

The  Moscow Times

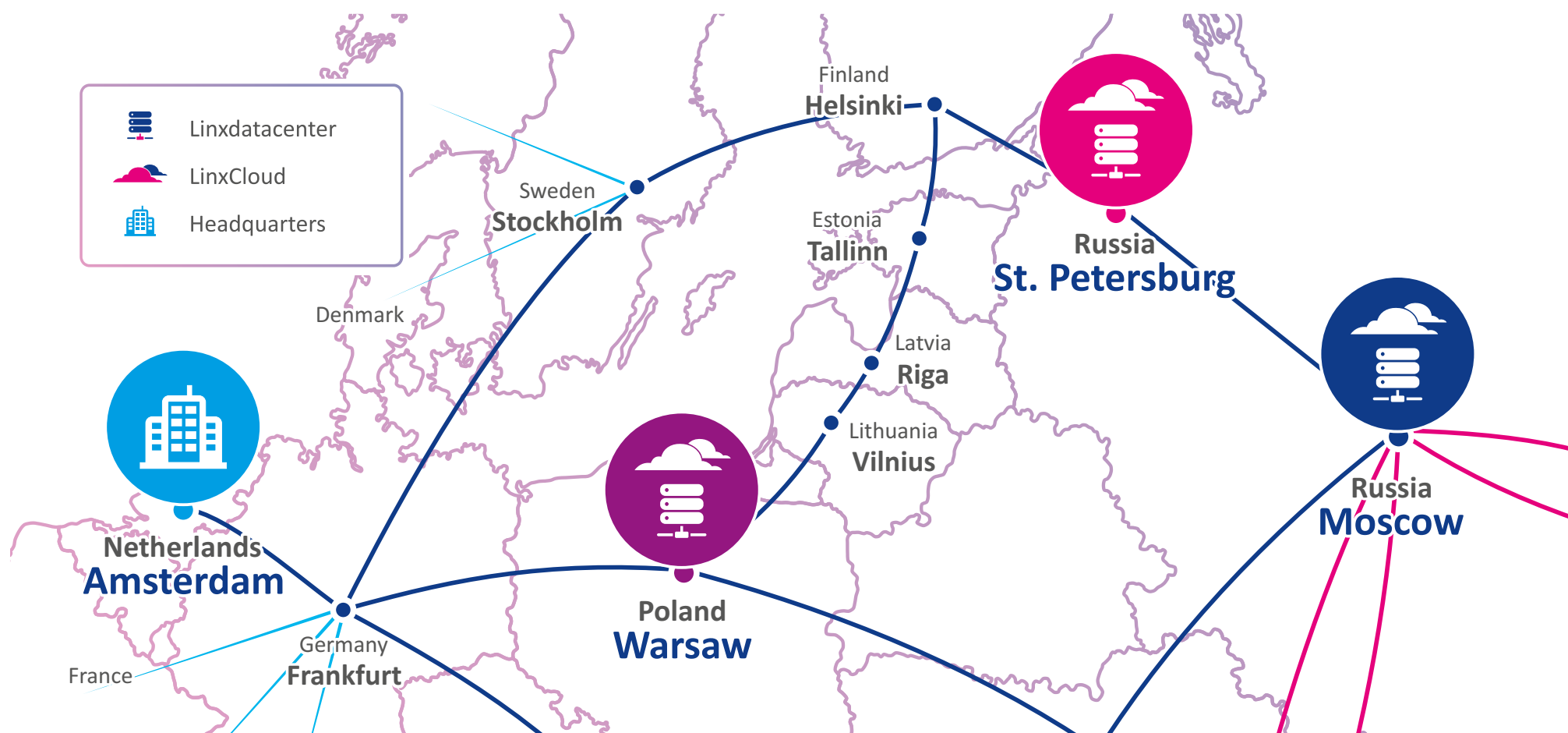
2018

РОССИЯ - НИДЕРЛАНДЫ



RUSSIA - THE NETHERLANDS





OUR SOLUTIONS

- Colocation
- Hardware Sale
- Private Cloud
- Public Cloud
- Disaster Recovery
- Backup
- Direct Cloud Connect to Amazon, Microsoft, Google, Azure Clouds
- Connectivity
- Network as a Service
- Smart Hands

LINXDATACENTER – YOUR SECURE IT SOLUTION FOR DOING BUSINESS IN RUSSIA



OUR BENEFITS

- TIER III datacenters in Moscow, Saint Petersburg and Warsaw
- ISO 27001, ISO 9001, PCI DSS certified
- Certified Cisco Cloud Partner
- The largest international connectivity hub in Russia
- Connectivity infrastructure certified by Roscomnadzor
- 17 years' experience in the Russian IT sector
- Tailor-made Colocation, Hardware and Cloud solutions
- The obvious choice for Blue Chip International Companies
- Track record in serving the Banking, Retail, Online Payment, Oil & Gas, Gaming, IT and Automotive Sectors
- Legal support for your business in Russia
- 24/7/365 helpdesk in English
- Compliance with Russian personal data law
- Customer Satisfaction Index with All Customers



www.linxdatacenter.com



info@linxdatacenter.com

linxdatacenter
SECURING YOUR BUSINESS GROWTH

Издатель Ирина Бурякова
Со-издатель Рон Смеддинг
 smeding@luna.nl
Редактор Ольга Проскурнина
Арт директор Константин Анищук
Учредитель и издатель ООО ТМТ

Адрес редакции: 125167, Москва,
 Ленинградский проспект, 39, стр. 80
 Тел. +7 (495) 139-2556
 www.themoscowtimes.com

Тираж 55 000

Периодичность 1 раз в год
 Любое воспроизведение материалов
 или их фрагментов на любом языке
 возможно только с письменного
 разрешения редакции.

Отпечатано в ООО «Первый
 полиграфический комбинат», 143405,
 Московская область, Красногорский
 район, п/о «Красногорск-5»,
 Ильинское шоссе, 4 км

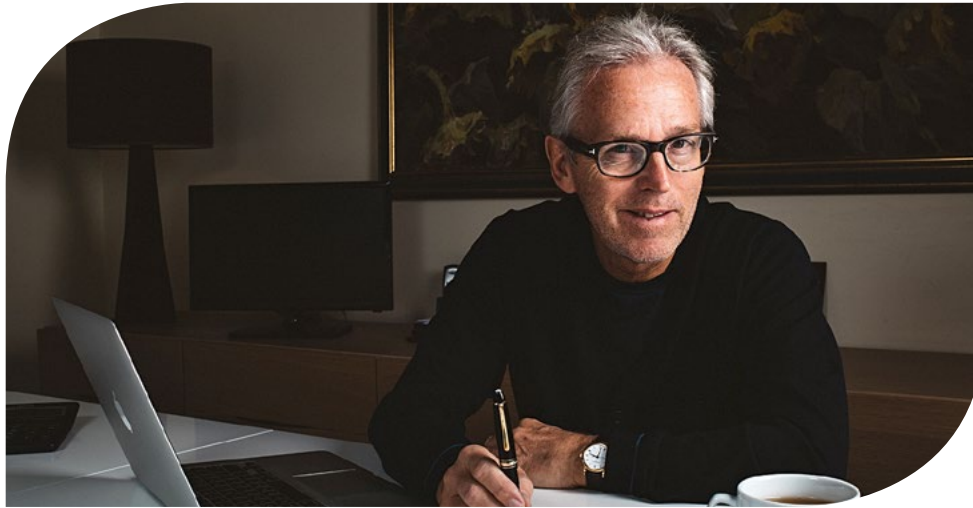
Publisher Irina Buryakova
Co-publisher Ron Smeding
 smeding@luna.nl
Editor Olga Proskurnina
Art director Konstantin Anischuk
Founder and publisher TMT LLC
 Leningradsky pr-t, 39 bld.80,
 Moscow, 125167
 Tel. +7 (495) 139-2556
 www.themoscowtimes.com

Print run: 55 000

Printed by ООО "Первый Полиграфический
 комбинат" Russia, 143405,
 Moscow Oblast, Krasnogorsky Region,
 p/o "Krasnogorsk-5" Ilyinskoye
 highway, 4km

Annual publication

Reproduction of content in any lan-
 guage is possible only with the written
 permission of the publisher.



Дорогие читатели!

Я искренне рад приветствовать вас на страницах специального издания «Россия - Нидерланды», выпускаемого The Moscow Times.

Газета The Moscow Times изначально запускалась, чтобы предоставлять беспристрастную и объективную информацию о России и странах СНГ, а также для того, чтобы стимулировать диалог между Россией и западным миром.

Как основатель, я не мог представить, что четверть века спустя эти принципы будут настолько актуальны. И как гражданин Нидерландов, живущий в России в течение 28 лет, я сожалею о напряжении, которое существует сегодня в отношениях между нашими правительствами.

Но, как показывает это издание, на деловом и культурном уровне старые отношения (и новые!) очень живы.

Диалог и взаимное сотрудничество - единственный способ двигаться дальше.

Я рад, что наш специальный выпуск The Moscow Times сыграет небольшую роль в этом процессе. Наслаждайтесь и вдохновляйтесь!

С уважением, **Дерк Сауэр**

Dear readers,

I am very pleased to present this special Russia-Netherlands issue of The Moscow Times. The Moscow Times was started with the aim to give unbiased and objective information about Russia and the CIS countries and to stimulate a dialogue between Russia and the Western world.

As the founder, I could not have imagined that a quarter of a century later these principles would be so acute. And as a Dutch citizen who has been living in Russia for 28 years now, it pains me to see the relationship between our governments under so much strain. But as this issue shows, on a business and cultural level, old relationships (and new ones!) are still very much alive. Dialogue and mutual co-operation is the only way forward. I am very happy that, with this issue, The Moscow Times can play a small part in this process. Enjoy and be inspired!

Best wishes, **Derk Sauer**

Благодарим
 участников нашего
 проекта:

We thank our project
 contributors:

TRISOPlast
 Mineral Liners

scope value added
 audit services

MULTRIWELL
 DURABLE GAS EXTRACTION

LEVS
 ARCHITECTEN

www.dsm.com

NUTRITION • HEALTH • SUSTAINABLE LIVING

I want a brighter world.

What will we want in the future? Who can tell? We may not value what we value today. But we will certainly expect a happier, healthier, safer world. At DSM we believe Bright Science can take us there. It's our name for an approach that brings together ideas, sustainable solutions and innovation from across Life Sciences and Materials Sciences. And it could make all our lives brighter.



«Мы должны постоянно изобретать что-то новое»

Как посол Голландии Рене Джонс-Бос чувствует себя в России во время санкций

 **Ева Харторг**



Вы вступили в должность в сентябре 2016 г. Вы можете описать отношения между Нидерландами и Россией в то время? И сейчас?

Тогда они были сложными, противоречивыми и многогранными – и я бы сказала, что эти элементы присутствуют до сих пор.

Сразу после моего прибытия Объединенная следственная группа (следственная группа, возглавляемая Нидерландами) провела пресс-конференцию о ходе расследования катастрофы рейса MH17. Поэтому одним из первых событий после моего назначения стал вызов российского посла в МИД Нидерландов в Гааге, а меня – в МИД России.

Для Нидерландов крушение рейса MH17 – животрепещущая тема. Правительство Нидерландов с самого начала заявляло, что мы хотим сделать три вещи: во-первых, идентифицировать тела жертв и вернуть их на родину – это очень важно для родственников погибших; во-вторых, провести техническое расследование и выяснить, что же произошло на самом деле; и в-третьих, мы хотим призвать к ответу причастных к катастрофе лиц. Наш подход был ориентирован на эти цели с того времени.

Недавно два нидерландских дипломата были высланы из Москвы в ответ на высылку российских дипломатов после отравления Сергея Скрипаля. Как влияют подобные действия на дипломатические отношения? Это решение было принято лидерами ЕС. Они решили, что дело Скрипалей – химическая атака на территории Европы после ряда

других событий – настолько серьезно, что они обязаны занять определенную позицию. Конечно же, Россия ответила тем же: «Вы выслали двоих – и мы вышлем двоих».

Это очень печально для тех, кого эти действия затронули. Ты оставляешь свой пост раньше, чем предполагалось. Это печально и для посольства: мы теряем ценных коллег, сотрудников, что сказывается на объеме работ, которые мы можем теперь выполнять, и, без сомнения, имеет свои последствия. Но это произошло по политическим мотивам, общим для всех европейских стран, и дипломатические отношения все равно продолжаются.

В этом и заключается суть дипломатии: когда отношения сложные, нужно сблизить противоборствующие стороны и найти решения, чтобы сохранить какие-то связи.

К слову, о связях: такие темы, как крушение рейса MH17, дело Скрипалей и проч., доминируют в новостях. Но что происходит за кадром?

Мы работаем в разных, порой очень сложных областях: например, решаем вопросы, связанные с рейсом MH17, Украиной, Сирией. Международная политика в данный момент вообще очень сложна, в этом нет никаких сомнений. Бессмысленно делать вид, что это не так.

Но есть и такие области, в которых мы с Россией прекрасно сотрудничаем. У нас есть рабочие группы по здравоохранению, инновациям, энергетике, умной мобильности, умным городам.

Реальность такова, что Европа и Россия на протяжении долгого времени имели тесные связи. Обычно в этом контексте вспоминается Петр I, но, если поехать в Ростов Великий, можно также увидеть голландские сооружения, построенные еще в 1632 г. То есть почти 400 лет назад.

На техническом уровне также происходит много событий: действуют программы студенческого обмена, культурного сотрудничества.

В июне я была в Нижнем Новгороде на Международном фестивале искусств имени Сахарова. В рамках этого музыкального фестиваля прошли два «Голландских дня» с современной классической музыкой и дирижером из Нидерландов. Мы получили много положительных отзывов от посетителей и организаторов. В такие моменты мы как будто находимся в другом времени, отличном от того, где приходится иметь дело с политическими проблемами.

Думаю, очень важно обращать внимание на регионы. Им тоже непросто выстраивать свою экономику, здравоохранение, образование.

Так что наша работа здесь касается не только Москвы и не только политики, но в то же время политика – значительная часть нашей работы.

Вы много говорите о контакте с людьми. Вы часто сталкиваетесь с недопониманием?

Как ни странно, когда я приезжаю в разные города вашей огромной страны, например в

“We constantly have to improve ourselves and innovate”

Renée Jones-Bos, Dutch Ambassador to Moscow, about her life and work in Russia at a time of heightened international tensions

 **by Eva Hartog**

You took up your position in September 2016. Can you describe the relationship between the Netherlands and Russia then? And now?

Well, back then it was complex, it was challenging, and multifaceted – and I would say it still has those elements now.

Just after my arrival, the Joint Investigation Team (a Dutch-led team) held a press conference on the investigation into MH17. So one of the first things that happened after my appointment was that the Russian Ambassador in The Hague was called to the Dutch Foreign Ministry, and I was called to the Russian Foreign Ministry.

For the Netherlands, MH17 is a very important subject. The Dutch government has said from the start that we want to do three things: bring back the bodies and identify the victims; conduct a technical investigation of what actually happened; and thirdly, bring those responsible to justice. These goals have guided our approach ever since.

Recently, two Dutch diplomats were expelled from Moscow in retaliation against the expulsion of Russian diplomats over the poisoning of Sergei Skripal. What effect do such expulsions have on diplomacy?

It was a decision made by European Union leaders. They decided that the Skripal case was so serious – a chemical attack on European soil after a series of other events – that they had to take a stand. Then, as could be expected, Russia responded in the same way: “You expelled two [diplomats], we expel two as well.”

Of course, it's very sad for the people concerned. You leave your posting earlier than intended. It's very sad for the embassy because you lose a couple of appreciated colleagues, you lose staff, so your capacity is less than before – it certainly has an impact. But it happened for a political reason shared by all European countries and diplomacy carries on regardless.

That's the essence of diplomacy: When relations are complicated, you need to bring different parties together, to think of solutions, to keep some connections going.

What is happening behind the scenes that we don't hear about?

International topics like MH17, Ukraine or Syria are difficult at the moment, there's no doubt about it. It is pointless to pretend otherwise.

But there are also areas where we work quite well together with Russia. We have working groups on health, innovation, energy, smart mobility, smart cities, agriculture.

The reality is also that Europe and Russia have been very interconnected for a long time. People always talk about Peter I, but if you go to Rostov Veliky, there are Dutch constructions there dating back to 1632. That's almost 400 years ago.

Student exchange and cultural cooperation continues. In June, I was in Nizhny Novgorod for the Sakharov Musical Festival, which included two Gollandskiye Dni, with modern Dutch classical music and a Dutch conductor. We got a lot of positive feedback there.

At moments like these it's almost as if we are in a different reality than when you are dealing with the politics.

I think it's also very important to go to the regions: They are trying very hard to build up their economy, health care, education. So our work here is not just about Moscow and not just about politics, but at the same time politics are also a very real part of our work.

You talk a lot about people-to-people contact. Do you encounter many misunderstandings?

Funnily enough, I have the feeling that Russians are still quite positive about the Netherlands, whether I'm in Toms, Krasnodar, or anywhere in this huge country. History plays a big part. The Dutch are perceived as reliable, good at technical things, smart, innovative. We are respected for the fact that we are the second agricultural exporter in the world even though we are such a small country.

So maybe that is one misunderstanding in the Netherlands: that Russians are negative about the Dutch.

I think when it comes down to it, Dutch people aren't negative about the Russian people either. To give an example: there is a cemetery in Amersfoort for soldiers who fought in the Red Army and Dutch families look after their graves. The Dutch journalist and historian, Remco Reiding, is working to track down who these people were, to return their names and their faces to them and give them a place in their families' history.

Russia is an important trading partner. How have Dutch entrepreneurs here responded to sanctions?

A few years ago trade went down considerably, partly as a result of European sanctions and Rus-

Томск или Краснодар, у меня складывается ощущение, что россияне по-прежнему довольно позитивно настроены по отношению к Нидерландам. История здесь играет важную роль. Голландцы воспринимаются как надежный, знающий толк в технике, умный, открытый к инновациям народ. Нас уважают за то, что мы на втором месте по экспорту сельхозпродукции в мире, хотя наша страна такая маленькая. Так что, возможно, одно из заблуждений нидерландцев в том, что россияне негативно к нам относятся.

И если рассуждать в таком ключе, нидерландцы также не испытывают не любви к русским. В Амстерфорте есть захоронение солдат Красной армии, и голландские семьи присматривают за могилами. Голландский журналист и историк Ремко Рейдинг работает над тем, чтобы выяснить, кто эти люди, и вернуть им их имена и лица.

Россия – важный торговый партнер Нидерландов. Как нидерландские предприниматели отреагировали на санкции?

