЦ «Эра Хаус»

Телефон: +7 (812) 380 78 19, доб. 120

E-mail: e.novoselova@coleman.ru

web: www.coleman.ru



Facebook: [Coleman Services Russia](https://www.facebook.com/ColemanServicesRussia)



Torsten Erdmann,

Commerzbank

How to finance localization

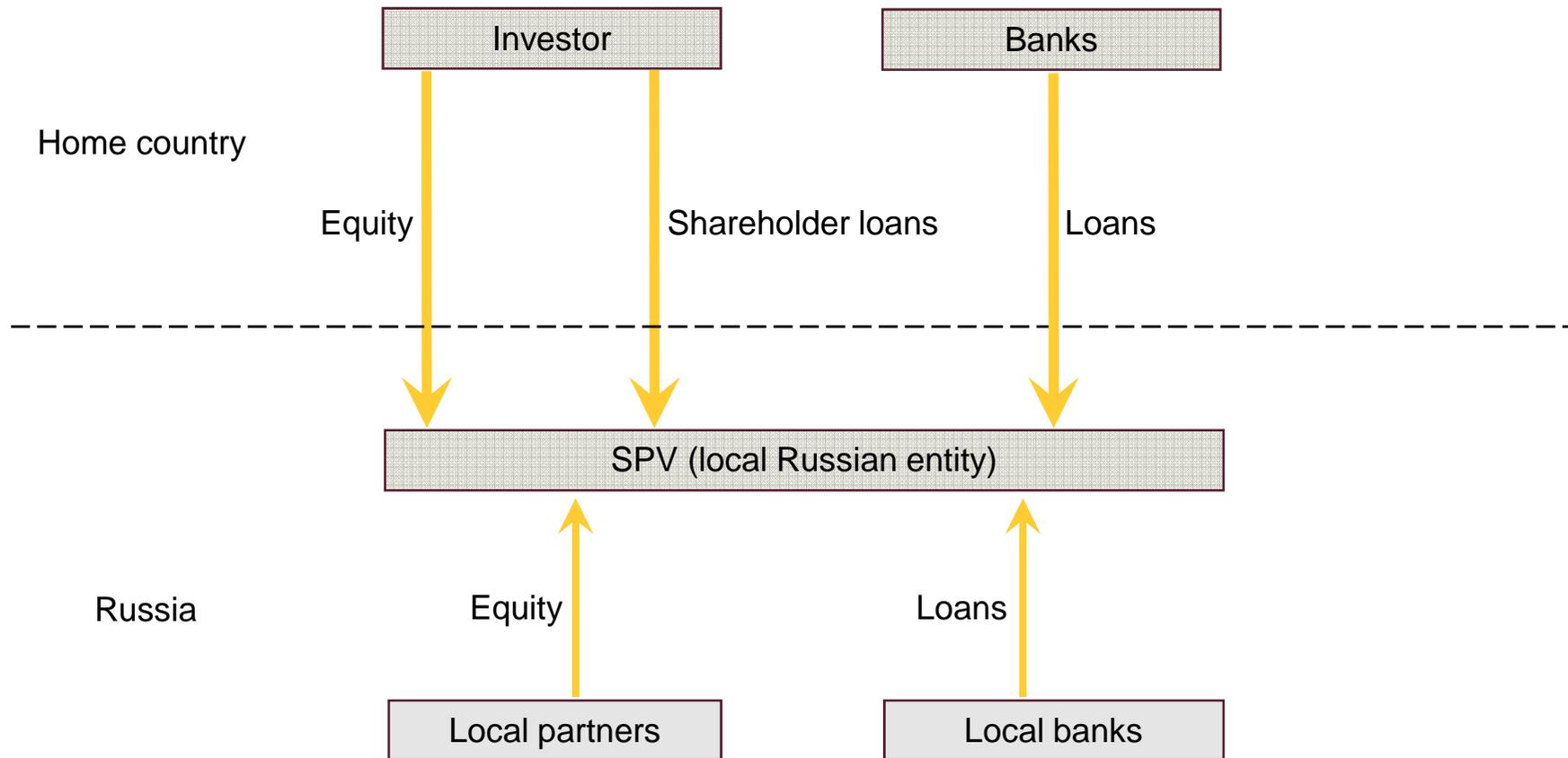
AEB North-Western Regional Committee
„Localization of Production in Russia: Tendencies, Opportunities and Challenges“

Agenda

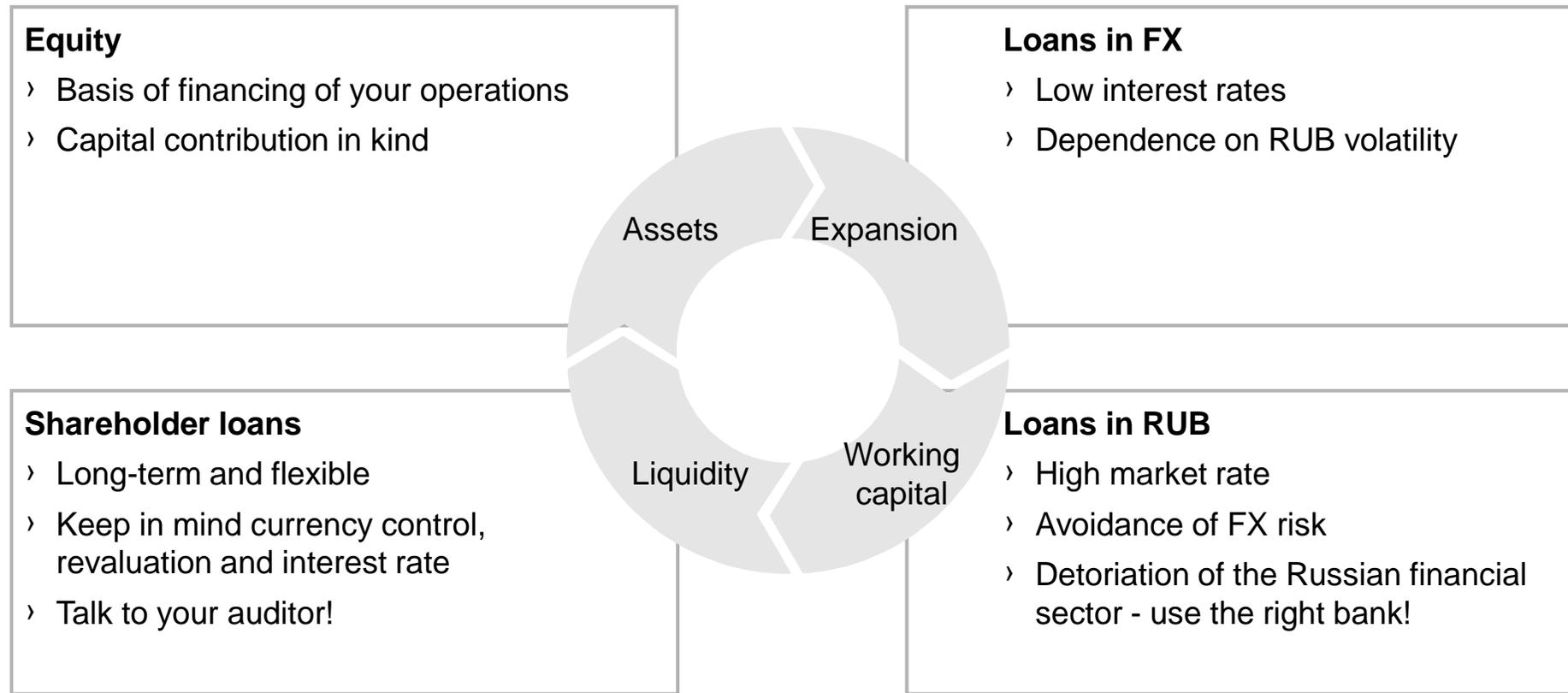
- | | | |
|---|--|---------|
| 1 | Equity financing versus debt financing | page 2 |
| 2 | Hedging of foreign currency risk | page 7 |
| 3 | Commerzbank – long-term presence in Russia | page 10 |