Несколько лет назад объемы торговли значительно упали, что было частично спровоцировано европейскими санкциями, а также финансовым кризисом. Но мы видим, что за последние полтора года объемы экспорта снова растут. В прошлом 2017 г. нидерландский экспорт [в Россию] вырос на 30%. Нидерланды являются третьим крупнейшим инвестором в России и ее третьим важнейшим торговым партнером, что нельзя недооценивать.

Нидерландские компании достаточно гибки и умны, чтобы найти для себя новые ниши. Хотя сегодня уже невозможно экспортировать сыр и томаты [из-за российского запрета на импорт], мы экспортируем большие объемы продукции для сельского хозяйства: теплицы, картофель для посадки, семена, технику, а также медицинские изделия.

Несколько нидерландских компаний находятся под следствием за предоставление материалов для строительства Керченского моста в Крым. Неужели сложно не допустить нарушения компаниями санкций ЕС?

Компании должны подготовиться, прежде чем начать бизнес здесь, и мы очень четко объясняем, какие существуют правила. Но мы же не можем ездить по всей огромной стране, занимающей одну восьмую часть земной поверхности, и проверять, что делает каждый.

Наша роль не в том, чтобы проверять, выполняются ли правила, а в том, чтобы объединять людей, распространять информацию, проводя различные объединяющие мероприятия и семинары. А деятельность компаний – это их собственная ответственность.

Что вы посоветуете голландским бизнесменам, которые хотят обосноваться здесь?

Это рынок с большим потенциалом – так говорят все нидерландские компании. Но это непростой рынок – вы должны это знать.

МВФ считает, что российская экономика довольно стабильна: бюджет сбалансирован, внешний долг невелик, инфляция управляема,

банковская система значительно очищена.

Но в отношениях с российскими партнерами языковой барьер все еще имеет место. Правила и нормативы очень быстро меняются. Так как Россия – большая, сложная страна со сложной средой, я часто слышу от нидерландских компаний, которые здесь работают, о большом количестве бумажной работы: процесс регистрации непрост, нужно заполнять массу форм и налоговых деклараций, проходить проверки, выполнять требования по пожарной безопасности.

Так что база для ведения бизнеса здесь имеется, но вы должны знать ваших партнеров, отдавать себе отчет в том, с кем вы имеете дело, разбираться в правилах и нормативах. Это необходимо в любой стране, но здесь, мне кажется, требуется особо серьезная подготовка.

Чему может научиться Россия у Нидерландов, и наоборот?

Нидерланды – страна с очень открытой экономикой. Мы не можем плыть по течению, так как мы не сверхдержава, и мы не ставим вокруг нашей страны заборов, дабы не впускать инкомыслие. Мы должны постоянно совершенствоваться и изобретать что-то новое.

Взять, к примеру, теплицы, которые не только используют энергию, но и создают энергию для жилых массивов. Или инновационные волонки для хоккейных полей, генерирующие энергию.

Кроме того, мы хороши в практическом применении знаний.

У России есть талантливые ученые, физики, химики, биологи, которые генерируют отлич-



sian countersanctions, but also due to the economic crisis in Russia. What we've seen over the past 15 years is that export is increasing again. Last year, in 2017, Dutch exports [to Russia] went up by 30 percent. The Netherlands is Russia's second investor and third trading partner.

Dutch companies are quite flexible and smart, and they have found new niches for themselves. So no, it's no longer possible to export cheese and tomatoes [because of the Russian import ban], but we now export a lot of input for agriculture: greenhouses, seeds, machinery.

Several Dutch companies are being investigated for providing technology for the construction of the Kerch Bridge to Crimea.

Businesses should prepare themselves before coming here and we make it very clear what the rules are. It's companies' responsibility to comply with EU sanctions. We can't travel around this massive country, covering one-eighth of the Earth's surface, to see what everybody is doing. So our role is to inform, to connect people, to facilitate with networking events and seminars.

What do you advise Dutch businessmen who are looking to settle here?

This is a market with potential, that's what Dutch companies say. But it's not an easy market — you have to know it.

It's important to have a Russian business partner: language continues to be a barrier. Rules and regulations also change quickly. What I hear from Dutch companies based here is that there's a lot of paperwork: It is complex to register, to fill in all the right forms, to do tax returns, do audits, comply with fire regulations.

So the potential is there, but you have to know your partners, you have to know who you do busi-

ness with, you have to know the rules and regulations. You do in every country, but here I think that requires serious preparation.

What can Russia learn from the Netherlands and vice versa?

We are a very open economy. We can't sit still because we're not a big power, and we don't put big fences around our country to keep other ideas out. We constantly have to improve ourselves and innovate.

Think of greenhouses that, instead of only using energy, produce energy for housing estates. Or advanced energy-generating fibers used in hockey fields.

The second thing we're good at is application.

Russia has very smart scientists, physicists, chemists, biologists, who have great ideas and a lot of knowledge. What we are good at is asking: "Ok, what are we going to do with that, how do you bring all the parties together and how do you bring it to the market?"

Prior to this you were Ambassador to the United States. How would you compare the two experiences?

Russia and the U.S. are both big countries, even though the distances here are even bigger than in the States. They are also both countries that think in terms of power. That's very different from the European way of thinking: Soft power, cooperation and working together is very much in our DNA.

Another similarity is that people gather around big cities. In the U.S. there's the East Coast, the West Coast, and lots of empty space in between. Here you see something similar: The countryside is emptying out, cities are getting bigger so they experience "big city" problems. That is why both

ные идеи и имеют огромный запас знаний. А наше преимущество – умение применить эти знания на практике: «Так, что мы будем делать вот с этим и как нам объединить усилия всех сторон?»

Ранее вы были послом в США. Как бы вы сравнили эти два опыта?

Есть сходство: Россия и США – большие страны, хотя здесь, конечно, расстояния даже больше, чем в США. Обе страны рассуждают с позиции силы. Это очень отличается от европейского мышления в категориях «мягкой силы»: нам больше близки понятия сотрудничества и совместной работы.

Еще одно сходство заключается в том, что люди подтягиваются ближе к большим городам, чтобы обосноваться там. В США есть Восточное побережье, Западное побережье – и много незаселенного пространства между ними. Здесь вы также увидите нечто подобное: сельская местность пустеет, города становятся все больше и начинают сталкиваться с проблемами, типичными для мегаполиса. Именно поэтому и в США, и в России мы работали над вопросом о том, как сделать города более удобными для жизни с помощью концепции «умный город».

Американцы очень дружелюбны, особенно в сельской местности, очень радушны, гостеприимны. Думаю, и россияне такие же. Не успеете вы зайти, как на столе сразу появляется угощение и, конечно, водка, люди производят тосты. Так что [между двумя странами] больше сходства, чем принято обычно считать.

Каково это – быть женщиной-послом в России?

Как посол, вы прежде всего представляете свою страну. А мужчина вы или женщина – это не должно играть особой роли. Если у кого-то вопрос или проблема, обратиться он может только к послу, иного выбора нет.

С другой стороны, в России не так много женщин-послов, всего 10 или 11. Поэтому мы выделяемся. Когда находишься в группе послов и большинство из них – мужчины, то люди тебя, по крайней мере, запоминают. Так что, думаю, это скорее преимущество. Если только ты не сделаешь какую-нибудь глупость – тогда ты уже в невыгодном положении.

В России удивительным образом сочетаются противоположные явления. Так, женщины давно получили право на образование, и поэтому по сравнению с Западом их присутствие на рынке труда велико. Однако при этом они редко занимают влиятельные посты.

Как вы отдыхаете после работы? Изучаете русский?

Изучение русского языка отдыхом не назовешь. Это и сложно, и очень утомительно. И все же я продолжаю заниматься один раз в неделю, но грамматика все равно дается с трудом. Я очень стараюсь, но русский язык чрезвычайно сложен.

А вообще, если вы любите свою работу, получаете от нее удовольствие и относитесь к ней со всей серьезностью, свободного вре-

in the U.S. and here we work on the question of how to make cities habitable through smart city solutions.

Americans are very friendly, certainly in the countryside, and very warm, very hospitable. And I think actually Russians are like that too. You arrive somewhere, and the table is immediately laid out with food, and of course vodka, and people give toasts. So there are more similarities [between the two countries] than people sometimes think.

What is it like to be a female ambassador in Russia?

First of all, as an ambassador, you represent your country. And whether you're a man or a woman, that shouldn't make an awful lot of difference.

On the other hand, there are not that many female ambassadors here, only about 11. So you stand out more. If you're in a whole group of ambassadors and most of them are men, then at least people remember you, so I think that's an advantage. Unless you do something stupid, then it's a disadvantage.

Russia is a funny mix. I think probably more women enter the labor market here than comparatively in the West. But they often don't occupy the most powerful positions.

Do you like living here?

Yes, I like it very much. I like the history, I like the culture. You still have really beautiful countryside here, with little rivers that are left to meander. I find it very interesting to travel to smaller places here, too. There seem to be museums dedicated to writers such as Tolstoy, Bunin, Turgenev or Dostoyevsky everywhere, they lived all over the place.

Russia is also becoming more interested in its own history. When I was here in Soviet times, there

мени остается не так уж много. Но как только появляется возможность отдохнуть, я отправляюсь на прогулку по городу и стараюсь увидеть как можно больше.

Вам нравится здесь жить?

Очень. Я люблю историю, обожаю природу. У вас поистине живописная природа, в которой реки сохранили свои естественные изгибы. Мне очень нравится путешествовать по небольшим городам. В них можно встретить музеи Толстого, Достоевского – они, кажется, успели пожить во всех уголках России, потому что музеи, посвященные их творчеству, есть чуть ли не в каждом городе.

Сегодня россияне и сами проявляют все больший интерес к своей истории.

Когда мне довелось побывать здесь в советское время, было ощущение, что история России началась только в 1917 г. Сейчас подход к истории меняется.

Еще я гуляю по Москве с супругом, увлеченным архитектурой. На прошлой неделе мы прогуливались по Пятницкой, а с ней связано столько удивительных историй! Здесь зародилась водка Smirnoff – ее создатель построил свой первый водочный завод именно на этой улице.

Приятно также выехать из Москвы в регионы, например в Татарстан с его мусульманскими традициями. Интересную картину представляет мечеть в непосредственной близости к православному храму на территории Казанского кремля. А еще есть северные города: Санкт-Петербург, Псков, Великий Новгород – в самом сердце Древней Руси. Одним словом, здесь есть что посмотреть.

Какое место в Москве вы любите больше всего? Куда бы вы посоветовали сходить?

О, таких мест очень много. Красная площадь волшебна – туда, я думаю, можно ходить круглый год. Она особенно прекрасна ночью, когда никого нет и на безлюдной площади лежит снег и лед. Еще мне понравился парк «Зарядье». Там на мосту есть площадка, с которой открывается потрясающий вид.

Ваше любимое блюдо русской кухни?

Блины с красной икрой.

Какое послание вы бы хотели передать людям?

Меня больше всего волнует общение между гражданами наших стран. Наше правительство неустанно повторяет о том, что с российским народом мы не ссорились, разлад в отношениях произошел на уровне правительств. А это совершенно разные вещи.

В России много людей, заинтересованных и настроенных на поддержание контактов. То же самое можно сказать и о голландской стороне.

Несмотря на это, в силу политических разногласий наши граждане сомневаются, ехать в Россию или нет. Наше посольство может сыграть свою роль в изменении ситуации и помочь нашим народам поддерживать общение и не отворачиваться друг от друга. ■

was this feeling that history began in 1917. That has changed.

What do you do to relax in Russia? Is it studying Russian?

Studying Russian is not relaxing. I do still have a lesson once a week, but the grammar is very difficult. I do the best I can but it's a very difficult language.

Actually, if you enjoy your work, and if you take it seriously, you don't have much free time. But what I do like to do is walk around the city.

Do you have a favorite spot in Moscow?

There are too many. I think Red Square is a magical place all year round. Especially late at night when it's empty, and it's left as this huge empty square with ice and snow. I also really like Zaryadye Park. There's a platform across the bridge with a fantastic panorama.

What is your favorite Russian dish?

Bliny with caviar and smetana.

What message would you want to leave people with?

As the Dutch government always says, we have no quarrel with the Russian people, we have disagreements with the Russian government. Those are different things.

There are a lot of people here who are interested and committed to maintaining contact, and the same applies to the Netherlands. But at the same time, because of the political differences, people are hesitant about coming here. We, as an embassy, can play a role there. To make sure that people-to-people contact continues, and that people don't give up on each other. ■

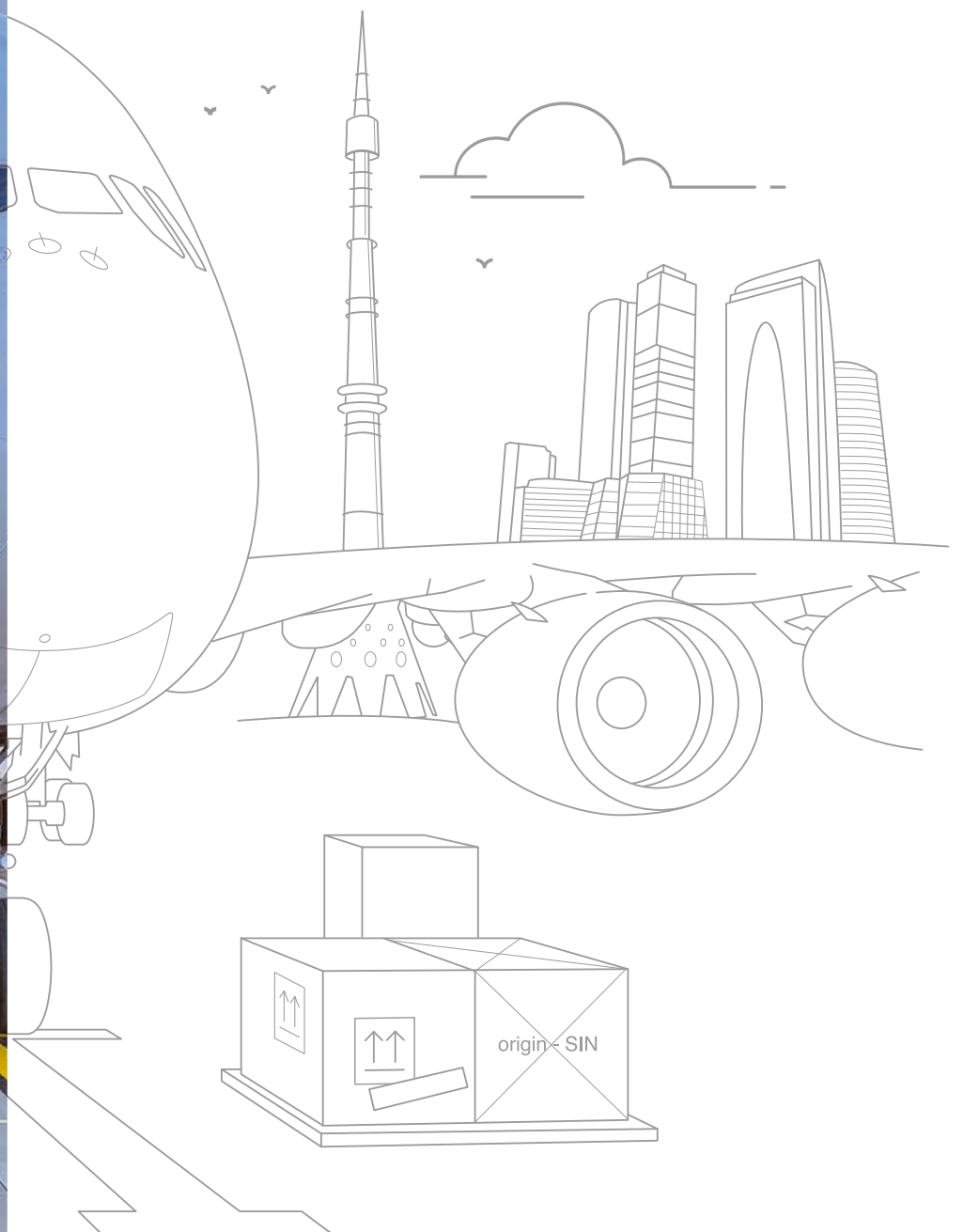
New opportunities, here I come



25 years
ING in
Russia

РЕКЛАМА

Wholesale Banking



Building our presence in Russia for 25 years
and committed to developing yours. With our
footprint in more than 40 countries around the globe,
ING can help you streamline your business and
explore new opportunities.

www.ing.ru

[Russia, here I come]

ING 

«По товарообороту Нидерланды уступают лишь Китаю и Германии»

Российский посол в Гааге Александр Шульгин — о голландских инвестициях в российскую экономику, нидерландских болельщиках на ЧМ-2018 и празднике новой селедки

✉ **Ольга Проскурнина**

Как бы вы охарактеризовали нынешнее состояние российско-голландских отношений? В чем их специфика по сравнению с другими государствами Евросоюза?

Мы всегда рассматривали и продолжаем рассматривать Королевство Нидерландов в качестве одного из наших ключевых партнеров в Европе. Это небольшое по размерам и численности населения государство является одним из главных торговых партнеров России, важным источником иностранных инвестиций.

Наши страны объединяет богатая история. Это и великая княжна Анна Павловна, переехавшая в Голландию после бракосочетания с будущим королем Вильгельмом II, и Петр I, которого во многом вдохновляли образы Амстердама, Гааги, Утрехта, Заандама, Мaaстрехта при строительстве Санкт-Петербурга.

Что касается политического взаимодействия, то оно сейчас переживает далеко не самые лучшие времена. Не по нашей инициативе политический диалог между Россией и Нидерландами фактически сведен к контактам по линии министерств. По сути, наши отношения в этой сфере отброшены далеко назад, к худшим временам холодной войны.

Такое положение дел абсолютно не соответствует интересам народов обеих стран. Мы за то, чтобы решать все имеющиеся проблемы путем взаимоуважительного диалога, в сугубо профессиональном ключе.

У нас есть все возможности для выправления сложившейся ситуации дефицита доверия и подозрительности. За позитивными примерами далеко идти не надо – возьмите наше культурное, научное и экономическое взаимодействие. Да и в целом общение между простыми людьми показывает, что у российско-голландских отношений есть будущее.



Как, на ваш взгляд, складываются внешне-экономические контакты России и Нидерландов после санкций Евросоюза и ответного торгового эмбарго России? Особенно интересна ситуация с голландским экспортом сельскохозяйственной продукции в Россию.

Естественно, что санкции Запада и ответные торговые ограничения со стороны России негативным образом отразились на объемах двусторонней торговли с Нидерландами. Согласно голландской статистике, торговый оборот в 2017 г. сократился по сравнению с 2013 г. на 24% (с 27,4 млрд до 20,8 млрд евро). По данным Федеральной таможенной службы России, падение еще более ощутимое: с \$76 млрд до \$39,5 млрд.