1 Equity financing versus debt financing

How to structure an investment abroad

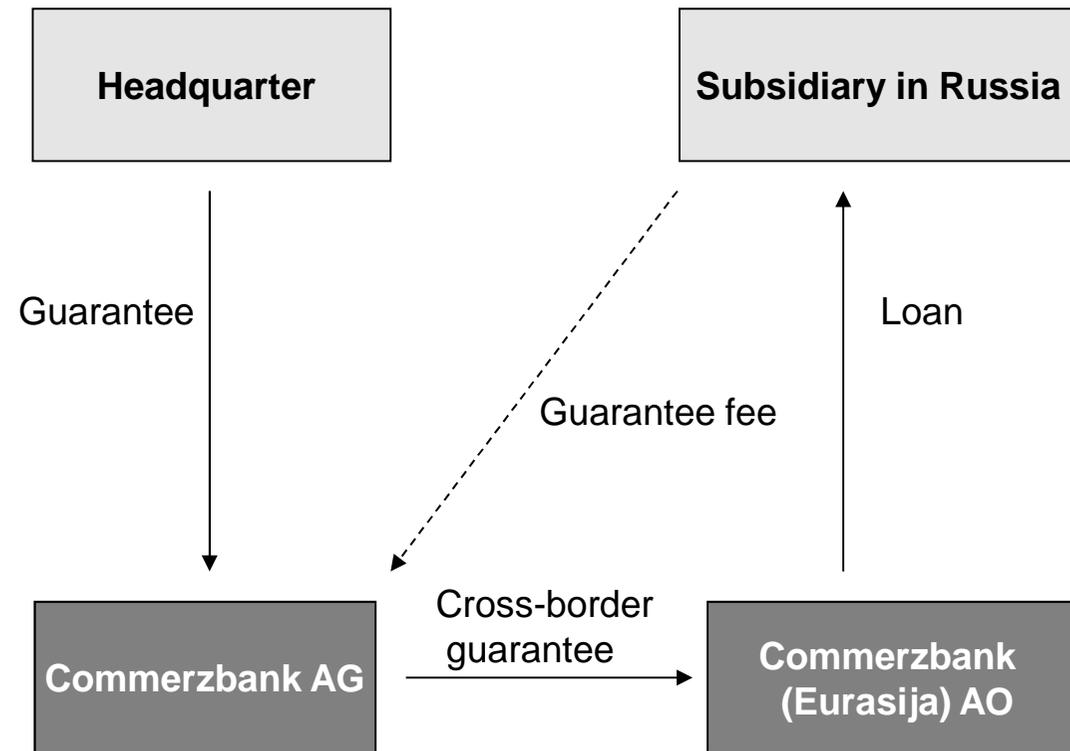


Financing



→ Aim for well balanced funding mix based on your cash flows

Financing solutions within your company group



→ Use your good financial standing and credit history for your operations in Russia

How to structure credit risk

Providing loans based on international relationship

- › Usually fast track credit approval process
- › Flexible usage of available credit lines – at home or in Russia
- › Structured via Cross Border Credit, secured by corporate guarantee of head office

Stand alone solution for your Russian operation

- › Local credit decision anticipating positive risk assessment, but specific country related risks have to be included

Available loan products

- › **Overdraft facilities** to manage your short-term liquidity up to 30 days
- › **Short-term loans**
- › **Long-term investment loans**, bullet or amortizing
- › **Limits for guarantees and letter of credits**
- › Credit line for **derivatives** for hedging purposes



Financing expansion and localization in Russia

2 Hedging of foreign currency risk

Case study

Loan amount – EUR 1 mio.

Tenor – 1 year

Currency – EUR,

interest rate – 2% p.a.

interest payment quarterly, repayment bullet

date	Exchange rate EUR/RUB	Credit amount		Interest payments	
		EUR	RUB	EUR	RUB
17.03.2014 (draw down)	50,76	+ 1 000 000	+ 50 763 500		
17.06.2014	46,81			- 5 041,1	- 235 966,1
17.09.2014	50,06			- 5 041,1	- 252 348,2
17.12.2014	76,15			- 4 986,3	- 382 706,6
17.03.2015 (repayment)	65,41	- 1 000 000	- 65 406 300	- 4 931,5	- 322 551,6
Total				- 1 020 000	- 66 599 872,5
Effective interest rate	[principal amount in RUB + interest / principal amount in RUB] – 1 * 100 = 31,2% p.a.				

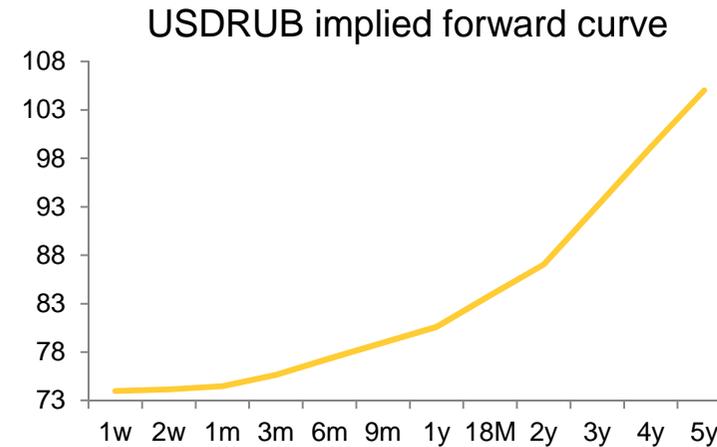


Be careful with shareholder loans in foreign currency in times of high RUB volatility

Hedging FX risks

- › Volatility of Russian Rouble leads to substantial FX risks
- › Cash flows in different currencies – import in EUR, sales are mostly denominated in RUB
- › Time lack between tender, contract signing, delivery and final payment
- › Pressure from the buyers' side to use RUB
- › Pay attention to FX risk also when using financing instruments

Solution: fix FX exchange rate by using forwards and options



3 Commerzbank – long-term presence in Russia

Commerzbank in Russia

- › Representative office since 1976 in Moscow and Novosibirsk
- › Subsidiary bank since 1993
- › Shareholder: 100% Commerzbank AG, Germany
- › “Commerzbank (Eurasija)” AO today with Head office in Moscow and Branch in St. Petersburg
- › Core business – corporate (group) clients
- › Full scope of financial services
- › Local and international payments, FX, hedging, documentary business, overdraft and long-term facilities
- › Leading trade finance bank
- › Employees: 150
- › Within the top 10 foreign banks in Russia



Moscow

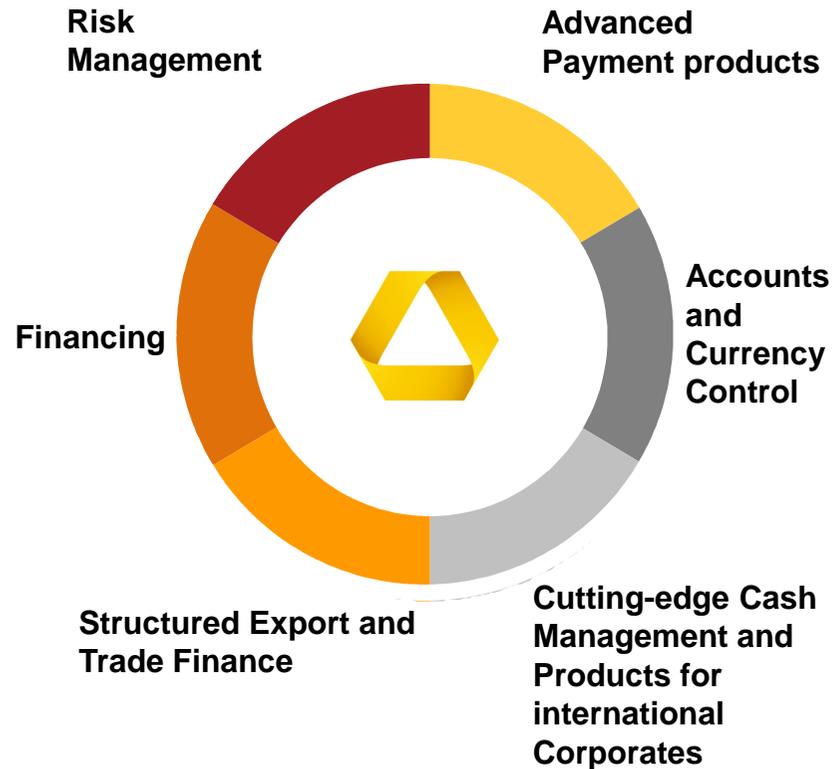


St. Petersburg



Our mission is to provide financial services to international corporate clients in Russia

Solutions Overview at a glance



Accounts and currency control

- › Account opening and maintenance in RUB and all G10 currencies (including Polish Zloty, Chinese Yuan, Hong Kong and Singapore Dollars)
- › Multiple E-Banking platform: DBO BS-Client, Global Payment Plus (Commerzbank AG platform)
- › Outsourcing to the Bank part of Currency Control functions
- › Online access to list of current passport of deals, supporting documentation and GTDs.

Cutting-edge cash management and products for international corporates

- › Liquidity management on accounts: overdrafts, deposits, cash-pooling across accounts of one group of companies in Russia as well as management of RUB accounts from abroad (SWIFT MT101)
- › SWIFT routing (MT 940)

Advanced Payment Products

- › Mass payments – as an alternative to payroll project
- › Customs Cards – ability to pay customs duty 24hours a day
- › Debit Corporate Cards – convenient way to pay for Corporate Expenses

Structured Export and Trade Finance

- › Export and Trade Finance including through cover of export credit agencies (ECA – Financing)
- › Documentary Business: Bank Guarantees and Letters of Credit

Financing

- › Individual and tailor made solutions as well as flexible financing products from short to long term

Risk Management

- › Hedging of Currency and Interest rate risks (Forwards, Swaps, Options, Structured products)
- › Market Analytics and Macroeconomic projections

Our contact details for you in Saint Petersburg

COMMERZBANK 



Torsten Erdmann
Head of
Saint Petersburg branch

Tel: +7 812 718 53 28
Torsten.Erdmann@commerzbank.com

COMMERZBANK 



Elena Andrianova
Relationship Manager
Saint Petersburg branch

Tel: +7 812 718 53 26
Elena.Andrianova2@commerzbank.com

COMMERZBANK 



Anastasia Shadrina
Relationship Manager
Saint Petersburg branch

Tel: +7 812 718 51 67
Anastasia.Shadrina@commerzbank.com



Office address:

**3rd line V.O. 62
199178 Saint Petersburg
Russia**

www.commerzbank.ru

Disclaimer

This document has been created and published by the International Clients Department of “Commerzbank (Eurasija)” AO (the “Bank”). The document is intended for distribution to the bank's professional and institutional clients and not to its private clients.

This presentation is for information purposes only. The information contained herein does not constitute the provision of investment advice. It is not intended to be and should not be construed as a recommendation, offer or solicitation to acquire, or dispose of, any of the financial instruments and/or securities mentioned in this presentation and will not form the basis or a part of any contract.

Any information in this presentation is based on data obtained from sources believed by the Bank to be reliable, but no representations, guarantees or warranties are made by the Bank with regard to the accuracy, completeness or suitability of the data. The opinions and estimates contained herein reflect the current judgement of the author(s) on the date of this presentation and are subject to change without notice. The opinions do not necessarily correspond to the opinions of the Bank. The Bank does not have an obligation to update, modify or amend this presentation or to otherwise notify a reader thereof in the event that any matter stated herein, or any opinion, projection, forecast or estimate set forth herein, changes or subsequently becomes inaccurate. The past performance of financial instruments is not indicative of future results. No assurance can be given that any financial instrument or issuer described herein would yield favourable investment results.

This presentation is intended solely for distribution to professional and business customers of the Bank. In particular, it is not intended to be distributed to private investors or private customers. Neither the Bank nor any of its respective directors, officers or employees accepts any responsibility or liability whatsoever for any expense, loss or damages arising out of or in any way connected with the use of all or any part of this presentation.

The Bank and/or its principals or employees may have a long or short position or may transact in the financial instrument(s) and/or securities referred to herein or may trade in such financial instruments with other customers on a principal basis. The Bank may act as a market maker in the financial instruments or companies discussed herein and may also perform or seek to perform investment banking services for those companies.

No part of the respective presentation may be reproduced, distributed or transmitted in any manner without prior written permission of the Bank.



Association
of European
Businesses

COMMERZBANK
The bank at your side



Thank you for your attention!
Спасибо за внимание!

Torsten Erdmann | Commerzbank Eurasija AO, Saint Petersburg branch | June 3, 2016



Association
of European
Businesses

Anastasia Evdokimova,

The Russian Agency for Export Credit and Investment Insurance (EXIAR)

ЭКСАР

ЭКСПОРТНОЕ СТРАХОВОЕ
АГЕНТСТВО РОССИИ



ЭКСПОРТ БЕЗ РИСКА

г. Санкт-Петербург, 03 июня 2016 г.

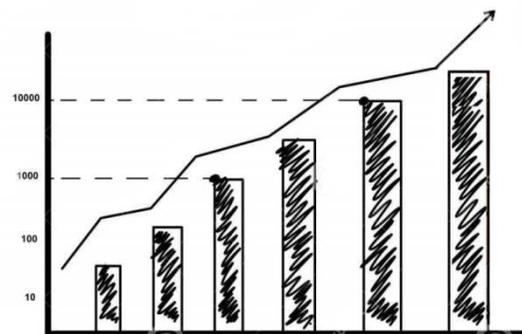
ЭКСПОРТ – РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Экспорт расширяет рынки сбыта и создает новые возможности даже в сложных экономических условиях

девальвация
национальной валюты

падение спроса на
внутреннем рынке

конкуренция на
внутреннем рынке



рост объема продаж на внешних рынках
выход на новые рынки

УСЛОВИЯ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ

Финансовые условия экспортной сделки – ключевой фактор конкурентного преимущества экспортера:



отсрочка платежа или коммерческий кредит

Поставка на условиях открытого счета является самым распространенным способом расчетов при экспорте (80% международной торговли).