Существенные изменения претерпела структура голландских поставок в Россию. Если до 2014 г. традиционно около одной трети приходилось на продукцию агропромышленного комплекса, то сейчас сельскохозяйственные товары занимают лишь порядка 15%. В абсолютных показателях нидерландский агроэкспорт снизился с 1,4 млрд до 0,8 млрд евро, в том числе на 230 млн евро по сыру, на 112 млн евро по мясным продуктам и т. д.



“In terms of sales turnover, the Netherlands is second only to China and Germany”

The Russian Ambassador to the Hague, Alexander, Shulgin on Dutch investments in the Russian economy, Dutch football fans at the World Cup 2018, and the New Herring Festival

✉ **by Olga Proskurina**

How would you describe the current state of Netherlands–Russia relations? In what way are they different from relations with other EU countries?

We have always considered and continue to consider the Kingdom of the Netherlands one of our key partners in Europe. This country, though

small in size and population, is one of Russia's main trade partners, as well as an important source of foreign investment.

Our countries share a rich history: Grand Duchess, Anna Pavlovna, who moved to the Netherlands after marrying the future King William II; and Peter I, who was very much inspired by the images of Amsterdam, the Hague, Utrecht, Zaandam, and Maastricht,

which served as influences when building St. Petersburg.

As for our political cooperation, it is not in its best state now. It was not our will to reduce the political dialogue between Russia and the Netherlands to mere contacts through ministries. In fact, our relations in this area have dramatically regressed to the worst times of the Cold War.

Such a situation is completely unbeneficial for the people of both countries. We hope to resolve all our issues through respectful dialogue in a purely professional manner.

We can improve the current situation, which is characterized by lack of trust and suspicion. Good examples for us to follow are not hard to find – take, for instance, our cultural, scientific and economic cooperation. Communication be-

tween ordinary people shows that Netherlands–Russia relations have a future.

In your opinion, how have economic contacts between Russia and the Netherlands evolved since the EU sanctions and Russia's trade embargo in response? Of particular interest are the Dutch exports of agricultural goods to Russia.

It is no surprise that the Western sanctions and the trade barriers imposed by Russia in response have had a negative impact on the volume of bilateral trade with the Netherlands. According to Dutch statistics, there was a 24% drop in 2017 compared to 2013 (from 27.4 to 20.8 billion euros). According to the Federal Customs Service of Russia, the decline was even more dramatic, from \$76 billion to \$39.5 billion.

При этом хотелось бы отметить, что в прошлом году российские аграрии нарастили закупки тепличного, мясоперерабатывающего, доильного и сыроваренного оборудования. Если раньше большая часть голландских поставок приходилась на молочные продукты, свиноводческую и плодоовощную продукцию, то теперь преобладают генетический материал, корма для животных, сельскохозяйственные машины и средства защиты растений.

Несмотря на все искусственные барьеры, от которых все больше и больше страдает мировая торговля, Нидерланды остаются для России важнейшим экономическим партнером, уступающим по товарообороту лишь Китаю и Германии. Мы совместно реализуем стратегические проекты, направленные на обеспечение стабильных поставок в Европейский союз энергоресурсов. Крупнейшие голландские компании – Unilever, Shell, Heineken, FrieslandCampina, AkzoNobel, DSM и др. – успешно инвестируют в российское производство. Наша страна с ее человеческими и природными ресурсами является не только перспективным клиентом, но и надежным партнером для инновационного голландского бизнеса.

Нидерланды – вторая после Кипра страна по объемам инвестиционного сотрудничества с Россией. Могли бы вы оценить, какую долю в инвестиционной статистике занимает бизнес российского происхождения?

По данным Центробанка России, объем накопленных в Российской Федерации прямых инвестиций из Нидерландов на 1 апреля прошлого года составил \$47,6 млрд, объем накопленных прямых инвестиций из России в Нидерландах на ту же дату – \$58,8 млрд. Эти показатели действительно выводят Голландию на второе место после Кипра в списке наших ключевых инвестиционных партнеров. Учитывая нахождение в Нидерландах подразделений довольно большого числа российских компаний, можно предположить, что весомая часть отмеченных долгосрочных финансовых вложений приходится на данную категорию бизнеса. К сожалению, официальная статистика (ни российская, ни голландская) не дает возможности представить точные цифры на этот счет.

Но здесь не следует забывать и о чисто голландских инвестициях в реальный сектор российской экономики, в развитие производства, создание рабочих мест. Так, уже упомянутая ранее компания Unilever недав-

но отчиталась о 12 млрд руб., вложенных в свои предприятия на территории России, где трудится около 5000 человек. Другие инвесторы из Нидерландов также активно участвуют в проектах, связанных как с созданием новых, так и модернизацией существующих производственных активов в нашей стране.

Отражается ли похолодание в российско-европейских отношениях на научно-техническом и культурном сотрудничестве России и Нидерландов? Какие самые важные актуальные проекты в этих областях вы бы могли назвать сегодня?

Двусторонние культурные связи, на наш взгляд, в целом не пострадали от ухудшения политического климата во взаимоотношениях двух государств. Знаменитых актеров, музыкантов и художников из разных уголков России по-прежнему тепло принимают в Нидерландах. С большим успехом проводятся художественные выставки, весьма ценятся местной публикой выступления наших артистов балета. Деятели культуры и искусства – это наши неофициальные послы, они много делают для улучшения наших отношений, энергично работают на формирование позитивного образа России в глазах рядовых голландцев. Всего несколько примеров из насыщенной культурной жизни Нидерландов.

В конце 2017 г. при полных залах состоялся поддерживаемый посольством ежегодный фестиваль русской камерной музыки «Зимние вечера на Амстеле». С неизменным успехом прошли гастрольные хоры донских казаков под руководством Марселя Верхуффа. В этом году главная концертная площадка страны – амстердамский «Консертгебау» принимал таких наших пианистов-виртуозов, как Денис Мацуев и Михаил Фомин.

Александр Шулгин возглавил российскую дипломатическую миссию в Нидерландах в 2015 г., после политического кризиса из-за авиакатастрофы рейса MH17 Амстердам – Куала-Лумпур. В политической сфере, как признает дипломат, российско-голландские отношения в последние годы сводятся к худшим временам холодной войны. Но экономическая база для их восстановления по-прежнему сильная, даже несмотря на российское продовольственное эмбарго на товары из Евросоюза. В интервью приложению «Россия – Нидерланды» он рассказывает о возможностях для дальнейшего сотрудничества наших стран.

Ярким событием 2017 г. стал 200-летний юбилей Русского православного храма святой Марии Магдалины в Гааге, который имеет непосредственное отношение к Анне Павловне.

Один из самых известных в Европе музейных комплексов – «Эрмитаж Амстердам» 16 июня представил публике новую экспозицию «Классические красавицы». Предыдущая – «Голландские мастера», завершившая свою работу 28 мая, прошла с огромным успехом – ее посетило более 340 000 человек вместо ожидаемых 250 000.

Всегда в центре внимания интересные инициативы проживающего в Нидерландах российского скульптора, заслуженного художника Российской Федерации Александра Таратынова.

В январе этого года на берегу реки Эйссел состоялась презентация мемориального комплекса, посвященного роли башкирского войска в освобождении Нидерландов от французской оккупации в 1813 г.

В сентябре в Роттердаме произойдет событие, ставшее, по сути, традицией, – Гергиевский фестиваль.

Как развивается въездной и выездной туризм на российско-голландском направлении? То, что сборная Нидерландов не участвовала в ЧМ-2018 по футболу, отразилось на интересе голландских туристов к России?

Интерес со стороны голландцев к туристическим поездкам в Россию растет год от года. По статистике, в 2017 г. количество выданных туристических виз (всего более 24 000 шт.) возросло на 5500. В этом году мы ожидаем прирост еще на 1–2 тысячи.

Тот факт, что национальная сборная Нидерландов не участвовала в чемпионате-2018 по футболу в России, не пройдя отборочные

туры, на общую картину никак не повлиял.

Интересный факт: по данным голландской стороны, на игры мундиаля в России подданными королевства было приобретено 11 000 билетов.

Голландских туристов привлекают не только всем известные российские города, такие как Москва, Санкт-Петербург и Сочи, но и достаточно отдаленные регионы нашей страны. Большой популярностью, к примеру, пользуются Екатеринбург, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Иркутск, Новосибирск, Томск, Самара и Владивосток. Спросом пользуются поездки по Транссибирской магистрали, пересекающей всю Россию с запада на восток и имеющей протяженность от Москвы до Владивостока 9288,2 км.

Вы работаете в Голландии уже третий год. Что вам больше всего нравится здесь? Какие ваши любимые места в Гааге и других городах? Как вы проводите свободное время в Гааге?

Гаага – это столица международного мира и правосудия, в которой располагаются не только дипломатические представительства, но и большое число международных организаций. Такая интернациональная атмосфера подкупает.

Кроме того, Гаага – это еще и Северное море с потрясающими пляжами, пронизанными вездесущими велосипедными дорожками, по которым, кстати, можно запросто добраться из одного конца Голландии в другой.

Город богат и разнообразными традициями. Взять хотя бы такой красочный праздник, как «день флажков», ежегодно отмечающийся в Схевенингене. В этот день все желающие могут насладиться началом сезона «Ньюве Харинг» (новой селедки).

По роду работы мне приходится иногда (не так часто, как хотелось бы!) путешествовать по Нидерландам. Ведь это часть нашей работы. Искренне теплое слово хочется сказать про официально столицу королевства – Амстердам, ассоциируемый во многом с Петром I.

За три года уже удалось посетить истинные жемчужины – старинный Утрехт, урбанистический Роттердам, студенческий Гронинген, поэтический Лейден и многие другие места. Особые чувства вызывает провинция Лимбург. Именно в Маастрихте работает Генеральное почетное консульство во главе с большим другом России Константином ван Флотеном. ■

Significant changes have been noted in the structure of Dutch exports to Russia. Until 2014, agricultural exports accounted for about one third of total exports from the Netherlands to Russia. Today, however, their share is only about 15%. As for absolute values, the value of Netherlands agricultural export has fallen from 1.4 to 0.8 billion euros, including a 230 million euro reduction for cheese, a 112 million euro reduction for meat products, etc.

It should also be noted that last year, Russian agricultural businesses purchased more greenhouse, meat processing, milking, and cheese-making equipment than ever before. While dairy, pig-breeding products, fruit and vegetables used to represent the major share of Dutch exports, today, the agricultural export mix is dominated by genetic material, animal feed, agricultural machinery, and plant protection products.

Despite all the artificial barriers having ever-increasing negative effect on global trade, the Netherlands remains Russia's most important economic partner, after China and Germany, in terms of sales turnover. We are working together to implement strategic projects aimed at ensuring stable supplies of energy resources to the European Union. The largest Dutch companies - Unilever, Shell, Heineken, FrieslandCampina, AkzoNobel, DSM, etc. - are successfully investing in Russian industry. With its considerable human and natural resources, Russia is not only a prospective client, but also a reliable partner for innovative Dutch business.

The Netherlands is second to Cyprus in terms of investment cooperation with Russia. How would you estimate the share of Russia-based business in investment statistics?

According to the Central Bank of Russia, the volume of direct investment from the Netherlands accumulated in the Russian Federation as of April 1 2017 amounted to \$47.6 billion, and the volume of accumulated direct investment coming from Russia to the Netherlands for the same period was \$58.8 billion. These figures confirm the Netherlands' position as second after Cyprus in the list of our key investment partners. As lots of Russian companies have offices in the Netherlands, we can assume that a significant part of the abovementioned long-term financial investment is accounted for by this business category. Unfortunately, official statistics (both Russian and Dutch) do not provide exact figures.

Nonetheless, Dutch investments in the real sector of the Russian economy, the development of production and the creation of jobs must not be overlooked. For example, the aforementioned Unilever has recently reported on 12 billion rubles invested in its enterprises in Russia, which have a total of about 5,000 employees. Other investors from the Netherlands are fully involved in projects related to both the creation of new manufacturing facilities in our country and the upgrading of existing ones.

Does the cooling in Russian-European relations affect the cooperation of Russia and the Netherlands in science, technology and culture? What do you see as the most important projects in these areas today?

In our view, bilateral cultural ties between the two states have not been affected by the deterioration of the political climate. Celebrated actors, musicians and artists from different parts of Russia still get a warm reception in the Netherlands. Both countries host art exhibitions with great success; performances by our ballet dancers are highly appreciated by the local public. The art community acts as our informal ambassador; it does a lot to improve our relations and work hard to promote a positive image of Russia in the eyes of an ordinary Dutch citizen. Let me give you just a few examples of the eventful cultural life of the Netherlands.

The annual Russian chamber music festival, Winter Nights on the Amstel, supported by the Embassy, drew a full house when it was held at the end of 2017. The tour of the Don Cossack Choir, conducted by Marcel Verhoeff, was consistently successful. This year, the major cultural venue Concertgebouw, in Amsterdam, hosted our piano virtuosos, Denis Matsuev and Mikhail Fomin.

A bright event of 2017 was the 200th anniversary of the Russian Orthodox Church of St. Mary Magdalene in the Hague, which is directly related to Anna Pavlovna.

One of the most famous museum complexes in Europe, the Hermitage Amsterdam, on June 16 presented to the public the new exhibition "Classic Beauties". The previous exhibition "Dutch masters", which closed on May 28, achieved great success with more than 340 000 visitors, as opposed to the expected 250 000.

Alexander Shulgin was appointed the Head of the Russian diplomatic mission in Netherlands in 2015, after the political crisis following the MH17 Amsterdam-Kuala-Lumpur plane crash. According to the diplomat, the Netherlands-Russia relations in the political sphere have reached their worst point since the Cold War. Yet the economic base for their restoration is still very strong, despite the Russian food embargo on EU products. In his interview for the Russia-Netherlands supplement, he talks about the potential for further cooperation between our countries.

The intriguing projects of Alexander Taratynov, a Russian sculptor and an honored artist of the Russian Federation who lives in the Netherlands, are always at the center of attention.

The presentation of a memorial complex dedicated to the role of the Bashkir army in the liberation of the Netherlands from the French occupation in 1813 was held this January on the bank of the River IJssel.

The Gergiev Festival, which has become a traditional event, will be held in September in Rotterdam.

How is inbound and outbound tourism between the two countries developing? Does the fact that the Dutch national football team did not participate in the FIFA World Cup affect the interest of Dutch tourists in Russia?

Dutch interest in trips to Russia is growing year by year. According to statistics, the year 2017 witnessed an increase of 5,500 in the number of tourist visas issued (totalling 24 000). This year, we expect an increase of another one to two thousand.

Though the national football team of the Netherlands did not participate in the FIFA World Cup 2018 in Russia, the bigger picture has not changed.

An interesting fact is that, according to the Dutch, 11 000 tickets for Mundial in Russia were purchased by citizens of the Kingdom.

Not only renowned Russian cities, such as Moscow, St. Petersburg and Sochi, but also distant parts of our country attract Dutch tourists. For example, Yekaterinburg, Nizhny Novgorod, Rostov-on-Don, Irkutsk, Novosibirsk, Tomsk, Samara and Vladivostok are very popular. Trips along the Trans-Siberian Rail-

way, which crosses Russia west to east covering 9,288.2 km from Moscow to Vladivostok, are in high demand.

It is your third year in Holland already. What would you say you like most about it? What are your favorite places in the Hague and other cities? How do you spend your leisure time in the Hague?

The Hague is the capital of international peace and justice, also housing diplomatic missions and a large number of international organizations, thus creating a captivating multinational atmosphere.

In addition, the Hague is the North Sea with its breathtaking beaches, laced with ubiquitous bicycle paths, which, by the way, can take you from one end of the country to the other.

The city is rich in diverse traditions. I'm talking about colourful festival such as 'Flags Day', annually celebrated in Scheveningen. On this day, everyone can enjoy the beginning of the 'Nieuwe Haring' (new herring) season.

The nature of my work means that I'm supposed to travel through the Netherlands occasionally (not as often as I would like!). I only have kind words to say about the capital of the Kingdom, Amsterdam, which is associated in many respects with Peter I.

Over these three years, I have already managed to visit the true pearls of the Netherlands, among them the ancient Utrecht, the urban Rotterdam, the student-centred Groningen, the poetic Leiden and many other places. I have a special fondness for the province of Limburg. The General Honorary Consulate, headed by Russia's great friend Konstantin van Floten, operates out of Maastricht. ■

«Рост продаж почти на 300%»

Глава российского бизнеса DUF Trucks Ари Хендрикс – о жизни после санкций



✎ Елена Виноградова

Новый модельный ряд грузовиков DAF в Европе получил приз «International Truck of the Year 2018». Пользуются ли они спросом в России?

DAF получил эту престижную награду за линейку грузовиков CF и XF стандарта «Евро-6», спрос на которую в России очень низок, в том числе потому, что в России до сих пор разрешено использование стандарта «Евро-5».

И хотя требования к качеству дизельного топлива в середине 2016 г. ужесточились, на практике топливо, к сожалению, не везде соответствует норме EN590, которая требуется для двигателя «Евро-6».

А что пользуется спросом в России?

Мы видим, что рынок 16-тонных грузовиков в России в прошлом году вырос на 170%, и, хотя рост и замедляется, мы верим в продолжение этой тенденции в этом году. В конце мая объем продаж фактически достиг уровня всего

2016 года и на 48% превысил уровень пяти месяцев 2017 г. DAF известен в России своими надежными, опробованными временем грузовиками FT XF105 для дальних перевозок.

Какую позицию сейчас занимает DAF на российском рынке?

Рынок начал оживать после кризиса, и DAF продал здесь 3 646 грузовиков в 2017 г., это на 287% больше, чем в 2016 г. Это ясно иллюстрирует то, что и транспортные компании, и их водители любят DAF.

Как кризис и санкции повлияли на работу DAF в России?

Как любой другой производитель грузовиков, DAF прошел через трудные времена, когда ослабление рубля ударило по транспортным компаниям. Они дольше эксплуатировали грузовики, откладывая планы по обновлению автопарка, и это, конечно, отразилось на наших продажах. Мы и наши дилеры использовали этот период, чтобы

улучшить качество дилерской сети, активизировав технические и коммерческие тренинги и также улучшив послепродажное обслуживание автомобилей. В результате наши дилеры увеличили количество отработанных нормочасов за прошлый год на 40%, и тренд роста продолжается в этом году. Это значит, отношения дилеров и потребителей развиваются в правильном направлении.

Как вы оцениваете перспективы российского рынка и почему?

Чем больше население страны, тем лучше перспективы у транспортных компаний. В России живет более 140 млн человек, так что потенциал у страны огромный. Если основные драйверы экономики, цены на нефть и рубль, будут стабильны, потребители будут более уверены в будущем и продолжат тратить деньги, что хорошо для транспортной отрасли. При этом, по мере роста издержек из-за введения системы «Платон» и подорожания дизельного топлива, а так-

же повышения требований потребителей к скорости доставки товаров, у транспортных компаний растет спрос на надежные грузовики. Поэтому мы уверены в будущем DAF в России.

DAF объявил о планах отгрузить первым клиентам первые электрогрузовики. Могут ли эти модели поставаться в Россию?

Это совершенно новая разработка DAF, которая рассчитана в первую очередь на рынок европейских городов, в которых планируют запретить дизели. Понятно, что Россия к этому придет в свое время. Электрогрузовики представляют основной интерес для использования в городах, особенно для ночной доставки. Я думаю, любому хотелось бы, чтобы грузовик, доставляющий товары по ночам в жилые районы, был бы тихим - поскольку работает на электричестве. ■

“A sales boost of nearly 300%”

Arie Hendriks, CEO of the Russian office of the DAF Trucks, about life after sanctions

✎ by Elena Vinogradova

DAF's new truck range has been awarded International Truck of the Year 2018 in Europe. Are DAF trucks favored on the Russian market?

DAF has been presented with this prestigious award for XF/CF trucks with Euro 6 engines, which are not in demand in Russia. One of the reasons for this is that Euro 5 vehicles are still permitted to operate here.

Despite requirements for diesel fuel quality being tightened in mid-2016, it occasionally still fails to meet the ECN590 standard which applies to Euro 3 engines.

Which trucks are in high demand in Russia?

Last year saw a 170% increase in sales of 16-ton trucks in Russia. Although this rate of growth is slowing, we expect the upward market trend to continue this year. By late May, truck sales had already achieved the sales total for the year 2016, and demonstrated 48% growth in comparison with the same period last year. DAF is renowned in Russia for its reliable, time-tested FTXF105 long-distance trucks.

What position does DAF occupy in the Russian market today?

The market has begun to recover following the economic crisis, with 3,646 trucks sold in 2017 - 287% more than in 2016. These figures give a clear indication of just how loyal freight companies and drivers are to DAF.

How did the crisis and sanctions affect DAF operations in Russia?

Like any other truck manufacturer, DAF went through hard times when the weakening of the ruble hit freight companies. They had to use trucks for a longer period and delay fleet renewal, and it inevitably impacted the sales. DAF and its dealers made use of that period to enhance the dealership network quality, intensify trainings for engineering and commercial staff and improve after-sale services. For our dealers, this resulted in a 40% increase in working hours year-on-year; a development which has continued this year. This is evidence that the dealer-customer relationship is on the right track.

How do you estimate the prospects of the Russian market? Please explain why.

The higher the population, the more prospects a freight company will have. Russia has more than 140 million people, a figure which presents enormous potential. If the key economy drivers, the oil prices and the ruble are stable, consumers will be more confident about the future and will keep spending money, to the benefit of the transportation industry. With the increasing expenses resulting from Platon electronic toll collection system, rising prices for diesel fuel and customers' expectations for faster delivery, freight shipping companies are demonstrating growing demand for reliable trucks. This is the reason why we are positive about DAF's future in Russia.

DAF announced plans to ship the first electric trucks to their first customers. Can they supply these models to Russia?

This is a brand new DAF creation developed primarily for European cities, where diesel engines will be prohibited. It is clear that this will even-

tually happen in Russia too. Electric trucks are most suited to cities, especially for making deliveries at night. I think everyone would like trucks delivering goods at night in residential areas to be quiet - trucks running on electricity make this possible. ■



«Санкции в конце концов отменят»

После введения торгового эмбарго голландские компании активно включились в импортозамещение на российском рынке



Елена Виноградова

В 2017 г. товарооборот России с Нидерландами, по данным Федеральной таможенной службы, вырос по сравнению с предыдущим годом на 22% до \$39,5 млрд. Это свидетельствует об оживлении внешнеэкономических связей двух стран: экономический кризис 2014 г. нанес по ним серьезный удар. Теперь же нидерландский бизнес стремится наверстать упущенное. Импорт из Нидерландов вырос на 29% до \$3,8 млрд. Российский экспорт тоже увеличился – на 22% до \$35,6 млрд.

При этом для России Нидерланды – один из основных рынков сбыта (по итогам 2017 г. королевство вышло по этому показателю на второе место, обогнав Германию и уступая только Китаю), тогда как голландскому экспорту есть куда расти.

Курс на импортозамещение

Россия поставляет внешнеторговому партнеру прежде всего минеральное сырье и металлы, а голландцы везут сюда оборудование, продукцию химической промышленности и сельскохозяйственную продукцию, включая продукты питания. Хотя экспорт последних по сравнению с 2013 г. упал наполовину из-за введения Россией эмбарго на поставку большинства европейских продуктов в качестве контрмера в связи с антироссийскими санкциями.

Самыми пострадавшими экспортными категориями оказались цветы, которые до санкционной войны приходили в Россию в основном из Нидерландов, и посадочный материал (объем экспорта в Россию сни-

зился с более чем 240 млн евро в первом полугодии 2013 г. до 160 млн в соответствующем периоде 2017 г.). После введения антироссийских санкций Россельхознадзор обнаружил в голландских растениях паразитов – от калифорнийского трипса до белой ржавчины хризантем – и запретил их ввоз. Поставки фруктов и овощей из-за эмбарго снизились со 110 млн до 75 млн евро. Относительно небольшой разрыв в цифрах объясняется тем, что, по данным Федеральной таможенной службы, голландские овощи и фрукты поступают в Россию в основном в переработанном виде (например, в виде консервов) и на них эмбарго не распространяется.

Зато значительно вырос экспорт грузовиков – с 90 млн до 230 млн евро, фармацевтики – с 48 млн до 140 млн евро и теплиц – был менее 10 млн, теперь около 80 млн. К примеру,

практически в 8,5 раза вырос импорт грузовиков DAF. Голландский представитель рынка тяжелых грузовиков уверенно занимает третью позицию уже на протяжении последних нескольких лет.

С 2014 г. российское правительство нацелилось на локализацию производства и импортозамещение, что вылилось в установку «покупать российское» в стремлении снизить зависимость от импорта, объясняет основатель консалтинговой компании Lighthouse Йерун Кеттинг (Jeroen Ketting).

1990-е были временем прекрасных перспектив: россияне приезжали на голландские фабрики с чемоданами или даже грузовиками наличных, чтобы закупиться нужным товаром, вспоминает Кеттинг. Сегодня об этом можно забыть: российские заказчики предпочитают покупать растаможенную продукцию у официального российского представительства вашей компании, оплачивая ее в рублях. И вместо того чтобы закупать заполненные доверху контейнеры, берут ящики или даже единицы товара – ровно столько, насколько оценивают спрос.

Стране по-прежнему нужны иностранные технологии, экспертиза и продукция, но иностранному инвестору разумно показывать желание стать в будущем российским производителем и демонстрировать движение к локализации, дает совет Кеттинг. Первым правильным шагом в этом направлении будет перевод документации и сайта на русский язык и оформление необходимых российских сертификатов на продукцию. Вторым – открытие представительства в России, третьим – продажа товара на условиях DDP (Delivered, Duty Paid – «доставлено, пошлина оплачена»), а четвертым – создание юридического лица в России.

По данным торгового представительства России в Нидерландах, с 2015 г. в Россию активно импортируется голландское оборудование для реализации проектов импортозамещения: оборудование для современных животноводческих комплексов, теплиц, предприятий химической промышленности.

Например, в 2015 г. крупная торговая компания «Мир цветов» из Мордовии подписала контракт с голландской компанией Dalsem Horticultural Projects на строительство теплицы площадью 8 га по производству 22 млн хризантем в год и реконструкцию двух теплиц по производству роз. После завершения реконструкции компания «Мир цветов», на которую уже тогда приходилось 12% российского рынка роз, рассчитывала продавать в стране 150 млн роз в год. Голландское оборудование для теплиц поставлялось также в Калужскую и Ленинградскую области, Краснодарский край и другие регионы нашей страны.

Самый свежий пример российско-голландского сотрудничества по импортозамещению в продовольственной сфере – открытие в этом году группой «Белая дача» совместно с голландским агрохолдингом Lamb Weston Meijer в Липецке завода по производству картофеля фри – первого в России. Он полностью покрывает потребности страны в импорте картофеля фри,

“Sanctions will eventually be lifted”

Dutch companies have become actively involved in Russian import substitution after trade embargo

by Elena Vinogradova

According to the Federal Customs Service, trade between Russia and the Netherlands in 2017 demonstrated growth of 22% year-on-year, reaching \$39.5 billion. This is evidence of recovering foreign trade relations between the countries after the severe blow dealt by the 2014 economic crisis. In this context, Dutch business is aiming to make a comeback. Imports from the Netherlands to Russia rose by 29% to \$3.8 billion. Russia's exports to the Netherlands amounted to \$35.6 billion – an increase of 22%.

It should be noted that the Dutch market is one of Russia's major export destinations (at the end of 2017, the Kingdom outdid Germany and became the second biggest market for Russia,

after China), while exports from the Netherlands have great potential to grow further.

The path towards import substitution

Minerals and metals dominate exports from Russia to the Netherlands, while the largest import items are machinery, chemicals and agricultural products, including comestibles. Over the past few years, exports of comestibles suffered a double slump compared to 2013, following the Russian ban on the majority of EU products, imposed in response to the anti-Russian sanctions.

Flowers turned out to be the most affected export category. Before the sanction war, the Netherlands used to be Russia's main supplier, but exports of planting materials to Russia declined

from over €240 million in the first 6 months of 2013 to €160 million in 2017. The anti-Russian sanctions were followed by Rosselkhoznadzor (Russian Federal Service for Veterinary and Phytosanitary Surveillance) discovering parasites, from Californian trips to Chrysanthemum white rust, in Dutch plants, and subsequently placing a ban on importing them. The embargo resulted in a reduction of fruit and vegetable exports from €110 million to €75 million.

The relatively small difference in figures can be attributed to the fact that Dutch vegetables and fruit are mainly imported to Russia in processed form (e.g. as preserved food), which is not subject to the embargo, according to the Federal Tax Service. A significant rise in the value of exports to Russia was driven primarily by a rise in exports of trucks – from €90 million to €230 million; pharma-

ceuticals – from €48 million to €140 million; and greenhouses – from €10 million to €80 million. Truck company, DAF, recorded an 8.5-fold growth in exports to Russia. The Dutch manufacturer of heavy-duty trucks has been holding steady as the third largest supplier for several years now.

Since 2014, the Russian Government has been focusing on localizing production and substituting imports, promoting the 'buy Russian goods' policy to make the country less dependent on imports, according to Jeroen Ketting, founder of the consultancy firm, Lighthouse.

Mr. Ketting remembers the 1990s as the decade of great opportunities, when Russians would arrive at the Dutch factories with briefcases or even trucks full of cash, eager to buy all the products they needed. Today you will see nothing of the kind. Russian customers prefer to buy goods that have already cleared customs and arrived at the official Russian representative office, prefer to buy. Instead of ordering fully packed containers, they now buy one package or a single item, just enough to satisfy the estimated demand.

While Russia is still in need of foreign technology, expertise and produce, Mr. Ketting advises that an overseas investor should demonstrate his commitment to becoming a Russia-based manufacturer and moving towards localization. The first logical step in this direction is to have their documentation and website translated into Russian and to obtain all the required certificates for their products. The next step is to open a representative office in Russia; the third is to sell goods on DDP terms, and the fourth is to form a legal entity in Russia.

считают в компании. Объем инвестиций в предприятие проектной мощностью до 200 000 тонн картофеля в год составил около 8,7 млрд руб., планируется, что Lamb Weston Meijer получит долю в предприятии.

Голландские компании всегда очень активно работали и инвестировали за рубежом, напоминает Джерард Уйтендаал, консультант, исследователь в Open University The Netherlands и бывший член совета директоров Deloitte CIS. Не случайно в стране так много штаб-квартир международных корпораций, говорит он. Но и семейные компании среднего размера активно инвестируют в Россию.

Кроме того, у Нидерландов большие инженерные возможности в архитектуре, переработке отходов, градостроительном планировании, управлении водными ресурсами. Россия сильно нуждается в этих и других новых технологиях. И если китайские компании, испытывая такую потребность, активно скупают иностранные компании для доступа к их технологиям, россияне

предлагают партнерство. Российский рынок остается перспективным для новых технологий от газодобычи до автостроения, даже небольшие инновационные голландские компании могут отыскать здесь хорошие возможности для развития, заключает Уйтендаал.

Инвестиции с перспективой

Объем денег, которые голландский бизнес вкладывает в Россию, предсказуемо растет. По данным Центробанка России, объем накопленных в стране прямых инвестиций из Нидерландов на 1 апреля 2017 г. составил \$47,6 млрд, на 17% больше, чем за соответствующий период предыдущего года. Россия инвестировала в Нидерланды за аналогичный период \$58,8 млрд, что на 9% меньше, чем в соответствующем периоде предыдущего года.

«Я всегда говорю: капитал не играет в политику», – объясняет Уйтендаал. «Прямые иностранные инвестиции делаются на долгосрочных условиях. Поэтому в целом мы по нашим клиентам видим, что они ищут долгосрочные перспективы, а не краткосрочные возможности. В долгосрочной перспективе Россия остается привлекательным рынком с растущей потребительской активностью, высокообразованными сотрудниками и доступ-

ными ресурсами. А санкции в конце концов отменят», – рассуждает он.

По данным отчета Financial Times по прямым иностранным инвестициям, в 2017 г. общий объем прямых иностранных инвестиций в Россию увеличился на 2% до \$15,9 млрд, вложенных в 203 проекта, и сейчас страна занимает по этому показателю второе место в Европе, напоминает Уйтендаал. На нее приходится 9% всех европейских инвестиций. ■

Михаил Чайкин, генеральный директор «ИНГ Банк (Евразия) АО»

– Наша ниша – это прежде всего обслуживание крупных корпоративных клиентов как в России, так и в Европе, а также работа с иностранными компаниями на российском рынке. И тот и другой сегмент характеризуется весьма высоким уровнем развития в сфере банковских услуг, что снижает вероятность прорывных изменений. С другой стороны, 25-летний позитивный опыт работы с нашими клиентами, хорошее понимание их бизнес-интересов позволяют нам уверенно смотреть в будущее.

Mikhail Chaikin, CEO ING BANK (EURASIA) AO

'Our market segments include provision of services to large corporate customers, in both Russia and Europe, and liaison with foreign businesses in the Russian market. Both segments feature banking services of quite a high level, which reduces the probability of disruptive changes. In addition, we have 25 years of experience in serving our clients and we have clear insights into their business interests. This enables us to feel confident about the future.

According to the Trade Representation of the Russian Federation in the Netherlands, since 2015, Russia has been actively purchasing Dutch equipment, including machinery for state-of-the-art livestock farms, greenhouses and chemical production, and for the implementation of import substitution projects.

As an example, the large commercial company, Mir Tsvetov (Rus. World of Flowers), based in the Republic of Mordovia, signed a contract with the Dutch company Dalsem Horticultural Projects, to construct an 8 ha greenhouse, with annual output of 22 million chrysanthemums, and to renovate two rose greenhouses. The company's aim was to increase its share on the Russian rose market

from 12% to 150 million flowers after the renovation. Dutch greenhouse installations have been delivered to the Kaluga Region, Leningrad Region, Krasnodar Krai and other parts of Russia.

The most recent example of Russian-Dutch cooperation in import substitution for the food industry is the opening of Russia's first production plant for French fries in Lipetsk by Belaya Dacha group and its partner, the Dutch agribusiness holding company, Lamb Weston/ Meijer. As reported by the company, the plant expects to provide for almost 100% of the Russian import demands for French fries. Investments in the production facilities, designed to have the capacity to produce 200,000 tons of French

fries annually, totaled 8.7 billion rubles. Lamb Weston/ Meijer intends to have a share in the plant.

Dutch companies have always been very active in operating and investing overseas, according to Gerard Uijtendaal, a consultant and researcher at the Open University of the Netherlands and a former BOD member of Deloitte CIS. There is good reason for numerous international corporations to have their headquarters in the Netherlands, he says. Even middle-sized companies, often family-owned for generations, are actively investing in Russia.

In addition, the Netherlands has great engineering capabilities in architecture, waste management, urban planning and water management, among other things. Russia is in dire need of new technologies. Whereas Chinese companies with the same need are actively buying foreign companies to get access to new technologies, Russian businesses are more about partnership. There is an interesting market in new technologies in Russia, which supplies all kinds of industries – from oil and gas to the automotive industry. Smaller innovative EU companies see opportunities here, summarizes Mr. Uijtendaal.

Investments with good prospects

Dutch business investments in Russia show predictable growth. As reported by the Bank of Russia, accumulated direct investments from the Netherlands totaled \$47.6 billion as of April 1, 2017 – a 17% increase compared to the same period in 2016. Russia invested \$58.8 billion in the Netherlands, a decrease of 9% year-on-year.

"I always say: capital doesn't influence politics," explains Gerard Uijtendaal. "Foreign direct investments are long-term. So, in general, what we see is that our clients are looking for long-term perspectives, not short term opportunities. Long term, Russia is still an attractive market; it has a large consumer market with increasing spending power, a well-educated workforce, available resources etc. And sanctions will eventually be lifted," he reflects.

According to the Financial Times' Foreign Direct Investment Report 2018, Russia is ranked as the second country in Europe in terms of capital investments in Europe, with a market share of 9% and US\$15.9 billion invested in 203 projects in 2017. This is an increase of 2% compared to 2016, states Mr. Uijtendaal. ■



**PREMIUM
MOTOROILS***

AIMOL.NL
AIMOL.RU

*моторные масла класса премиум

Как голландская компания Trisoplast помогает очищать от свалок Подмосковье



Система сжигания свалочного газа, изобретенная в Нидерландах, спасает Московскую область от опасного загрязнения воздуха

 **Елена Виноградова**

Большее двух тысяч жителей подмосковного Волоколамска 21 марта вышли на митинг, требуя немедленного закрытия расположенной неподалеку от города свалки «Ядрово». Свои требования они выдвинули у дверей больницы, в которую накануне попали 50 детей с симптомами отравления. Виноват выброс свалочного газа, уверяли митингующие. Власти Московской

области пообещали решить проблему как можно скорее, закрыв новую часть полигона, расположенную ближе всего к городу.