кредит иностранному покупателю или банку иностранного покупателя

Финансирование иностранного покупателя (напрямую или через местный банк) позволяет экспортеру получить оплату по экспортному контракту сразу после отгрузки товара.



аккредитив иностранного банка

Аккредитив иностранного банка является удобным инструментом расчетов, но связан с рисками неполучения оплаты от предоставившего его банка. Поэтому экспортеры часто обращаются в российский банк, чтобы получить подтверждение по аккредитиву.



РИСКИ ПРИ ЭКСПОРТЕ

Экспорт - это не только возможности, но и дополнительные риски, прежде всего, риск неоплаты, который связан с:



зарубежным партнером: платежеспособность и деловая репутация



страной поставки: политические риски и соблюдение прав кредиторов



экспортным контрактом: условия оплаты, гарантии и финансирование

СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ

Страхование экспортных кредитов позволяет получить защиту от рисков, связанных с неоплатой по экспортному контракту или кредиту, предоставленному в целях оплаты по экспортному контракту:



банкротство иностранного покупателя или длительная просрочка платежа ввиду ухудшения его финансового состояния

**POLITICAL
RISK**



нарушение прав кредиторов ввиду:

- военных действий, государственного переворота или социальных волнений;
- запрета на конвертацию валюты;
- введения моратория на оплату долгов;
- препятствование реализации экспортного контракта;
- односторонний пересмотр суммы долга

или неисполнение обязательств суверенным должником

СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ АГЕНТСТВА



УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ

Условия страхования формируются индивидуально с учетом специфики конкретной экспортной сделки и условий оплаты (расчетов) в рамках следующих базовых условий:



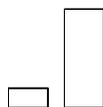
страховое покрытие:

предпринимательские риски – до 90 %
политические риски – до 95 %



срок страхования:

краткосрочное – до 2 лет
среднесрочное – от 2 до 5 лет
долгосрочное – более 5 лет



размер экспортной сделки:

специальные ограничения отсутствуют



страхователь /
выгодоприобретатель:

Страхователем может выступать экспортер или финансирующий банк (в зависимости от страхового продукта).

Если страхователем выступает экспортер, финансирующий банк может быть назначен выгодоприобретателем.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ



возмещение убытков в случае неплатежа



привлечение кредитных ресурсов для финансирования экспортной сделки



снятие санкций за непоступление валютной выручки



расходы по страхованию относятся на себестоимость



выход на новые рынки



увеличение объемов продаж

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ

Основные этапы получения страхового покрытия АО «ЭКСПАР»:



запрос на страхование и пакет документов по экспортной сделке, включая финансовую отчетность иностранного покупателя



анализ финансового положения иностранного покупателя и условий экспортной сделки



определение условий и стоимости страхования (страховой премии)



согласование условий страхования с экспортером / финансирующим банком



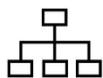
подписание договора страхования

ОПЛАЧЕНО

оплата страхователем страховой премии (ее части) в соответствии с графиком определенным в договоре страхования

ОБ АГЕНТСТВЕ

АО «ЭКСПАР» создано в 2011 г. как специализированный институт (экспортное кредитное агентство) в целях осуществления деятельности по страхованию экспортных кредитов в рамках системы государственной поддержки экспорта



С 2015 г. АО «ЭКСПАР» совместно с АО РОСЭКСИМБАНК вошло в состав Российского экспортного центра, единственным акционером которого является Внешэкономбанк



Деятельность АО «ЭКСПАР» регулируется постановлением Правительства РФ от 22.11.2011 №964 «О порядке осуществления деятельности по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков» и не подпадает под действие Закона об организации страхового дела в РФ



Страховая емкость (максимальная сумма страховых обязательств): 10 млрд. долл. США



Страховые обязательства АО «ЭКСПАР» обеспечены государственной гарантией Российской Федерации на сумму 10 млрд. долл. США на срок до 31 декабря 2032 г.



Объем поддержанного экспорта: 6,57 млрд долл. США (2014 г. + 70%)

Число компаний-экспортеров, получивших страховую поддержку: 172

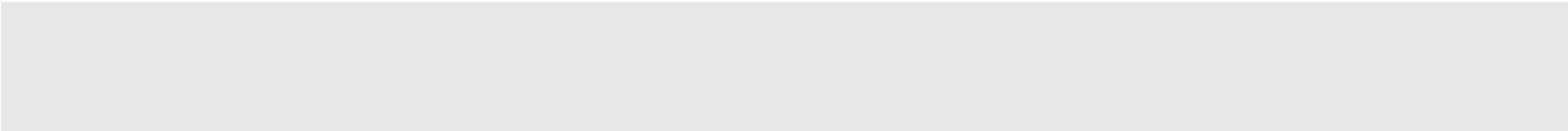
Ключевые регионы страны Западной и Восточной Европы, СНГ, Азии. Значительно выросло количество сделок по поддержке российского экспорта в страны Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки

ЕВДОКИМОВА Анастасия

старший менеджер по краткосрочному кредитному страхованию



1-й Зачатьевский переулок, дом 3, строение 1, г. Москва, Россия, 119034
Тел. +7 (495) 783 11 88 (доб. 2010)
Факс: +7 (495) 783 11 22
evdokimova@exiar.ru
www.exiar.ru



Anton Rassadin,

BSH Group

B/S/H/

Finding & Working With Local Suppliers

BSH Russia's Experience

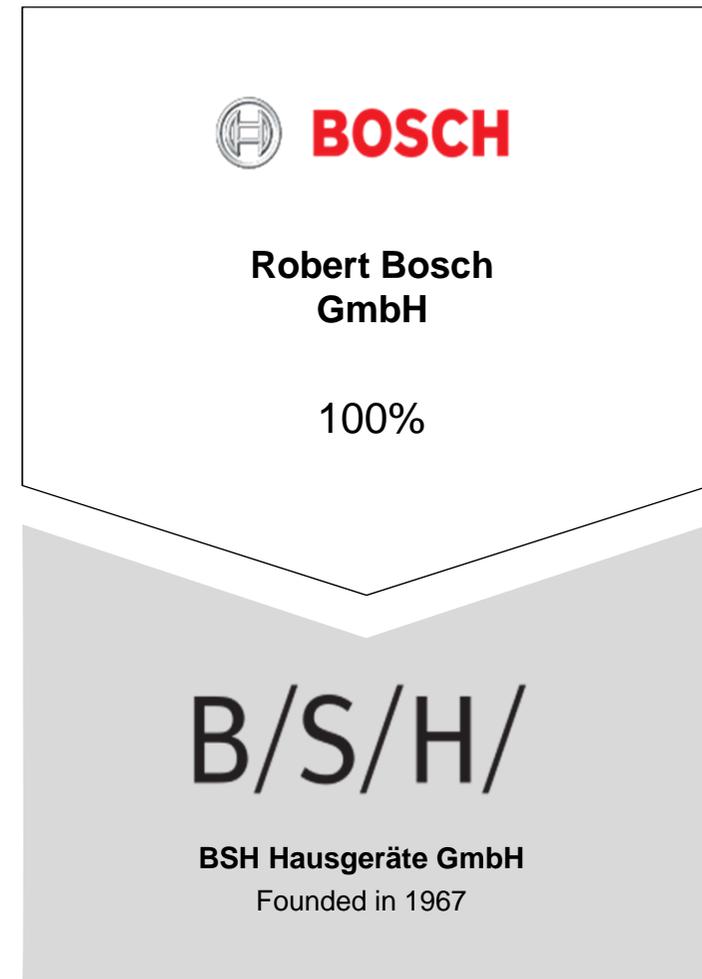
June 3, 2016

Rassadin, Anton (RU/SM-GA)