Спустя три месяца, в июне 2018 г., принаряженная делегация местных жителей прибыла на официальный запуск системы откачки и сжигания свалочного газа. Костюмы оказались вполне уместны: вместо гор мусора делегаты увидели аккуратную, засыпанную песком

и закрытую геотекстилем площадку, десятки километров скважин, множество газосборных колодцев.

«Почти никакого запаха», – радовались присутствующие. За три месяца работы утилизировано 90% газа, объяснял им Юджин Тиммерманс, гендиректор компании Trisoplast Mineral Liners, отвечавшей за дегазацию полигона. И хотя остатки газа будут сжигаться еще 10-15 лет, жители его не будут чувствовать, обещал он. Завод по дегазации будет утилизировать 1400 кубов в час при расчетной мощности до 2500 кубов. В маленькой густонаселенной Голландии используют только лучшие технологии утилизации, объясняла приехавшая на открытие завода посол Нидерландов в России Рене Джонс-Бос.

В «Ядрово» поставили самый современный завод по дегазации, подтверждал специальный представитель губернатора Московской области Александр Чупраков. По его словам, опробованные технологии будут использовать и на других закрытых полигонах Подмосковья.

Что голландцы придумали против мусора

Компания Trisoplast, основанная более 25 лет назад, входит в семейную компанию Van den Biggelaar Group со штаб-квартирой в голландском городе Велддрил (Velddriel). Она была выбрана для работ в «Ядрово» без конкурса: введенный в Волоколамском районе режим чрезвычайной ситуации позволил это сделать, объясняют подмосковные чиновники.

Запатентованные технологии компании – multriwell (выкачивание биогаза) и trisoplast (изоляция слоев мусора) – позволяют эффективно решить проблему с выбросами метана и рекультивацией территории.

Владельцы полигона, отвечавшие за дегазацию, выбрали технологии компании по нескольким причинам, объясняет Тиммерманс.

Multriwell легко развернуть; технология позволяет извлекать больший объем газа; практически не требует расходов на обслу-

живание; обеспечивает полное покрытие зоны выделения газа, а значит, снижает количество фильтрата; полигон становится менее инертным, а значит, нет риска увеличения объема загрязнения в будущем; в случае использования газа для получения электричества будет обеспечен быстрый возврат инвестиций

Причины выбора технологии Trisoplast заключаются в устойчивости этого покрытия, продолжает Тиммерманс. На месте засыпанного и прошедшего дегазацию полигона можно строить поле для гольфа или воссоздавать природный ландшафт – по желанию заказчика.

В России есть где развернуться

Технологии компании опробованы на полигонах в Голландии, Бельгии, Аргентине и Корее. В России первый проект по откачке и сжиганию газов компания выполняла семь лет назад на полигоне «Преображенка» под Самарой. Проект финансировался правительством Голландии. Во время пилотного проекта с одного гектара полигона ТБО было получено около 600 кубов биогаза в час. Получаемое биотопливо на 56% состояло из метана, на 42% – из углекислого газа. «Мы завершили этот проект в очень позитивном ключе. Все его участники, включая правительство, остались очень довольны», – говорит сейчас Тиммерманс.

Применение технологий голландской компании обсуждали власти Татарстана: речь шла о выработке биогаза на ТБО «Самосырово». Но дальше планов дело не пошло.

«После того как мы завершили весьма многообещающий проект под Самарой, на российском рынке не возникло интереса к нашей технологии извлечения газа до тех пор, пока несколько месяцев назад директор полигона «Ядрово» Алексей Волошин не попросил нашей помощи. У них были огромные проблемы с запахом от полигона. После нашей встречи в Москве стало ясно, что мы можем помочь. Таким образом мы снова начали работать в России», – вспоминает Тиммерманс.

Только вокруг Москвы расположены 60 мусорных полигонов с такими же проблемами, как и в «Ядрово», и мы верим, что наша технология multriwell поможет властям и владельцам полигонов решить проблемы с выделением газа и, помимо того, заработать деньги на мусоре», – сказал Юджин Тиммерманс.

В России в мусоре много органического материала, поэтому нужно как можно быстрее сжечь газ, чтобы уменьшить выпуск метана в окружающую среду, а затем можно подумать, как использовать вырабатываемое тепло для электричества, считают представители Trisoplast. ■

How the Dutch company Trisoplast helps to clear Moscow region of landfills

A landfill gas incineration system bought from the Netherlands saves Moscow region from dangerous polluted air

 **by Elena Vinogradova**

Over two thousand inhabitants of Volokolamsk, a town in the Moscow region, went out to protest on 21st March, demanding that the nearby Yadrovo landfill be shut down immediately. They voiced their demands at the doors of the same hospital that that only the day before admitted 50 children with symptoms of intoxication. According to the protesters, a landfill gas emission was to blame.

Authorities of the Moscow region promised to solve the problem as soon as possible by closing the new part of the landfill site, which is situated closer to the town.

Three months later, in June 2018, a well-dressed delegation of locals arrived to witness the official launch of the landfill gas pumping and burning system. Their smart dress code was quite appropriate: instead of mountains of garbage, the representatives saw a neat site covered with sand and geofabric, dozens of kilometers of wellholes and numerous gas collectors.

"Almost no smell", the locals happily agreed. Over the past three months of operation, 90 percent of

the gas was utilized," explained Eugene Timmermans, commercial manager, responsible for the degassing of the site at Trisoplast Mineral Liners. "And though it will take another 10-15 years for the gas to be fully burned, the locals will not feel it," he promised. The degassing plant will utilize 1400 cubic meters of gas per hour, at a rated capacity of up to 2500 cu.m. Renée Jones-Bos, the Dutch Ambassador to Russia, who also participated in the official launching ceremony, explained that in Holland, a small and heavily populated country, only the best utilization technologies are used. "The degassing plant in Yadrovo is the most modern plant," confirmed Alexander Chuprakov, the special representative of the Governor of Moscow region. According to him these technologies will be later be used on other closed landfills of the region.

How do the Dutch deal with garbage

Trisoplast was founded over 25 years ago as part of family enterprise, Van den Biggelaar Group, based in the town of Velddriel. It was

decided that there would be no tender procedure for the work in Yadrovo, due to the state of emergency in Volokolamsk. The company's patent-protected technologies – multriwell (landfill gas extraction) and trisoplast (garbage layers isolation) – deal with methane emissions and territory recultivation extremely efficiently. The owners of the landfill site, responsible for the degassing of waste, chose these technologies for several reasons, Timmermans explains.

Multriwell is easy to launch; this technology enables larger volumes of gas to be removed; there are almost no maintenance costs; it allows full coverage of the gas emission zone, which means it reduces the filtrate amounts and the site becomes less inert, so there is less risk of pollution growth in the future. Using gas for producing power would also ensure fast return on investments.

"The reason for choosing Trisoplast technology is sustainability", Timmermans continues. "If the client wishes, they can later build a golf course, or even restore natural landscape on the landfill that has been covered and degassed."

Russia has plenty of potential

The company's technologies have already been tested in Holland, Belgium, Argentina and Korea. The first project in Russia was launched seven years ago on the Preobrazhenka site, near the city of Samara. It was financed by the Dutch government. During the pilot project, about 600 cu.m. per hour were received from one hectare of the landfill. The obtained biofuel contained 56 percent methane and 42 percent carbon dioxide. "We completed that project in a very positive way. All the participants, including the government, were satisfied with the outcome", says Timmermans.

"Tatarstan authorities were also considering using these technologies in producing biogas on the Samosyovo landfill. But the idea has not been acted upon, remaining as a plan. After the promising project near Samara there was no further interest in our gas extraction technology on the Russian market, until a couple of months ago, when the director of the Yadrovo landfill, Alexey Voloshin asked for our help. They were experiencing serious problems with the smell coming from the landfill. After our meeting in Moscow, it became clear that we could provide the assistance needed. So we started to work in Russia again," Timmermans recalls. "Around Moscow alone, there are 60 landfills with the same problems as Yadrovo and we believe that our Multriwell technology will help the authorities and the site owners to solve the problem of gas emissions, while making some money on the garbage," Eugene Timmermans says. Russian garbage contains a lot of organic material, which means that the gas should be burned as soon as possible in order to reduce methane emissions into the environment, after which, experts can look at ways to use the heat to produce power, Trisoplast specialists say. ■



«Для нас очень важно присутствие в России»

Как голландский Project Delta помогает российскому ТЭКу развиваться и продвигать свои интересы в Европе

 Мария Кунле

Активное сотрудничество России и Нидерландов в энергетической отрасли началось еще в 2001 г. Тогда «Газпром» и нидерландская газотранспортная компания Gasunie организовали Газовый университет на базе Университета города Гронингена, где специалисты-газовики изучали стратегическое планирование и экономику отрасли. Проект называли Energy Delta Institute, и к нему присоединились GasTerra, Shell и другие нидерландские компании.

Они же в 2009 г. вошли в Project Delta Group (PDG), созданный для сотрудничества в добыче, транспортировке и переработке газа. В 2010 г. проект стал партнером «Газпрома».

Основная площадка участников Project Delta в России – Ямал. «Это очень крупный

проект, и в будущем там будет добываться много природного газа», – уверен председатель правления организации Берт Панман. По данным «Газпрома», суммарные запасы и ресурсы всех 32 месторождений Ямала – 26,5 трлн кубометров газа, 1,6 млрд тонн газового конденсата и 300 млн тонн нефти. Когда в 2012 г. запускалась добыча на ямальском Бованенковском месторождении, президент Владимир Путин пообещал, что к 2030 г. там планируется ежегодно добывать 340–360 млрд кубометров голубого топлива. Тогда же он отметил, что это на десятилетия как гарантирует России исполнение контрактных обязательств, так и позволит удовлетворить внутренние потребности рынка, передавало «РИА Новости».

Строить добывающие мощности и порт Сабетта на полуострове помогает нидерландско-британская Shell. Она же соучредитель

газопровода «Северный поток – 2», по которому газ с Ямала будет поставляться в Европу.

Другие участники Project Delta тоже задействованы в ямальском проекте «Газпрома». Например, Van Oord, субподрядчик «Межрегионтрубопроводостроя» (МРТС), разрабатывал подводные траншеи на Байдарацкой губе для прокладки подводного газопровода Бованенково – Ухта. Royal Haskoning консультировал несколько проектов, перечисляет председатель правления «Проекта Дельта» Юп Атмер.

Для нидерландских компаний очень важно присутствие в России, и не только с точки зрения заработка в этой стране, говорит Панман. «Это возможность поддерживать долгосрочные партнерские отношения», – поясняет он. Предправления Project Delta подчеркивает, что это взаимодействие взаимовыгодно – например, с точки зрения обмена компетен-

циями. «Shell работала на Аляске, поэтому она обладает глубокими познаниями о строительстве нефтегазодобывающих мощностей в экстремальных природных условиях. Она точно знает, что делает, и ей есть чем поделиться с российскими партнерами», – говорит Панман.

Он поясняет, что проектами по строительству и обслуживанию нефтегазодобывающих мощностей и транспортной инфраструктуры компании – участники Project Delta занимаются самостоятельно. «У членов партнерства налажены с «Газпромом» очень крепкие связи. Поэтому Project Delta – лишь один из каналов, с помощью которых нидерландские компании поддерживают эти взаимоотношения», – констатирует Панман.

Project Delta – это, скорее, платформа, объединяющая компании для обмена техническими идеями. Организация проводит технические семинары и заседания рабочих групп. «Мы обсуждаем, как конвертировать газ в электроэнергию, вопросы влияния на окружающую среду, вопросы повышения эффективности бурения и т. д.», – перечисляет Атмер. Ближайшая такая встреча пройдет в сентябре в Санкт-Петербурге.

Впрочем, иногда Project Delta играет стратегическую роль в российско-нидерландских нефтегазовых стройках. Например, когда против прокладки газопровода «Северный поток» выступили некоторые страны Европы, менеджменту Project Delta пришлось убедить правительство Нидерландов вмешаться. «Gasunie и GasTerra – участники Project Delta и важнейшие поставщики газа в Европу. Поэтому мы сообщили нашему правительству, что строительство «Северного потока» в России важно и для нидерландских компаний», – вспоминает Атмер. Project Delta воздействовал на правительство Нидерландов, а оно, в свою очередь, на власти Евросоюза – так Панман описывает роль организации в строительстве газопровода. Однако организация старается оставаться вне политики, подчеркивает он.

В 2015 г. «Проект Дельта» продлил соглашение с «Газпромом» до 2020 г. Но что будет дальше, пока неясно, говорит Панман. Тем не менее он уверен, что обе стороны понимают преимущества сотрудничества. Важно, что даже колебания цен на нефть и газ и прочие переменные рынка не влияют на его взаимовыгодность. С ним согласен Юп Атмер: «Цены выше, цены ниже – приходится корректировать проекты, чтобы они оставались прибыльными. Но сотрудничество продолжается, потому что главный компонент долгосрочных отношений – это доверие и обмен компетенциями для повышения эффективности работы. Это общие интересы и «Газпрома», и компаний, входящих в Project Delta», – считает он. И даже политические прения сотрудничеству не помеха, уверяет Берт Панман. В будущем Project Delta расширит связи в России за счет поиска других крупных партнеров в нефтегазовой отрасли России, не исключил он. ■

“Presence in Russia is of great importance to us”

How the Project Delta Group supports Russia's fuel and energy industry in developing and promoting its interests in Europe

 by Maria Kunle

Active collaboration between Russia and the Netherlands in the energy sector began as far back as 2001. That was when Gazprom and the Dutch natural gas transportation company, Gasunie established a 'gas university' together with the University of Groningen to provide gas professionals with training in strategic planning and industry economics. The project was named the Energy Delta Institute. Today, GasTerra, Shell and other Dutch companies are among its partners.

The same companies established the Project Delta Group (PDG) in 2009 to collaborate on the production, transportation and processing of natural gas. In 2010, the group entered into partnership with Gazprom.

The main site for Project Delta participants in Russia is the Yamal Peninsula. "This is a very large-scale project, it is a future source of considerable amounts of natural gas," notes Bert Panman, PDG Executive Director. According to Gazprom, the total reserves and resources of all 32 Yamal fields amounts to 26.5 trillion cubic meters of gas, 1.6 billion tons of gas condensate, and 300 million

tons of oil. At the launch of the new production facilities at the Bovanenkovo field on the Yamal Peninsula in 2012, Russian President, Vladimir Putin, promised that, by 2030, the annual output of the field would reach 340 to 360 billion cubic meters of natural gas. On the same occasion, he stated that over the coming decades this would contribute to guaranteed compliance with commitments under export contracts and supply internal market demands, according to RIA Novosti.

Royal Dutch Shell, a British-Dutch company, is contributing to the construction of production facilities and the Sabetta port on the peninsula. It is also co-financing the Nord Stream 2 gas pipeline, which will deliver gas from the Yamal Peninsula to Europe.

Other Project Delta Group participants are also engaged in Gazprom's project on the Yamal. One such company is Van Oord, subcontracted by Mezhhregiontruboprovodstroy (MRTS) to dredge a trench in Baydaratskaya Bay for the subsea section of the Bovanenkovo-Ukhta gas pipeline. Royal Haskoning has been contracted as an advisor for a number of projects, says Joep Athmer, Chairman of PDG Executive Board.

Presence in Russia is of great importance for Dutch companies, and not only for the purpose of making money in the country, Mr. Panman says. "It gives us the chance to maintain a long-term partnership," he explains. The Chairman of PDG Executive Board underlines that such a liaison is mutually beneficial in terms of exchange of expertise, among other things. "Shell used to work in Alaska, so it has profound knowledge of construction of oil and gas production facilities in harsh environments. It knows its way around and has a lot to share with its Russian partners," says Mr. Panman.

He further explained that Project Delta Group participants implement projects for the construction and servicing of oil and gas facilities and transport infrastructure on their own. "PDG partners have built a very solid relationship with Gazprom, therefore Project Delta Group is just another channel that Dutch companies can use to support this relationship", Mr. Panman notes.

Project Delta is more like a platform for companies to exchange their technology-related ideas. They organize technical workshops and working group meetings. "Our discussions are

about gas to power conversion, environmental impact issues and drilling performance improvement, among other subjects", says Mr. Athmer. The next meeting of this kind will take place this September in St. Petersburg.

At the same time, PDG sometimes plays a strategic role in the construction of Russian-Dutch oil and gas facilities. When some European countries argued against laying the Nord Stream gas pipe, PDG management had to convince the Dutch government to intervene. "As Gasunie and GasTerra participate in Project Delta and are major gas suppliers to Europe, we communicated to our government the importance of constructing Nord Stream in Russia for Dutch businesses", recalls Mr. Athmer. Project Delta influenced the government of the Netherlands, which, in its turn, influenced the EU authorities. This is how Mr. Panman describes the role of PDG in the construction of the pipeline. He also emphasized that the group nevertheless stays out of politics.

In 2015, Delta Project extended its agreement with Gazprom to 2020. What will come next is still unclear, Mr. Panman says. He is nevertheless sure that both parties are aware of the benefits of cooperation. The important thing is that even fluctuations in oil and gas prices and other market variables do not affect the mutual advantages. Joep Athmer agrees with Bert Panman. "Whenever prices go up or down, we have to adjust our projects to keep them profitable. Our cooperation endures because the key component of a long-term relationship is trust and the exchange of skills to enhance performance. These interests we share with Gazprom and Project Delta participants," asserts Athmer. Even political disputes will be no obstacle for our cooperation, Bert Panman maintains. He does not rule out the possibility that PDG will later expand its ties with Russia through cooperation with other leading figures in Russia's oil and gas industry. ■



Роботы Вместо сыра

Для голландских поставщиков сельскохозяйственного оборудования и технологий в России санкции послужили лишь катализатором роста

 **Петр Харатьян**

По данным The Guardian, после введения российских контрсанкций в 2014 г. европейские сельскохозяйственные компании лишились почти трети прежнего рынка сбыта, что коснулось и голландских фермеров. Из-за резкого падения цен на некоторые

продовольственные продукты хозяйствам потребовалась помощь со стороны Брюсселя, чтобы стабилизировать ситуацию и избежать увеличения экспорта в страны вне Евросоюза. Благодаря антидемпинговым мерам, принятым голландским правительством, и реорганизации программ Agri & Food, одного из важнейших для Голландии секторов (около 10% ВВП), большинству

голландских компаний удалось сохранить положительную динамику роста и не допустить перепроизводства, так что Голландия удержалась на втором (после США) месте в экспорте сельхозпродукции и продовольствия. Основными европейскими импортерами голландской продукции в 2015 г. стали Германия, Бельгия, Великобритания и Франция, а объем поставок молочной и

мясной продукции из Нидерландов в Китай вырос после российского эмбарго в два и в три раза соответственно.

Однако голландские компании нашли прекрасную альтернативу прежнему взаимодействию: если раньше они в основном продавали продовольствие в России, то теперь они помогают российским фермерам его производить. При этом они получают субсидии от своего правительства. «Если голландская компания намеревается выйти на новый зарубежный рынок, чтобы экспортировать здесь свои товары или предоставлять услуги, она может рассчитывать на финансовую поддержку национальных или региональных государственных структур», — объясняет Ганс фон Кониингсбрюгге, профессор Университета Гронингена. — Это относится и к компаниям, расширяющимся в секторе молочного и рыбного оборудования».

Дойка по-голландски

Животноводство — одна из традиционных отраслей голландского сельского хозяйства, а голландские молочные хозяйства всегда славились своими высокоудойными коровами. Постоянные технологические инновации и активная селекционно-племенная работа, направленная на повышение продуктивности скота, сделали Голландию перспективным партнером для России в сфере технологий для модернизации животноводства.

В 2009 г. при поддержке голландского и российского министерств сельского хозяйства был основан Фонд нидерландско-российского животноводства (FDRL), куда вошли ведущие голландские компании, производящие технику для молочных хозяйств и выходящие на российский рынок. Цель фонда — сближение России и Голландии в аграрном секторе и поддержание плодотворных деловых отношений в нем. За успехи в этом деле FDRL стал лауреатом премии RusPrix Award в 2015 и 2016 гг.

FDRL укрепляет сотрудничество в сельскохозяйственном секторе с разных сторон. Члены FDRL могут помочь своим местным дистрибуторам в поиске клиентов или в углублении уже существующих контактов. Кроме того, компании — участницы FDRL производят либо схожую продукцию, либо продукты, взаимодополняющие друг друга, например в комплекте оборудования. «FDRL — организация, интересная российским молочным фермам, планирующим модернизировать свое производство, — рассказывает Питер Тальсма, менеджер по продажам в компании JOZ. — Под эгидой FDRL возможен полный спектр деятельности в молочном хозяйстве. Более того, FDRL планирует сейчас миссии к областным администрациям разных регионов, чтобы расширить сеть в плане отношений и ферм в регионах». Компания JOZ прода-

Cheese Replaced by Robots

Sanctions as a catalyst for growth in Dutch agricultural machinery and technology exports to Russia

 **by Petr Kharatyan**

According to The Guardian, the counter sanctions imposed by Russia in 2014 accounted for a nearly one-third market share reduction for EU farming companies, including Dutch farmers. The slump in prices for certain comestibles required Brussels to provide support to affected businesses in order to stabilize the situation and prevent exports to non-EU countries from growing. With the anti-dumping measures introduced by the Dutch government and the reorganization of Agri&Food program for one of the Netherlands' most vital industries (approximately 10% of the GDP), the majority of Dutch companies managed to keep growing sustainably, without overproduction, thus helping Holland to remain the world's second (to the US) exporter of agricultural products and co-

mestibles. The main EU importers of goods from the Netherlands in 2015 were Germany, Belgium, UK and France, while after the Russian embargo, Dutch dairy and meat supply to China doubled and tripled, respectively.

At the same time, Dutch businesses found a perfect alternative to support further cooperation. While in the past they used to sell more foodstuffs to Russia, today they help Russian farming companies in producing food, and this effort is subsidised by their government. 'If a Dutch company wishes to enter a new market to export its goods or services, it can rely on financial support from the national and regional authorities', explains Professor Hans van Koningsbrugge from the University of Groningen. 'This is also true for companies expanding in the sectors of dairy production and fish processing equipment.'

Milking the Dutch way

Livestock farming has always been one of the Netherlands' traditional agricultural industries, and the country is renowned for high yielding cows. Ongoing technological innovation and intensive animal selection and breeding research aimed at livestock yield improvement have made Holland a promising partner for Russia in the upgrade of livestock industry technologies.

In 2009, the Foundation of Dutch Russian Livestock Breeding (FDRL) was established with support from the Agricultural Ministries of the Russian Federation and the Netherlands to unite the leading Dutch manufacturers of dairy production equipment intending to enter the Russian market. FDRL is aimed at bringing Russia and the Netherlands together in the agricultural sector and fostering a mutually beneficial business relationship.

FDRL's success in achieving this goal was recognized with the RusPrix Award in 2015 and 2017.

The Foundation is strengthening many aspects of cooperation in agriculture. FDRL members can help their local distributors search for new clients and strengthen relationships with existing customers. In addition, FDRL members produce similar products or complementary goods, e.g. for equipment units.

'FDRL is an organization which appeals to the Russian dairy companies intending to upgrade their manufacturing facilities', says Pieter Talsma, Sales Manager at JOZ B.V. 'FDRL supports the whole range of dairy farming activities. It is now planning a mission to regional administrations in order to spread cooperation and expand the network of farms across the regions of Russia.' JOZ B.V. sells milking robots, and barn cleaning and feed pushing machines.

'Our relationship seems to have improved since the sanctions were imposed', says Managing Director at Lely Rus LLC, Jeroen Keijzer. 'The Russian authorities and businesses appear to welcome us even more than they used to. More than ever be-

ет доильную робототехнику, оборудование для очистки хлеба и кормления коров.

«Кажется, что отношения улучшились с того времени, как начались санкции, – рассказывает Йерун Кейзер, генеральный директор Lely Rus LLC. – Похоже, российские власти и компании приветствуют нас даже больше, чем раньше. Больше, чем когда-либо, голландские сельскохозяйственные компании начинают свои местные продажи и/или поддерживают организации». Lely Industries – ведущая компания в сфере автоматизированного оборудования для мо-

лочного животноводства, поставляющая технику и в страны СНГ. В России компания Lely представлена ее «дочкой» Lely Rus, которая также активно оказывает консалтинговые услуги. «Результаты таковы, что Lely – лидер на рынке роботизированного доения и установок для подачи кормов в странах постсоветского пространства. Тем не менее впереди еще много работы, поскольку Россия – большая страна и на то, чтобы продемонстрировать нашу идею всем заинтересованным, уйдет время», – говорит Кейзер.

«Странновато производить в Голландии еду для России»

Поскольку после введения санкций российским и голландским компаниям удалось успешно подстроиться под новые условия, прежняя схема кооперации – импорт голландского продовольствия – может уже не быть столь продуктивной

в том случае, если санкции в будущем отменят. «В целом рынок вводимых ресурсов и импортной продукции в России изменился, – поясняет Тальсма. – Те компании, которые подумывают о возвращении после снятия санкций, найдут уже совершенно иной рынок сбыта. Возобновление деятельности может оказаться не таким простым делом, как до введения санкций».

Для голландских поставщиков оборудования и технологий в России санкции послужили лишь катализатором роста, поскольку местные компании инвестировали в местное же производство. «Только поставщикам готовых продуктов вроде сыра, телятины и свинины санкции не пошли на пользу, поскольку рынок был закрыт, – объясняет Ренэ Кремерс, исполнительный директор Difco International. – Но с другой стороны, тоже странновато производить в Голландии еду для России, огромной страны с таким сельскохозяйственным потенциалом. Вся Голландия – как один большой город. Я думаю, наше сотрудничество выгодно для всех: у России есть пространство, рынок и средства; у Голландии – опыт и ноу-хау». Difco тоже поставляет российским животноводам технику и обучает персонал. Кроме того, компания завозит породистых коров, дающих молоко более высокого качества, и помогает их разводить. ■

После санкций 2014 г., когда экспорт в Россию продуктов растениеводства был уже невозможен, голландские компании перенаправили поставки в прочие страны Европы и значительно увеличили экспорт овощей и фруктов в Китай. Тем временем в России настало время серьезных инвестиций в собственное сельское хозяйство, в частности в тепличное растениеводство, которое заметно выросло, с тех пор как возникла потребность в импортозамещении. По оценкам ассоциации «Теплицы России», год назад площадь российских тепличных хозяйств составляла 2600 тыс. га – в десятки раз меньше, чем у США или Франции, но почти на 10% больше, чем в 2016 г. Важную роль в развивающемся производстве играют голландские тепличные технологии и авторитет голландских (а также и немецких, израильских, итальянских) экспертов. В этой отрасли АПК голландцами накоплен большой опыт. Лидирует здесь Вагенингенский университет, считающийся одним из лучших научно-исследовательских агропромышленных институтов в мире.

fore, Dutch farming companies are launching sales in Russia and/or providing support to local businesses. Lely Industries is the leading dairy farming automation company, which also exports its machinery to CIS countries. In Russia, Lely Industries is represented by Lely Rus, an affiliate company which, among other things, provides consultancy services. 'The results of our work have made Lely the largest robotic milking and feeding equipment supplier in the post-Soviet states. Yet we still have a lot to do, as Russia is a huge country, so it will take time to share our concepts with everyone who might be interested', says Jeroen Keijzer.

After sanctions were imposed in 2014 that made crops exports to Russia impossible, Dutch companies reoriented their supplies to other EU countries and significantly boosted fruit and vegetables exports to China. Meanwhile, Russia made considerable investments in domestic farming, especially greenhouse cropping, which grew appreciably, as demand for import substitution had emerged. According to the estimates of the Russian Greenhouses Association, last year greenhouses in Russia occupied 2.6 mln ha, which is dozens of times less than the US or France, but 10% more than in the year 2016. A significant role in the expansion of greenhouse cropping is attributed to Dutch technologies and the reputation of experts from the Netherlands (as well as Germany, Israel and Italy). The Dutch have accumulated a wealth of experience in this area of agribusiness. The leading organization here is Wageningen University, which is acknowledged as one of the world's best agricultural research institutions.

“It is somewhat strange to make food for Russia in the Netherlands”

After the embargo was imposed, Russian and Dutch companies successfully adapted to the

new environment. Therefore the pre-embargo cooperation model, involving the import of Dutch comestibles, may turn out to be less effective after the sanctions are lifted. 'Russia's market of inputs and imported goods has changed', explains Mr. Talsma. 'Those businesses that consider coming back after the embargo is lifted will discover a totally different market. Business may turn out to be more challenging than before the sanctions were imposed.'

The sanctions provided a catalyst for growth in Dutch agricultural machinery and technology exports to Russia as Russian companies increased investment in domestic production. 'It was suppliers of finished products like cheese, veal and pork that did not benefit from the embargo, which shut the door to Russia's market for them', explains René Kremers, CEO at Difco International. 'On the other hand, it is somewhat strange for Holland to produce food for such

an extremely large country with great farming potential, while Holland is only as big as a city. I believe that our cooperation is favorable for all the parties involved; Russia has land, market and finance, while Holland has experience and knowhow.' Difco is another supplier of equipment and staff training for Russian livestock farmers. The company also exports goods and provides assistance in breeding pedigree cows that ensure high quality milk. ■

KETTING

-Driving people / teams / organizations / results-

VALUETAINMENT

Trainings / Masterclasses / Corporate Events / Mentorship

Hands-on entrepreneur and intercultural expert Jeroen Ketting inspires and motivates professionals and teams to improve their leadership, communication and negotiation skills.

Achieve better results in:

- ✓ Strategic thinking and Goal setting
- ✓ Communication and Presentations
- ✓ Communication between Russian branches and foreign HQs
- ✓ Leadership and Entrepreneurship
- ✓ Negotiations and Mediation

Value Based Leadership

Values
Awareness
Skills & Character
Vision
Motivation
Responsibility
Action

Value Based Communication

Clear idea and message
Effective delivery
Engagement of audiences
High quality presentations

Jeroen Ketting lives in Russia since 1994 and owns several businesses there.

LIGHTHOUSE
MANAGEMENT - TECHNOLOGIES - VALUETAINMENT



+7 (495) 980 09 79



www.ketting.com



jeroen@ketting.com

«В России люди хотят ровно того же, чего в Голландии»



Архитектор Марианн Лооф рассказывает о том, как строить дома, в которых жить хорошо и удобно, и кто может себе это позволить

Мария Кунле

В голландский градостроительной школе архитектор – мультиинструменталист. Он не просто строит на отвоєванных у моря землях, но создает среду, где должно быть комфортно жить столетиями, «программирует» среду для жизни и работы поколений. В Россию голландских архитекторов начали приглашать еще в XVII веке, а при Петре I они даже стали на какое-то время законодателями градостроительных мод. Сейчас эта традиция переживает ренессанс – теперь голландцы строят жилые кварталы по всей России. The Moscow Times поговорила

об этом с партнером и сооснователем архитектурного бюро LEVS Марианн Лооф.

Когда вы стали работать в России?

Около четырех лет назад мы начали первый проект в Екатеринбурге – район «Александровский пруд». Правда, он так и не был завершен, поэтому можно сказать, что первый построенный объект – жилой комплекс «Форум-сити» там же, в Екатеринбурге.

Тогда, пять лет назад, на европейском рынке недвижимости начался кризис, поэтому мы были в поиске новых возможностей и готовы были расширять географию. В этот момент нам поступило предложение от «Брусники» – ту-

менского девелопера, с которым мы сейчас уже сделали несколько проектов в Екатеринбурге.

Думаю, «Брусника» вышла именно на нас, потому что в Голландии есть долгая традиция жилого строительства и опыт улучшения качества жизни горожан. А для нас это был шанс применить такой опыт, и не в Москве, где рынок жилья перегрет, а в восточной части России.

В России большая ниша строительства жилья для среднего класса еще не занята. Для решения этой задачи нужны не просто архитектурные изыски, а скорее шаг к новому качеству жилого строительства. Вы знаете эти кварталы в России, где 10–15-этажные одинаковые дома стоят вплотную. Через 20–30 лет

эти кварталы так и останутся изолированными друг от друга, в них нельзя создать экологичную среду для жизни. В Голландии же в отличие от России даже если что-то и строится с максимальной эффективностью, то не выглядит типовым. И, что любопытно, мы обнаружили, что не так уж и сложно изменить ситуацию и в России!

Голландский подход применим даже в недорогом сегменте, потому что главное – не количество денег, а то, как их тратить. Пример тому – наш проект комплекса эконом-класса «Долина махаона» в Казани.

Мы применили подход, который мы называем высокоплотной малоэтажной застройкой (high-density low-rise). В таких домах может жить вдвое больше людей на квадратный метр, чем в большинстве российских проектов, но при этом они ниже (4–6 этажей) и лучше по качеству. В России застройщики начинают понимать, что вполне возможно добиться высокой плотности населения в условиях ограниченного пространства.

Проблема в том, что многие пытаются просто выполнить градостроительные нормы, но забывают о дизайне и качестве пространства. Но нормы – это лишь направление, и можно применять их разными способами. Мы стараемся предложить разные варианты, чтобы соблюсти нормы и при этом найти интересные решения таких задач, как интегрирование детских площадок и т. д.

То есть вы планируете строить жилье, с одной стороны, такое, в котором приятно жить, с другой – недорогое?

Я думаю, что ЖК «Суходольский квартал» в Екатеринбурге и наш новый проект эконом-класса в Томске – это как раз такое жилье (в мае 2018 г. стало известно о том, что LEVS спроектирует два жилых комплекса на площадке Томской домостроительной компании, ТМТ).

Получается, у вас уже довольно широкая география. В чем специфика работы в разных городах?

В России все публичные пространства в массовом сегменте выглядят одинаково. Перед нами же стоит задача сделать что-то связанное с конкретным местом с учетом истории, культуры и специфики города.

Например, мы обнаружили, что Екатеринбург – это старый европейский город с решетчатой планировкой, как в немецких и голландских городах в конце XIX века. В свое время там было множество кирпичных зданий. Поэтому «Форум-сити» мы попытались вписать в оригинальный план города и использовать кирпичную кладку, что напоминает о прошлом Екатеринбурга.

Кроме того, мы всегда стараемся соотноситься с местной индустрией. Мы иногда удивляемся, почему наши клиенты импортируют стройматериалы, вместо того чтобы производить их самим. У нашего клиента в Томске есть собственный выпуск стройматериалов, и мы предложили ему обсудить, как добиться лучшего качества, какие новые технологии

“Russians want the same things as the Dutch”

The architect, Marianne Loof, on designing residential projects for enjoyable and comfortable living and the people who can afford such houses

by Maria Kunle

In a Dutch school for town planning, an architect is a multi-instrumentalist who does more than just build on lands reclaimed from the sea. A Dutch architect creates an environment for comfortable living for the centuries ahead and programs it for many generations to live and work in. Architects from Holland were first invited to Russia as early as the 17th century; during the reign of Peter I, they even became trendsetters in architecture. This tradition is undergoing a revival now, with Dutch architects building residential quarters throughout Russia. The Moscow Times interviewed Marianne Loof, Founding Partner at LEVS Architecten, about this trend.

When did you start working in Russia?

About four years ago. That's when we got to work on our first project, the Sukhodolskaya district in Yekaterinburg. This was the first project we implemented in Russia. At the moment we

have more projects in the construction phase, like the Forum City (client Forum Group) residential complex in the same city.

Did you deliberately focus on the Russian market or just happen to enter it?

In those days, five years ago, the European real estate market was experiencing a crisis, so we were searching for new opportunities and ready to expand our geographic reach. That is when we received a proposal from Brusnika, a Tyumen city developer who had already been our partner for a number of projects in Russia (Yekaterinburg, Vidnoye, Novosibirsk).

I believe Brusnika contacted us specifically because the Dutch have a centuries-long tradition of residential (and affordable) development and experience in improving the quality of urban life. This gave us the chance to apply our expertise in the more eastern part of Russia, away from Moscow with its overheated housing market.

Russia has a large middle class housing niche, which has not yet been filled. To fill the niche,

it is not enough to offer sophisticated design solutions; you should also take steps towards improving the quality of housing construction. You know those Russian residential quarters with identical buildings of 10–15 stories built very close together. Twenty to thirty years from now, those quarters will still be isolated from one another, unfit for redesign towards sustainability and not providing a higher quality living environment. In the Netherlands, unlike in Russia, no two buildings will look exactly the same, although we are highly focused on building efficiently. And interestingly, we didn't find it that hard to change the situation in our Russian projects!

The Dutch approach can be applied at the budget-friendly end of the market because what matters is not the amount of money you spend, but the way you spend it. A good example of this concept is our affordable housing project, Dolina Machaon (Eng. Machaon Valley) in Kazan (client Unistroy).

For this project, we put in place what we call a high-density low-rise concept. Buildings such

as these can house twice as many people per square meter as most Russian projects, and yet are not as tall (4–6 stories), creating a better urban atmosphere. Russia-based developers are beginning to see that it's quite possible to achieve higher density living within space constraints.