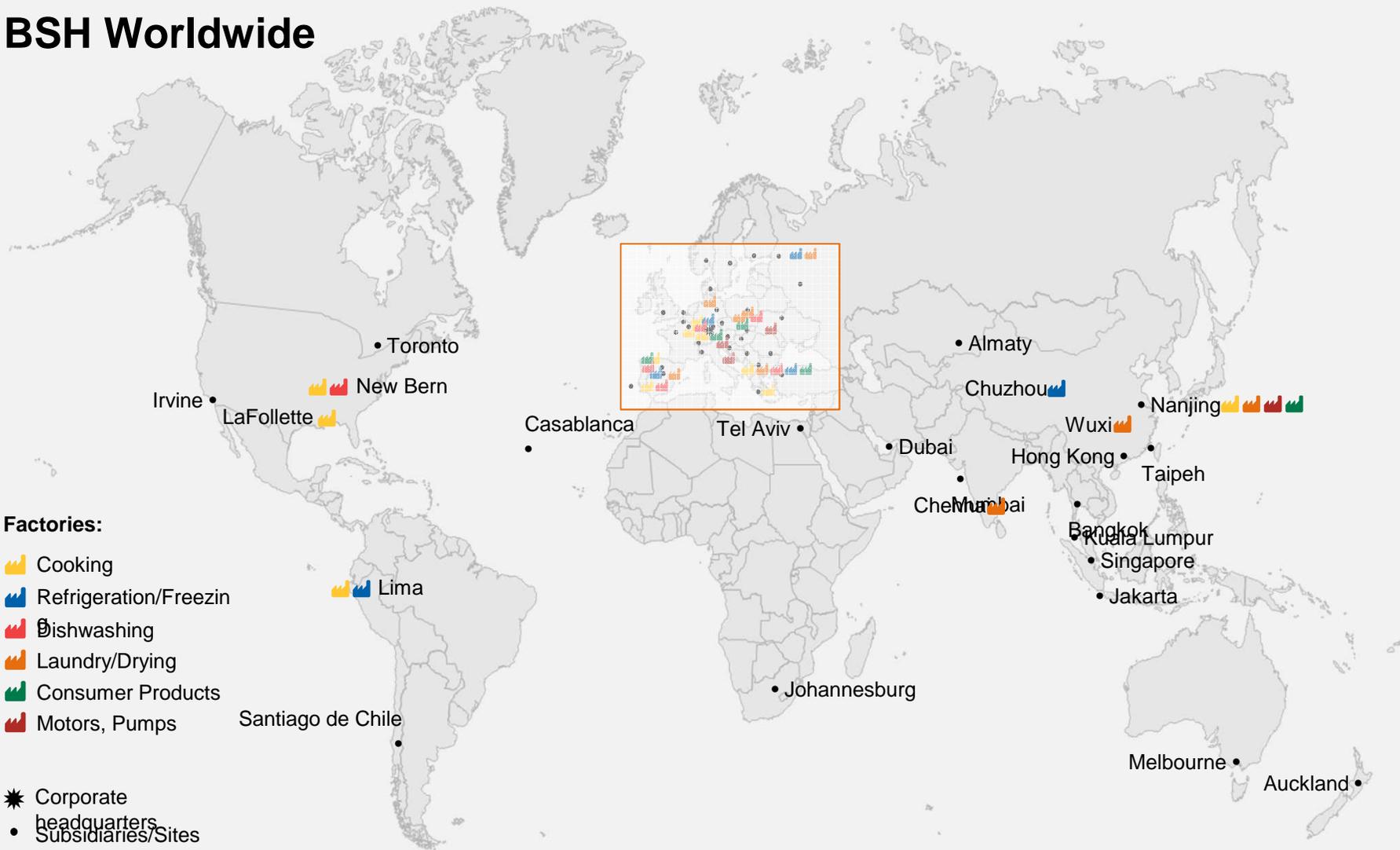


BSH at a Glance

- Founded in 1967 as a joint venture between Siemens AG and Robert Bosch GmbH
- Since the beginning of 2015 BSH fully belongs to the Bosch Group
- Market leader in Europe, No. 2 in the world
- Sales revenue: 12,6 billion Euros (2015)
- Product portfolio: all modern home appliances
- Employees worldwide: 56,500
- BSH named as a top employer in numerous countries
- R&D rate global: 4%
- Around 3,500 R&D specialists in BSH's international production and development network
- Customer service: more than 8,000 specialists in about 50 countries



BSH Worldwide



As of march 2016

B/S/H/

BSH Europe

Factories:

-  Cooking
-  Refrigeration/Freezing
-  Dishwashing
-  Laundry/Drying
-  Consumer Products
-  Motors, Pumps
-  Corporate headquarters
-  Subsidiaries/Sites



As of march 2016

Home appliances under the brands

Global Brands



SIEMENS

GAGGENAU



Local Heroes

Thermador★



Coldex

Constructa

PITSOS

PROFILO

ufesa

zelmer

Label Brands

JUNKER

VIVA

BSH Home Appliances Group is a Trademark Licensee of Siemens AG for the brand Siemens and of Robert Bosch GmbH for the brand Bosch.