The problem is that many developers forget about space design and quality while striving for compliance with planning regulations. Regulations are strict but can be followed in different ways. We are committed to offering versatile options that combine compliance with interesting solutions to tasks such as, for instance, new housing typologies and integration of landscape.

Does this mean that you intend to build houses which are comfortable yet affordable?

I think that the economic class housing complex Sukhodolsky Quarter in Yekaterinburg and our new housing project in Tomsk are exactly that (in May 2018, it was reported that LEVS will design two residential complexes on the site of the Tomsk House Building Company).

Your company seems to have a quite broad geographic outreach. How does your work differ from city to city?

All public spaces in the Russian mass-market segment look alike. The task before us is to create something specific to a location, with due regard to its history, culture and particular features.

For instance, Yekaterinburg is an old city with a gridded street plan, based on German and Dutch urban planning principles towards the end of 18th century. Back then, it had a lot of brick buildings, so we strove to fit Forum City into the original city plan, restoring the grid pattern and using partly brick facades as a reference

применить. Это наш подход – быть не просто архитекторами, а инноваторами.

Отсутствие качественных отечественных материалов не единственная проблема. Бывает, что проект сильно отличается от результата просто потому, что материалы намеренно заменяются более дешевыми.

Мы уделяем большое внимание тому, как строятся наши здания. Конечно, это требует дополнительных усилий, но в целом мы настроены оптимистично, потому что беремся только за те проекты, где можем быть вовлечены в процесс до конца.

Кроме того, мы стараемся проектировать здания так, чтобы не нужно было экономить на строительстве. Например, в ЖК «Суходольский квартал» застройщик посчитал, что импортный облицовочный кирпич ему не по карману. Пришлось поискать, но в итоге мы все же нашли очень недорогой кирпич российского производства.

С какими еще сложностями вы сталкивались в работе в России?

– Конечно, расстояния и язык, хотя в этом смысле нам очень помогает, что у нас в команде много русских. Но гораздо важнее сложности то, чему мы сами смогли научиться, пока работали с клиентами из России.

В России люди хотят ровно того же, чего в Голландии, – просто хороших условий жизни. Но голландское общество очень хорошо организовано, и мы иногда можем позволить себе немного лениться. А в России нужно быть очень сильным, оптимистичным и мотивированным, чтобы что-то изменить. Когда мы видим, что люди, несмотря ни на что, хотят менять что-то вокруг себя, это придает много энергии, это очень вдохновляет.

Как вы выбираете города, где будете проектировать?

Для нас важен не конкретный город, а то, насколько интересна задача и возможное сотрудничество. Однажды нам предложили поучаствовать в конкурсе в Москве, где нужно было лишь спроектировать фасады. Требовался только иностранный архитектор, чтобы можно было

упоминать его имя, а не именно мы с нашей экспертизой. Мы не стали этим заниматься.

А сейчас у нас есть запрос из Нижнего Новгорода, и заказчик хочет, чтобы мы решили его комплексную задачу. В этом случае уже есть о чем говорить.

Как вы оцениваете результаты своей работы в России?

Я думаю, что нам удалось достичь большего, чем многим другим архитектурным бюро. Здорово, что наши проекты не остались на бумаге и что мы, получается, работаем не для собственной славы и великолепия, а на результат. Один из наших клиентов, «Брусника», регулярно отправляет нам прекрасные фотографии наших проектов. Это очень вдохновляет – понимать, что мы всего несколько лет работаем в России, а несколько наших проектов уже построены, еще несколько – в процессе.

А в Томске мы со студентами ТГАСУ делаем совместный исследовательский проект, проводим лекции, мастер-классы. Мы рады, что наша работа – это не только производство, но

и обмен знаниями. Как русские студенты могут у нас учиться, так и мы можем научиться чему-то у российских архитекторов.

Это, может быть, звучит излишне поэтично, но я верю, что миру нужно, чтобы люди работали вместе не только на уровне политики и экономики, но и на повседневном уровне.

Каковы ваши дальнейшие планы на работу в России?

В Екатеринбурге, в городе нашей первой любви с Россией, сейчас на подходе уже третий проект. Мы также ведем переговоры о проектировании в Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Новосибирске, Воронеже. И хотели бы однажды поработать в Санкт-Петербурге, этот город – царица России. Но мы не занимаемся агрессивным вторжением на российский рынок, а только смотрим на интересные входящие предложения. Цель – не сделать как можно больше, а сделать хороший проект и сделать его хорошо, с хорошим эмоциональным контактом с людьми и самим проектом. ■

to Yekaterinburg's past, yet also embracing the current high rise and vibrant culture of the city.

In addition, we always strive to employ local industries in our projects. Sometimes we wonder why our clients import construction materials instead of manufacturing them at home. Our customer in Tomsk has its own facilities for producing construction materials, so we discussed ways to achieve better quality and suggested which technological innovations to make use of. We aim to be innovators, not just architects.

The lack of good-quality domestically manufactured materials is not the only issue. A final product may not turn out as it was designed due to the required construction materials being substituted with cheaper alternatives.

We do not only want to be involved in the design phase. We always pay significant attention to the way our design is realized. It definitely requires extra effort from us, but we are generally optimistic about the result as we take on the projects that allow us to be involved in the process all the way through.

Moreover, we do our best to create designs that will make economizing on construction unnecessary. With the Sukhodolsky Quarter

residential complex, for instance, the developer found the imported face brick too costly. We had to search for affordable bricks made in Russia, and in the end we found them. But we used them in an innovative way by mixing colors and patterns.

What other challenges do you face when working in Russia?

These is distance and language, of course, but we are lucky to have Russian architects in our team, and together we combine knowledge and culture. More significant than the challenges were the things we learned while cooperating with Russian customers.

Russian people want the same things as the Dutch – just good living conditions. Dutch society is very well organized and we can afford to afford to relax now and then. However, in Russia one has to be really strong, optimistic and motivated to make a difference. When we see people's eagerness to change something around them, no matter what, it gives us a lot of energy and inspiration.

How do you select locations? Is there any particular Russian city you would like to work in?

It is not the particular city that matters to us, but the task and potential collaboration. Once we were invited to bid in a Moscow competition where the winner was supposed to design facades only.

They only wanted a foreign architect to mention his name, not our team with its expertise. So we refused.

We have recently received a request from a potential client in Nizhny Novgorod who would like us to provide a comprehensive solution. In this case, we have plenty to talk about.

How can you assess the output of your work in Russia?

I believe we've managed to achieve more than many other architecture bureaus. We are happy to have our design going beyond paper. It means we are working to achieve a result, not fame or splendor.

One of our customers, Brusnika, regularly sends beautiful photos of our projects, with people living there and enjoying their homes. It is such an encouragement to know that we have only been in Russia for a few years now, but already we have some projects completed and some in progress.

In Tomsk we are working on a joint project with a student team from Tomsk State University of Architecture and Building. We are so glad our work is not only about production, but also about knowledge sharing. Just as Russian students can learn from us, we can learn from Russian architects.

It might sound overly poetic, but I am convinced that the world wants people to collaborate in everyday life as much as on political and economic levels.

What are your plans for further work in Russia?

Yekaterinburg, our first love affair with Russia, will host our third project, called Stachek. We are also in the construction design phase in Nizhny Novgorod, Novosibirsk and Voronezh. We would like to work in Saint Petersburg someday, as it is the empress of Russia. We are not aggressively invading the Russian market; we are just considering incoming proposals that could be interesting to us.

The objective here is not to design as much as possible but to produce good designs with good results and positive emotional feedback from the people and the project. ■



WHERE TRUCKING MEET RELIABILITY

Comprehensive one-stop logistics solutions

Services:

Trucking

- 2018 model DAF trucks owned by KWE
- GPS / Satellite monitored Trucks
- Daily departure FTL/LTL

Air Freight

- Standard & Express services, Global market coverage

Ocean Freight

- FCL and NVOCC LCL Services, Global market coverage

Warehousing

- 18.000 m² Amsterdam, 22.500 m² Russia

Customs Clearance

- Customs brokerage licenses, Member of ASMAP, AEO, ISO 9001

For inquiries please contact:

Netherlands

Kintetsu World Express (Benelux) BV
Casablancaweg 16
1047 HP AMSTERDAM
The Netherlands
T + 3120 65544

Mail: amssls@kwe.com

Russia

Kintetsu World Express (RUS)Inc.LLC
Vishnevaya Str.9
125362 Moscow
Russia
T +7 495 7713969

Mail: mowsls@kwe.com

KWE
Global Logistics Partner

www.kwe.com



Танец с голландским акцентом



Диана Вишнёва и Эрик Готье
в постановке Ханса ван Манена
«Старик и я» (Международный
фестиваль «Context. Diana Vishneva»)

Diana Vishneva and Eric Gautier.
The Old Man and Me by Hans van
Manen (The international festival
Context. Diana Vishneva)

Netherlands Dance Theater, более известный как NDT, был основан в Гааге в 1959 г. в противовес классическому танцевальному направлению, которое, впрочем, в Голландии тоже начало развиваться только где-то после Второй мировой войны. Новый театр ставил задачи поиска современных форм в хореографии, которые можно было бы соотнести с национальным характером

✂ **Екатерина Баева**
📷 **Ирина Туминене**

NDT, наверное, самая популярная труппа в области современной хореографии. И не случайно: пятьдесят лет в театре работают выдающиеся современные хореографы и репетиторы, а NDT стал первым театром в истории, где ввели обя-

зательные уроки современной хореографии для танцовщиков в дополнение к классическому экзерсису. Мы расскажем, кто помогал театру в создании этого культурного феномена.

Ханс ван Манен

На открытии NDT показывали работы 27-летнего нидерландского хореографа Ханса ван Манена,

который получил образование как классический танцовщик и успел поработать у Ролана Пети в Париже. Ван Манен и NDT – это любовная история, способная затмить все встречи и расставания Элизабет Тейлор и Ричарда Бартон. С 1961 по 1971 г. ван Манен работает штатным хореографом и художественным руководителем в NDT, потом уходит в Dutch National Ballet из-за «внутренних разногласий». Через 15 лет, по той

же причине (!), уходит из Национального балета и возвращается в NDT. Еще 15 лет – и с 2003 г. «балетный Микеланджело Антониони» снова работает в Амстердаме.

Несмотря на непростой характер и, вероятно, отчасти благодаря своей репутации, Ханс ван Манен – имя, известное сейчас почти каждому, даже далекому от балета зрителю. Летом 2017 г. ему исполнилось 85 лет, а его работы до сих пор можно найти в репертуаре многих, не только родных нидерландских, ведущих театров мира. В Большом в 2016–2017-м ставили «Вариации на тему Франка Бриджа», в Мариинском до сих пор показывают «Адажио Хаммерклавир», «Вариации для двух пар», «Пять танго» и др. Надо сказать, что работал знаменитый хореограф крайне плодотворно, в начале своей карьеры для одного только NDT создавая не меньше десяти работ в год, и неудивительно, что его хореографический язык долгое время доминировал во всей европейской современной хореографии.

Сам хореограф называл себя «конструктивистским мыслителем» и требовал, чтобы его балеты были «понятными и логичными». С другой стороны, в каждом его балете четко прослеживается эмоциональная сторона. Это еще не история, но уже не просто геометрия; это, скорее, геометризованное чувство. Уже в ранних работах ван Манен языком танца рассуждает о сексуальности, о телесности человека и о силе, влекущей людей друг к другу. Другие важные составляющие его стиля – это элементы гимнастики, воинских построений и обычных движений, органично вплетенные в язык классического танца.

Хореографию ван Манена распознать довольно нетрудно.

Взять, например, одну из ставших иконическими работ – «Сарказм» (1981) на музыку Прокофьева, показанный в России в прошлом году в рамках фестиваля «Context. Diana Vishneva». Фортелянная музыка (еще один частый признак хореографии ван Манена). На сцене – мужчина, женщина, рояль. Все исполнители, в том числе рояль, в лаконичном черном; дизайн

A Dance with a Dutch Accent

Netherlands Dans Theater, commonly known as NDT, was founded in 1959 in The Hague to oppose the classical dance style, which itself did not begin to develop until after World War II. The new theater was orientated towards the search for contemporary choreographic forms associated with the national character

✂ **by Ekaterina Bayeva**
📷 **Irina Tuminene**

NDT is perhaps the most renowned contemporary dance company. There is good reason for such popular appeal – for 50 years, NDT has been a hub for outstanding modern choreographers and tutors, and the first theater ever to add compulsory contemporary choreography classes to the classical dance curriculum. Here, we will tell you about the contributors to this remarkable cultural phenomenon's formation.

Hans van Manen

NDT opened with a performance by the 27-year old Hans van Manen, a classically trained choreographer who had already worked for Roland Petit's company in Paris. The story of Van Manen's relationship with NDT is a romance to steal the show from all Elizabeth Taylor and Richard Burton's reunions and partings. From 1961 to 1971, van Manen was a resident choreographer

and artistic director for NDT, which he eventually left due to 'internal disputes' to join the Dutch National Ballet. Fifteen years later, for just the same reason (!) he left the National Ballet for NDT. Another 15 years passed before the Antonioni of ballet returned to Amsterdam in 2003.

Despite his challenging personality and probably thanks to his reputation, Hans van Manen is a name that will be familiar to nearly every member of the audience, even those least interested in ballet. In summer 2017, he turned 85; the repertoire of many theaters, including both Dutch and international stages, still feature his works. Frank Bridge Variations was performed in 2016 and 2017 at the Bolshoi Theater; the Mariinsky Theater continues to perform Adagio Hammerklavier, Variations for Two Couples, Five Tangoes and others. It should be noted that the famous choreographer was at one time extremely productive; in his early career he created at least 10 works annually for NDT alone, so it is not surprising that his dance language was dominant throughout contemporary European choreography.

The choreographer called himself a constructive thinker and demanded that his ballets be 'legible and logical'. On the other hand, each of his choreographed pieces clearly features sensuality. It is neither a story nor mere geometry, but rather geometrized emotion. Even in his early works, van Manen employs a dance vocabulary to articulate sexuality, physicality and the power that attracts people to each other. Among other key features of his style are elements of gymnastics, military formations and ordinary movements, harmoniously interwoven with the classical language of ballet.

Van Manen's choreography is easily recognizable.

Take, for instance, Sarcasm (1981), one of his iconic ballets, set to Sergey Prokofiev and brought to Russia last year for the CONTEXT. Diana Vishneva festival. Piano music plays (another feature to appear repeatedly in van Manen's choreography). On the stage there is a man, a woman and a grand piano. All performers, including the grand piano, are in laconic black – costumes designed by the choreographer. The man's torso is naked; the woman wears a one-shoulder dress.

The ballet title mindfully informs the spectator of the emotion which is about to be dissected. The couple actively moves throughout the stage as if parodying one another. Their relationship is explicitly carnal yet imbued with mockery; as the woman reaches out and grabs the man at his crotch, he throws at his feet pretending to feel ecstatic. Their dance is the perfect combination of passion and irony, a combination you can't help noticing in another performance, Déjà Vu (1995), staged by the Dutch National Ballet in 2018 for the St. Petersburg Dance Open festival. Another couple in black leotards appears on stage to aggressively settle disputes, set to the music of Arvo Pärt.

The battle of the sexes is one of the dominant themes of van Manen's art. In this constant onstage collision, the woman appears authoritative, aggressive, and for the most part evokes no sympathy. All the more reason to watch The Old Man and Me (1996). A duet of age, the dancers horsing around and acting like teenagers in the beginning, shifts away from an absent storyline and passionless eroticism, as the man and woman develop through the quite understandable narrative of a long lasting relationship, complex yet very cordial. Prima ballerina of the Mariinsky Theater, Diana Vishneva, and her friend, Vladimir Malakhov, demonstrated their subjective perception of this plot in 2015 at the celebration of the 20th anniversary of Diana's career.

Jiří Kylián

In 1975, a new resident choreographer came on board to become NDT's joint artistic director. The Czech dancer Jiří Kylián, who had previous-

костюмов тоже принадлежит хореографу. Мужчина обнажен по пояс, женщина с голыми плечами.

Уже в названии зрителю заботливо сообщают, какая эмоция будет препарироваться. Пара активно перемещается по сцене, словно пародируя друг друга. Их отношения недвусмысленно плотски, но при этом исполнены издевки: когда партнерша протягивает руку и хватает мужчину за промежность, тот в притворном экстазе бросается к ее ногам. В их танце прекрасно сочетаются страсть и ирония, и как тут не увидеть иронии в работе под названием «Дежа вю» (1995), которую Национальный балет Нидерландов привозил в 2018-м в Петербург на Dance Open: пара в черных купальниках под музыку Арво Пярта снова динамично выясняет отношения.

Противостояние полов – одна из доминирующих тем в творчестве ван Манена. В этой постоянной борьбе на сцене женщина часто показывается властной, агрессивной и в целом не особенно вызывает сочувствие. Тем более симпатична работа «Старик и я» (1996). Дуэт, в котором возрастные мужчина и женщина дурачатся и, в общем, поначалу ведут себя как тринадцатилетние подростки, по ходу своего развития отходит от принципа бессюжетности и холодного эротизма, создавая вполне понятную историю долгих, непростых, но очень теплых отношений. Свое видение этой истории показали прима-балерина Мариинского театра Диана Вишнева и ее друг, танцовщик Владимир Малахов, в рамках двадцатилетия творческой деятельности балерины в 2015 г.

Иржи Килиан

В 1975 г. в NDT приходит новый штатный хореограф, ставший одним из художественных руководителей, – чех Иржи Килиан, до этого танцевавший в труппе Джона Кранко в Штутгарте. В 1978 г., всего в 31 год, Килиан становится единоличным художественным руководителем театра, проработав в этой должности до 1999 г., и вплоть до 2009 г. продолжает ставить для NDT новые хореографические опусы.

Именно работа с Килианом превратила труппу NDT в настоящий звездный ансамбль. Ему же пришла в голову революционная идея создать в рамках театра не один, а три танцевальных коллектива. В 1987 г. он создает NDT 1 и NDT 2. NDT 2 – труппа для танцовщиков от 17 лет до 21 года; они танцуют более жизнерадостные, «солнечные» балеты. NDT 1 – основная труппа, которой Килиан ставит более мрачные, тревожные, жесткие вещи. В 1991 г. четверо танцовщиков «в возрасте от 40 лет и до смерти» выделяются в NDT 3, где артистам создается особый репертуар – исходя из их возможностей и стремлений, уделяя особое внимание не трюкам, а актерскому мастерству. Например, именно для этой труппы был первоначально поставлен «Старик и я» ван Манена. Благодаря такому разделению в NDT до сих пор поддерживается уникальная атмосфера творческой преемственности и



вместе с тем свободы. В 1998 г. Килиан привозил NDT 3 в Москву, и, несмотря на финансовый провал гастролей (билеты были чудовищно дорогими), уже тогда зрители могли оценить его затею по достоинству.