BSH's product portfolio covers the entire spectrum for daily life



Cooking and
Baking



Washing and
Drying



Dishwashing



Refrigeration and
Freezing



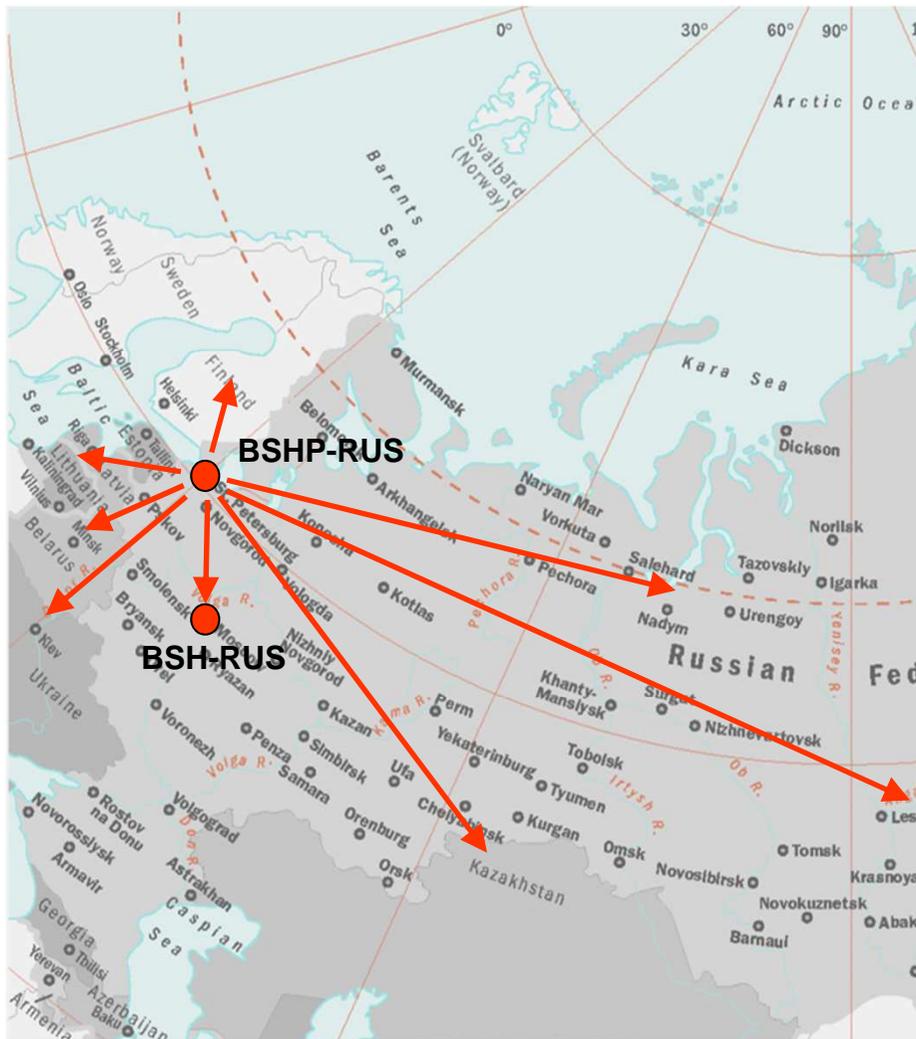
Consumer
Products



BSH-RU at a Glance

- BSH Bytowaja Technika (Marketing, Sales, Customer Service) est. in Moscow in 1994; BSH Bytowije Pribory (Production) est. in St. Petersburg in 2005; merged in Apr. 2016
- Production site in Strelna (next to an historical German settlement of Neudorf); offices in Moscow, Novosibirsk, Rostov on Don, St. Petersburg, Yekaterinburg, Minsk; logistic center in Bykovo (Moscow Region)
- 24 ha own land plot houses 2 factories (refrigeration and laundry care — of the total capacity approaching 1,000,000 appliances p.a.) and a finished goods warehouse (30,000 sq.m, up to 100 trucks a day), with an opportunity for expansion
- Ca.1,500 well-paid jobs with an attractive social package
- Full-cycle production of Bosch and Siemens bottom-freezers and slim-line washing machines
- Ca. 50 percent of the value added locally: in-house or within EurasEC
- Products sold throughout Russia, Belarus, Kazakhstan, Ukraine; exported to EU and as far as Hong Kong
- Numerous awards in Russia (“Most Trusted Brand”, “Brand #1”, “Investor of the Year”, etc.)
- ISO 9001 (Quality Management) and 14001 (Environment Management) certified
- Resource-efficient and environment-friendly production with a high degree of recycling; own waste water treatment facilities
- Socially responsible company supporting neighbor municipalities and charities

Strategic Location



- **Flexibility** — shorter reaction time
- **Appliances for Russia from Russia** — local customization
- **Cost-efficiency** — low-duty import and duty-free export and re-export within the EurasEC as well as to EU
- **Qualified workforce** — through high education standards and presence of multinationals
- **Recognized investor** — BSH is a renowned investor and employer in St. Petersburg

Product: Laundry Care

- Free-standing front-load slim-lines
- Under Bosch and Siemens brands
- S16 (40 cm, 5 kg) and S18 (45 cm, 6 & 7 kg) incl. BLDC
- 1,000 & 1,200 rpm
- Resource-efficient (up to A–30% EN05, A+++–20% EN11)
- VoltCheck, 3D washing, VarioSoft, soft shell/VarioPerfect, anti-vibration, anti-corrosion, a.o.
- Various colors, up to 100 active models



Product: Refrigeration

- Stand-alone 60 cm wide bottom-freezers (185, 200 cm high)
- Under Bosch and Siemens brands
- Static (“LowFrost”) and Full NoFrost
- Single- and double-compressor
- Wide climatic class SN-T for the vast country
- Locally customized to meet local customers’ demand
- High energy efficiency (A to A++)
- Numerous design and color varieties
- Annual product range updates
- Ca.145 active models



From a green field to a leading manufacturer and exporter



2005

- investment agreement signed
- company registered
- construction started

2007

- 1st stage launched:
- Refrigeration factory 1st line (250,000 units p.a.)
- Finished goods warehouse 10,000 sq.m

2010

- 2nd stage launched:
- Refrigeration factory 2nd line (500,000 units p.a.)
- Laundry Care SKD line (100,000 units p.a.)
- Finished goods warehouse 20,000 sq.m

2012

- 3rd stage launched:
- Full-scale Laundry Care factory (350,000 units p.a.)
- Finished goods warehouse 30,000 sq.m

2013-2015

- 3,000,000 appliances (2,000,000 fridges + 1,000,000 WMs)
- Laundry Care factory ramp-up (450,000 units p.a.)
- Export to EU and Asia

More than 50% Value Added in Russia

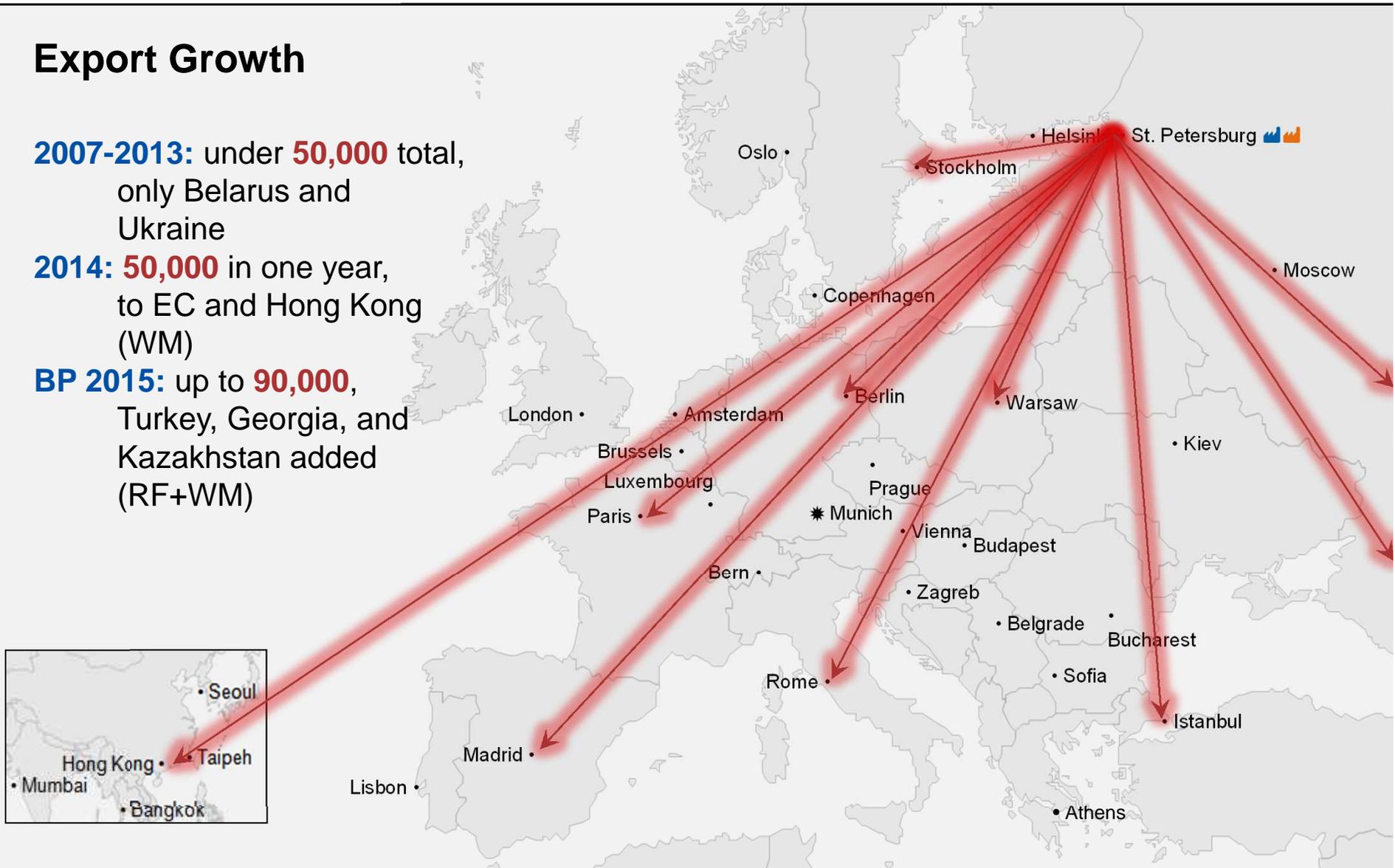


Export Growth

2007-2013: under **50,000** total,
only Belarus and
Ukraine

2014: **50,000** in one year,
to EC and Hong Kong
(WM)

BP 2015: up to **90,000**,
Turkey, Georgia, and
Kazakhstan added
(RF+WM)



Production according to international standard



- High in-house production with comprehensive level of automation and mechanization
- Stable production processes due to application of robot equipment and self-controlled cycle
- Ergonomically conformed working systems (Assembly lines, single working places)
- High flexibility of amount by variable working hour models and shift conception
- Production process organization accordingly to the methods and tools of BSH Production System
- Shop in shop concept by settlement of one of the suppliers in our factory
- Flexible logistic solutions for materials and ready goods storage

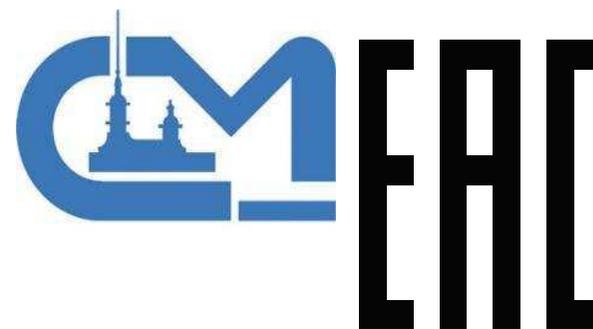
International Class Testing for Highest Quality, Safety & Endurance



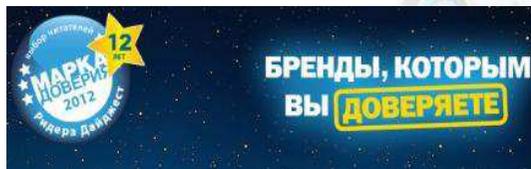
- Tests at every stage of development through production to dispatch (incl. lifetime and household tests) to ensure full quality and strict adherence to standards compliance
- Test center accredited by VDE
- High range of performance testing according to international and BSH standards
- Testing of noise level
- Testing of climatic environment
- Test cycle in the Test Center confirms compliance of the product to the European directives and requirements (CE labeling)



International & Supranational Certification



Awarded & Trusted



Major Criteria for Supplier Selection

- Capacity and ability to produce what is needed
- Price competitiveness
- QM system; production process controls
- Willingness to cooperate

Localization: Risks

- Unable to meet BSH's QM requirements
- Price offered higher than imported
- Insufficient expertise
- Limited resources
- Price skyrocketing upon contract signed and serial supplies about to start
- Unstable quality of serial supplies

BSH Requirements: QM System

Every supplier is subject to BSH QM Dept.'s approval

- Production process audit
 - ISO 9001
 - Every new product development must use relevant quality planning methodologies (FMEA, control plans, process flow cards, etc.)
 - Production process must follow BSH specifications
 - Testing and quality control must be approved by BSH
 - Testing results must be documented for conformity
 - Measuring tools must be calibrated
- Release of official samples
 - Samples to release must be serial products
 - Documentation in English

BSH Requirements: Safety, Environment, Social Responsibility

- Only BSH-approved materials
- Declaration of absence of prohibited materials (upon RoHS и REACH) is obligatory
- Environment management system
 - The system must be functioning, any exemptions must have valid grounds
- Social responsibility
 - BSH Business Conduct Guidelines
 - Social audit by an independent auditor

BSH Requirements: Further Info

All info is available on www.bsh-group.com → Purchasing → Forms:

- Quality Management Agreement
- BSH Declaration list of hazardous substances
- BSH Code of Conduct
- General Terms and Conditions for Purchase and Deliveries

BSH Potential for Further Localization

Refrigeration	Laundry Care
<ul style="list-style-type: none">• Stamped parts• Painted stamped parts• Aluminum castings (e.g., door hinges)	<ul style="list-style-type: none">• Stamped parts• Aluminum castings (e.g., drum spider)• Rubber parts (cups, nipples, hoses, etc.)• High-precision turned parts (e.g., drum shafts)• Top cover

Supplier Forum

B/S/H/

Dear colleagues:

OOO "BSH Bytowije Pribery" (BSH Hausgeraete GmbH's subsidiary manufacturing household refrigerators and washing machines under BOSCH and SIEMENS trademarks on its own production site in St. Petersburg, Russia), in cooperation with St. Petersburg Center for Entrepreneurship Development and Support (CRPP), aiming at increasing the degree of localization of its production in Russia and developing cooperation with local suppliers,

organizes

SUPPLIER FORUM 2016

and invites manufacturing companies from EurasEC countries willing to supply production materials and components. At the event to be held on BSH site at

*Karl Siemens St. 1, Peterhof, St. Petersburg
on Thursday, June 2, 2016,*

attendees will visit production facilities, learn needs for materials and components, requirements to suppliers, and opportunities for cooperation, and be able to establish contacts with responsible specialists.

Please note that the event is ONLY for companies that have production facilities in any EurasEC country(-ies). No service providers or importers are allowed.

AGENDA

- 8:30 registration, welcome coffee
- 9:30 welcoming remarks and presentations:
 - BSH Bytowije Pribery general director H. Mandall
 - St. Petersburg City Committee for Entrepreneurship and Consumer Market Development first vice chairman A. German (Ibc)
 - BSH Bytowije Pribery Purchasing Dept. head J. Franco Nerin
- 11:00 factory tours
- 13:00 lunch
- 14:00 marketplace with materials subject to localization, consultations with responsible specialists
- 17:30 summary & closing remarks
- 18:00 departure

More details and registration form are available (In Russian) on CRPP Website at <http://www.crpp.ru/about/info/announces/1399/>

Contacts:

CRPP: Nikolay Tutov, tel. +7 (812) 372 52 60 ext. 801, e-mail tutov@crpp.ru
BSH: Ksenia Murasheva, tel. +7 (812) 605 55 55 ext. 4805,
e-mail Ksenia.Murasheva@bshg.com



Supplier Forum: Information Kit

B/S/H/

День поставщика 2016/ Supplier Forum 2016



БСХ БЫТОВЫЕ ПРИБОРЫ

Supplier Forum: First Results



Supplier Forum: First Coverage



Supplier Forum: First Coverage

dp.ru
Распечатать

02 июня 2016, 16:01 | Наталья Модель | Адрес материала: <http://www.dp.ru/104kh/>

Производитель техники Bosch и Siemens ищет партнеров в России, несмотря на все минусы

Производитель Bosch и Siemens ООО "БСХ Бытовые приборы" ищет в России партнеров для повышения уровня локализации. Главные риски сотрудничества — высокая цена, нестабильное качество и несоответствие технических параметров предприятия заявленным изначально.



ООО "БСХ Бытовые приборы" (производитель бытовой техники под брендами Bosch и Siemens) собирается повысить уровень локализации за счет сотрудничества с российскими компаниями.

В рамках форума потенциальных поставщиков в СЗФО руководители ООО "БСХ Бытовые приборы" ознакомили предпринимателей из различных регионов России с действующим производственно-логистическим комплексом и предоставили перечень товаров, которые могут быть произведены малым и средним бизнесом СЗФО. Представители ООО "БСХ Бытовые приборы" рассчитывают на сотрудничество и кооперацию производственных мощностей малых, средних и крупных предприятий и готовы принять на своей площадке производителей комплектующих. Интересующие предприятия направления — пластиковые компоненты, штампованный металл, электрические провода.

Основные риски такой кооперации, с которыми уже сталкивалась БСХ, — это цена, которая выше импортных аналогов, нестабильное качество, резкое повышение стоимости после заключения контракта, несоответствие технических параметров предприятия заявленным изначально и проволочки при подписании договора.

"Локализация позволит нам оптимизировать логистическую цепочку и защитить себя от волатильности на рынке, мы рассматриваем эту программу как один из инструментов для сохранения конкурентоспособности", — заявил директор по производству и технологиям компании Хакан Мандалы.

Планы по сотрудничеству с небольшими компаниями связаны с расширением производства предприятия и развитием экспорта. Сейчас холодильники и стиральные машины концерна поставляются в страны ЕС, ЕвразЭС, СНГ и в Гонконг. Компания намерена повысить уровень локализации в Петербурге и увеличить количество используемых при производстве российских компонентов. За период с 2013 по 2016 год ООО "БСХ Бытовые приборы" увеличило уровень локализации в 2 раза — с 11 до 23%. Цель на 2018 год состоит в достижении уровня локализации в 39%. БСХ планирует запустить в следующем году новые модели холодильников и стиральных машин, в также рассматривает возможность начать производить духовки. В 2018 году компания намерена увеличить объемы производства, вложив на 25% больше инвестиций, чем было вложено в 2015 году (160 млн рублей было вложено).

Questions?



Anton Rassadin

GR Counselor – Head of Government Affairs

BSH Russia & Belarus

tel. +7 (812) 605 55 55 x 1005

fax +7 (812) 605 55 50

e-mail Anton.Rassadin@bshg.com



Anton Braginetz,

Dentons

Локализация в области IT: данные, ПО, оборудование

Ассоциация европейского бизнеса

Антон Брагинец
Юрист практики интеллектуальной собственности,
информационных технологий и телекоммуникаций

Локализация персональных данных

Что сказал законодатель?

«При **сборе** персональных данных, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", оператор обязан обеспечить запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение персональных данных **граждан Российской Федерации** с использованием **баз данных**, находящихся на территории Российской Федерации, за исключением случаев...»

(ст. 18 ч. 5 Федерального закона «О персональных данных»)

Локализация персональных данных – Статус

Позиция регулятора

- ✓ При определенных условиях новые требования **применимы** к иностранным компаниям, не имеющим присутствия в России («*направленность на территорию России*»)
- ✓ Сбором персональных данных является **целенаправленное** получение данных **непосредственно** от физического лица
- ✓ Базой данных считается **любая систематизированная совокупность** персональных данных (будь то бумажная картотека или электронная база данных)
- ✓ ...

Локализация ПО

Что сказал законодатель?

Запрет на допуск иностранного ПО и БД к государственным закупкам для государственных и муниципальных органов власти кроме случаев:

- ✓ отсутствия в реестре российского ПО того же класса
- ✓ несоответствия российского ПО необходимым характеристикам

«Российский софт»:

- Преобладающее участие российских лиц (включая РФ)
- Наличие исключительного права на весь срок действия
- Выплаты по договорам, связанным с ПО, в пользу иностранных лиц и лиц под иностранным контролем – менее 30%
- Свободная реализация ПО на территории РФ

Локализация ПО – Статус

Работают:

- Реестр ПО (www.reestr.minsvyaz.ru/reestr)
- Реестр заявлений (www.reestr.minsvyaz.ru/request)

Введены в действие:

- ✓ Классификатор ПО (Приказ Минсвязи от 31.12.2015 № 621)
- ✓ Правила применения классификатора (Приказ Минсвязи от 31.12.2015 № 622)
- ✓ Положение об Экспертном совете (Приказ Минсвязи от 30.12.2015 № 615)
- ✓ Инструкция по подаче заявлений (методический документ)

Локализация ПО – Реестр

- ✓ **ПО** разделено на 4 раздела, включающих 21 класс
- ✓ **БД** не классифицированы и образуют 5 раздел (22-ой класс)
- Классы объединяют различные по своему назначению программы (например, ERP и CRM системы относятся к одному классу «систем управления процессами организации»)
- На 1 июня в реестре 980 наименований отечественного ПО

Проблемные вопросы

- Не решен вопрос с **производными произведениями**
- Сертификация ФСТЭК для ПО, в котором «реализованы функции защиты информации»
- Лицензирование ФСТЭК для разработчика ПО, в котором «реализованы функции защиты информации»

Российское оборудование

- В настоящее время критерии установлены только для **телекоммуникационного оборудования** (Постановление Правительства №858-р от 31.05.2010)
- Требования весьма жесткие: преобладающее участие российских лиц, локализация производства в РФ, наличие прав на ПО и КД в объёме «достаточном для производства, модернизации и развития» и другие.
- Экспертный совет проводит содержательную экспертизу
- Преимущества весьма ограничены (15% преференция по цене контракта в государственных закупках)
- Обсуждается **инициатива** в части расширения преференций для телекоммуникационного оборудования, а также введения новых ограничений на использование иного IT-оборудования.

Спасибо!

大成 DENTONS

Dentons – первая в мире полицентричная международная юридическая фирма. В 2015 году Dentons вошла в рейтинг 20 ведущих юридических брендов мира, составленный Acritas. Международная команда юристов предлагает инновационные и практичные бизнес-решения, способствующие успеху бизнеса клиентов фирмы. Dentons обеспечивает понимание местных культурных реалий, необходимое для осуществления сделок или разрешения споров в различных странах. Мы предоставляем полный спектр услуг международным и российским корпорациям, банкам и другим финансовым институтам, фондам прямых инвестиций, стартапам, государственным предприятиям, частным лицам и некоммерческим организациям. Сегодня Dentons – крупнейшая международная юридическая фирма в мире, располагающая 125 офисами в 50 странах. www.dentons.com.

© 2016 Dentons. Dentons – международная юридическая фирма, предоставляющая услуги клиентам по всему миру через свои и аффилированные офисы. Содержание данной публикации не является юридической консультацией и не может служить основанием для осуществления каких-либо действий или отказа от действий. Более подробная информация представлена в разделе «Правовая информация» на сайте dentons.com.



Association
of European
Businesses

AEB North-Western Regional Committee

THANK YOU!

Address: Finlyandsky Prospekt 4a, 194044 St. Petersburg, Russian Federation

Tel.: +7 (812) 458 58 00, +7-911-012-6746

E-mail: spb@aebrus.ru

www.aebrus.ru