Увидеть работы Килиана в России не так просто, но возможно (и, безусловно, очень стоит того). Первой права на исполнение его балетов в России получила труппа Музыкального театра имени Станиславского в 2010 г. В нынешнем сезоне в афише театра – сюрреалистичная и эффектная «Маленькая смерть» (1991) на музыку Моцарта и филигранные «Восковые крылья» (1997), квинтэссенция утонченности позднего мастера. Вездесущая Диана Вишнева в 2013 г. станцевала в Москве с премьерой Американского балетного театра Марсело Гомесом лиричную раннюю работу «Облака» (1976) на музыку Дебюсси. В Большом театре в 2017 г. состоялась премьера балета «Забятая земля» (1987), который исследует темы прошлого и памяти и вдохновлен, в частности, живописью Эдварда Мунка.

Пол Лайтфут и Соль Леон

С 2002 г. в NDT царствует творческий и семейный дуэт – англичанин Пол Лайтфут и испанка Соль Леон. Оба долгое время сами танцевали в труппе и потому близко знакомы со всеми ключевыми работами, сформировавшими артистическую репутацию труппы. В тандеме они работают уже с 1989 г. Интересно, что в оригинале почти все названия работ пары начинаются на букву S: их, как правило, придумывает Лайтфут и последовательно посвящает свой жене Соль (Sol) и дочери Соре (Sora). Как и многие голландские резиденты, хореографы невероятно продуктивны, а каждый сезон репертуар труппы очень значительно обновляется. Художественный руководитель труппы Лайтфут говорит, что смысл творчества – в развитии, а не в повторении.

Экспрессивные, очень театрализованные работы Лайтфута и Леон – желанные гости на всех площадках. Как только в городе появляется афиша с надписью NDT, билеты раскупаются почти мгновенно; радует, что гастролирует театр довольно регулярно. Пока что только Большой в 2016-м показывал «Совсем недолго вместе», да снова Диана Вишнева несколько раз на разных площадках выступала с «Объектом перемен». В следующем сезоне Лайтфут и Леон ставят для Парижской оперы, и очень хочется надеяться, что их хореография доберется и до российской сцены. ■

Соль Леон и Пол Лайтфут,
«Тоска/Бабочка»

Sol León and Paul Lightfoot,
Sehnsucht/Schmetterling

ly performed in John Cranko's Stuttgart troupe, was only 31 when he was appointed the sole art director of the theater in 1978. He held this position until 1999 and continued to stage new choreographic works for NDT until 2009.

It was Kylián who transformed the NDT troupe into a truly well-known company. It was also Kylián who conceived the revolutionary idea of establishing three performance companies instead of one within the same theater. In 1987, he founded NDT 1 and NDT 2, the latter intended for young dancers from age 17 to 21 to perform more buoyant and sunshine-filled choreography. For NDT 1, the flagship company, Kylián adds more solemnity, anxiety and rigidity to his works. In 1991, four dancers 'varying in age from 40 to death' emerged as NDT 3, possessing a special repertoire based on their capabilities and inclinations, with a focus on acting rather than stunts. NDT 3 was on van Manen's mind when he intended and first staged The Old Man and Me. This kind of division makes it possible for NDT to support the unprecedented atmosphere of artistic continuity combined with freedom. In 1998, Kylián brought NDT 3 to Moscow, where the audience did justice to his enterprise, despite the commercial failure of the tour (the tickets were epically expensive).

It is not that simple but possible (and unquestionably worth it) to see Kylián's works in Russia. The first theater entitled to perform his ballets in Russia was the Stanislavsky Moscow Music Theater in 2011. This season, its billboard includes the surrealist and vibrant Petit Mort (1991) set to the music of Mozart, and the filigreed Wings of Wax (1997), the quintessence of the late maestro's sophistication. In 2013, the omnipresent Diana Vishneva and American Ballet Theater principal dancer, Marcelo Gomes, performed Clouds, Kylián's early lyrical piece set to the music of Debussy. In 2017, the Bolshoi Theater staged the

premiere of Forgotten Land (1987), investigating the subject of the past and memory, inspired in particular by Edward Munch's paintings.

Paul Lightfoot and Sol León

Since 2002, NDT has been under the reign of the artistic family of British choreographer, Paul Lightfoot, and Spanish choreographer, Sol León. They both had previously danced with the company and were therefore well acquainted with the key ballet pieces to shape the troupe's artistic reputation. They have been working collaboratively since 1989. It is interesting to note that the titles of nearly all of their works start with the letter S. Paul Lightfoot is usually the one to create those titles, which he dedicates to his wife, Sol, and their daughter, Sora. Like many Dutch resident choreographers, this couple prove to be very productive as they markedly update the company's repertoire every season. Lightfoot, artistic director of NDT, says that the meaning of art is development, not repetition.

Lightfoot and León's evocative and very dramatized choreography is always welcome on any stage. As soon as a billboard bearing the abbreviation NDT appears in a city, tickets will sell out almost immediately. The good news is that the company organizes tours on quite a regular basis. As for Russia, only the Bolshoi has presented one of their ballets, which was Short Time Together in 2017. Aside from this, Diana Vishneva has performed in Subject to Change on a number of different stages. For the next season, Lightfoot and León will create a ballet for the Paris Opera, so we are holding out hope that their choreography will make it to the Russian stage. ■

РЕКЛАМА

“Это новая веха в истории доения!”

Lely представляет новейший доильный робот Astronaut A5

Узнайте о преимуществах автоматического доения в российском представительстве ООО "Лейли Рус"

тел. +7 (495) 77-121-77, e-mail: Russia@lely.com

www.lely.com

Награда **для** ОТЛИЧНИКОВ

В июне состоялась юбилейная, 15-я церемония вручения премии RusPrix Award за активный вклад в развитие российско-голландских отношений

 **Екатерина Сваровская**



О т гармонии в цветах к гармонии в делах» – девиз премии RusPrix Award, обыгрывающий похожесть флагов России и Голландии, существует, как и сама премия, с 2004 г., когда ее учредили Торгово-промышленная палата РФ, посольство Российской Федерации в Нидерландах, Российский союз промышленников и предпринимателей и примкнувший к ним в 2006 г. NRCH (Нидерландско-российский центр содействия торговле).

Каждый год компании и предприниматели, особым образом проявившие себя в развитии российско-голландских отношений, получают из рук посла России в Нидерландах диплом и статуэтку в виде двух переплетенных тюльпанов. Церемония вручения премии приурочена к Дню России и традиционно про-

водится в Нидерландах в числах, близких к 12 июня. Так, в этом году торжественный вечер RusPrix Award прошел 15 июня.

Чтобы попасть в список номинантов, необходимо, чтобы кандидатуру сначала предложили учредители, а потом утвердили попечительский совет и посольство РФ. Участвовать могут как полностью голландские компании, так и совместные предприятия и проекты. По словам представительницы премии Александры Головиной, параметр попадания в список номинантов единственный – «значительный вклад в развитие российско-голландских отношений».

За прошедшие пятнадцать лет лауреатами премии стали 26 компаний, 15 человек и организаторы 4 культурных инициатив. «Наличие приза никак не влияет на дальнейшее ведение бизнеса в России, но оказывает влияние на имидж компании. Цель проекта RusPrix Award – это формирование благоприятного общественного мнения и положительного образа России в Нидерландах. Церемонии RusPrix Award призваны показать взаимную заинтересованность и стабильность в развитии отношений между Россией и Нидерландами», – говорит Головина.

Премия традиционно проходила в городе Нордвейк-ан-Зее, где пять лауреатов получили статуэтки из рук посла РФ в Нидерландах Александра Шульгина и советника президента Торгово-промышленной палаты РФ Георгия Петрова. «Несмотря на определенные сложности в отношениях с Нидерландами в настоящий момент, экономическое сотрудничество продолжает развиваться», – отметил в своем выступлении Шульгин. – В 2017 г. значительно увеличился товарооборот, и на данный момент Нидерланды находятся на первом месте в Европе по российскому экспорту, а также являются третьим по важности торговым партнером России в мире». ■

Гостями церемонии RusPrix Award каждый год становятся члены правительства и Королевского двора Нидерландов, представители голландского и российского бизнеса, представители культуры и общественных организаций, журналисты, российские соотечественники, проживающие в Нидерландах.

Award **for** excellence

In June this year, the 15th Annual Commemorative Ceremony of the RusPrix Award was held to honor active contributors to the development of Russian-Dutch relations

 **by Ekaterina Svarovskaya**

From harmony in colors to harmony in business" is the slogan of the RusPrix Award, recalling the similarity between the two countries' national flags. The slogan has been around since 2004, like the award itself, which was established by the Russian Chamber of Commerce, the Russian Embassy in the Netherlands and the Russian Union of Entrepreneurs and Employers, with the Netherlands-Russia Council for Trade Promotion (NRCH) joining in 2006.

Every year, businesses and entrepreneurs who have made a significant contribution to the development of Russian-Dutch relations receive a diploma and a statuette in the shape of two interlaced tulips, pre-

sented by the Russian Ambassador to the Netherlands. The award ceremony is timed to coincide with Russia Day, taking place in the Netherlands around June 12th. This year, the RusPrix Award gala night was held on June 15th.


To make the shortlist of potential nominees, a candidate should be first proposed by the founders and then approved by the Board of Trustees and the Russian Embassy. In order to be an eligible candidate, a company must be based fulltime in the Netherlands and must be a joint venture or a joint project. According to Ms. Alexandra Golovina, a representative of the award, the only criterion for nomination is "outstanding contribution to the development of Russian-Dutch relations."

Over the past fifteen years, RusPrix has been awarded to 26 companies, 15 individuals and 4 organizers of cultural initiatives. "In no way does the award influence how business is conducted in Russia, but it does positively affect the recipient's image. The RusPrix Award project was established to foster a positive opinion of Russia in the Netherlands. The RusPrix Award aims to exhibit mutual interest in the development of Dutch-Russian relations, and the stability of this development," emphasizes Ms. Golovina.

As per tradition, the award ceremony was held in Noordwijk aan Zee, where five winners were presented with statuettes by the Ambassador of the Russian Federation to the Netherlands, Alexander Shulgin, and the Councilor to the President of the Russian Chamber of

The RusPrix Award annual ceremony is attended by members of the Dutch Government, members of the Royal House of the Netherlands, Dutch and Russian business people, representatives of cultural organizations and NGOs, journalists, and fellow citizens living in the Netherlands.

Commerce, Mr. Georgi Petrov. "Despite certain challenges facing our current relationship with the Netherlands, our economic cooperation is progressing," noted Mr. Shulgin in his address. "In 2017, we witnessed a considerable rise in trade turnover, making the Netherlands the largest EU exporter to Russia and Russia's third most important trade partner in the world". ■

Moscow
Ulitsa Krasnoproletarskaya 16/1
+7 495 989 54 84

St. Petersburg
Nevsky Prospekt 30
+7 812 374 65 75

LowLands Accounting Services

Setting Up a Business in Russia

Russian Statutory Accounting

International Management Reporting

Payroll Services

www.lowlands.ru

РЕКЛАМА



«Нет других компаний, работающих по нашей схеме»

Хирард Уитендаль, партнер голландской аудиторской компании Score Audit, – о важности офиса в Москве и принципиальном отличии от большой четверки

 **Петр Харатьян**

Многие международные компании, имеющие холдинговую структуру, размещают свои штаб-квартиры в Голландии, где довольно благоприятные для этого условия. Среди таких компаний множество иностранных, в том числе и российских. Например, если я выгляну из своего окна в Амстердаме, то увижу штаб-квартиру Veon, то есть российского «Вымпелкома». Несмотря на то что компания изначально российская и основная ее деятельность сосредоточена в России, ее холдинг базируется в Амстердаме. И таких примеров много. Очевидно, что их бизнес в России гораздо крупнее, чем в Голландии. Но поскольку их штаб-квартира расположена в Нидерландах, аудит также должен проводиться местными аудиторами.

Зачем нужны голландские аудиторы

По голландским законам каждая компания должна проводить у себя аудит в соответствии с так называемыми Международными стандартами аудита. Но все же есть разница между тем, как аудит проводится в Голландии и как в России, и сложности, связанные с этими различиями. Кроме того, в компании, зарегистрированной в Нидерландах, аудит должен проводить нидерландский же аудитор, а российский не может этим заниматься по закону, и наоборот. Вот почему – и это очень важно в нашей стратегии – мы открыли офис Score Audit в Москве.

Поскольку наша компания уполномочена регулятором финансового рынка и является членом Российского союза аудиторов, мы можем работать и с российскими, и с голландскими компаниями, имея под рукой все, что необходимо для аудита, на расстоянии

вытянутой руки: документацию, стандарты качества, сотрудников, работающих под нашим руководством над аудитом, и т. д. Нашим российским клиентам, имеющим холдинг в Голландии, не приходится нанимать аудиторов раздельно в каждой из стран.

Вся отчетность – в одних руках

Насколько мне известно, нет других аудиторских компаний, работающих по схожей с нашей схеме. Разумеется, есть фирмы, которые базируются в России и являются при этом частью международной аудиторской сети. Тут в первую очередь стоит вспомнить о большой четверке. Конечно, у них есть офисы повсюду, включая Россию и Голландию. Но хотя каждая из них (например, Deloitte, где я раньше работал) носит одно и то же название, собственники у них в разных странах разные.

По этой причине при аудите международных компаний автоматически возникают дополнительные сложности: разные собственники – разные интересы, нередко противоположные друг другу. Партнеры в Нидерландах заинтересованы в том, чтобы получать прибыль в Голландии, партнеры в России хотят того же, работая в России. И у них нет никакого стимула делить эту прибыль, как и нет механизма делить между собой риски. А это важно, поскольку аудитор холдинга несет материальную ответственность, если с отчетностью клиента что-то идет не так.

В нашем случае ответственность лежит на одной и той же компании с одним и тем же собственником, а офис в России – это не партнер, а часть той же самой Score Audit. Поскольку у нас все централизовано, аудит осуществляется быстрее и эффективнее: нет других партнеров, с которыми приходилось бы согласовывать деятельность, и есть офис в Москве, где располагаются наши клиенты и где мы выполняем большую часть работы.

В отличие от прочих аудиторских фирм вроде компаний большой четверки, имеющих более широкую специализацию и более обширную бизнес-модель, мы работаем только с международными компаниями. Это наша стратегия и наши гарантии качества. ■

“No other company has a business model like ours”

Gerard Uijtendaal, a partner in the Dutch firm Score Audit, talks about the importance of their Moscow office and how they differ conceptually from the Big Four

 **by Petr Kharatyan**

Many multinational holding companies choose to house their headquarters in the Netherlands, as a country offering favorable working conditions.

Among these are many are foreign-owned, including Russian-owned, companies. For instance, if I look out of my office window in Amsterdam, I will see the headquarters of VEON, which is the Russian Vimpelcom. Originally from Russia, and with operations concentrated in Russia, VEON has its holding company in Amsterdam and is one of numerous companies to do so. They evidently have a larger scale business in Russia than in the Netherlands, but since their headquarters are here, their activities must be audited by local auditors.

Why Russian businesses need Dutch auditors

Dutch law requires that every company be subject to audit under the so-called International Standards on Auditing, but the process of conducting an audit in the Netherlands differs from that in Russia, and this difference poses some challenges. Moreover, if a company is registered in the Netherlands, its activities must be audited by a Dutch auditor – a Russian auditor by law will not be allowed to do so, and the reverse applies to companies registered in Russia. This led us to set up a Score Audit office in Moscow, which is an essential element of our strategy.

Authorized by the Financial Markets Authorities and a member of the Russian Union of Auditors, our company is able to work with both

Russian-owned and Dutch-owned businesses, and has at hand all the things necessary to conduct an audit, including documents, quality standards, audit staff under the leadership of our managers, and other resources. Our Russian clients with Dutch holding companies do not have to hire different auditors in each country.

All financial statements in one pair of hands

To the best of my knowledge, no other auditing firm has a business model like ours. One can certainly find companies in Russia that work within a global network of auditing firms. The first such network to come to mind are the Big Four accounting firms, which have offices all around the world, including in Russia and the Netherlands. However, despite having the same name (such

as Deloitte, where I used to work) they have different owners in different countries.

This is the reason why multinational corporations will by default face extra issues when conducting an audit, with one owner's interests differing from, and sometimes completely opposing, the interests of another owner. A Dutch partner will strive for profit in the Netherlands, while a Russian partner will seek to draw income from operations in Russia. They do not have any incentive to share their earnings or to divide up the risks. This difference appears critical, considering that an auditor of a holding will be financially liable if something goes wrong with the client's financial statements.

In our case, the responsibility rests with one company owned by one person, as the Russian office is not a partner but rather a part of Score Audit. As everything is centralized, we can audit at a faster pace and more efficiently; we do not have partners to coordinate our activities with, but we have an office in Moscow where we do most of our work, close to our clients.

Unlike other audit firms, such as the Big Four, with broader specializations and a more extensive business model, we work with international businesses only. This is our strategy and our guarantee of quality. ■

Как получить МВА в Голландии

Рассказывает директор московского офиса NESO **Йерке Версхоор**



 **Екатерина Сваровская**

Если студента интересует МВА, то мы можем рассказать о том, какие бизнес-школы есть в Голландии, на что следует обратить внимание при выборе. Мы помогаем организовать процесс поступления, поэтому именно к нам обращаются со своими вопросами, чтобы сориентироваться в самых важных моментах. Кроме этого потенциальные студенты нередко хотят услышать отзывы выпускников и студентов той или иной школы, и в этом мы тоже можем помочь, так как координируем ассоциацию голландских выпускников в России. Мы связываемся с выпускниками интересующей школы и находим тех, кто готов поделиться своим опытом.

Следует быть готовым к тому, что будущего студента МВА ожидает очень интенсивный и насыщенный год, к тому, что придется много и напряженно работать. В Голландии обучение происходит не только в стенах университета – как правило, 20–50% учебного процесса (в зависимости от вуза и программы) занимает самостоятельная работа в библиотеке, над проектами и кейсами. А на семинарах студенты обсуждают, анализируют изученное и применяют знания в условиях, максимально приближенных к реальной жизни.

Также следует помнить, что, оказавшись в многонациональной межкультурной среде, студентам нужно будет научиться находить общий язык с совершенно разными людьми.

Почти все голландские программы МВА большое внимание уделяют личностному развитию и развитию навыков нетворкинга. Последние играют очень важную роль в голландской бизнес-среде. А еще Голландия – отличный выбор для тех студентов, кто ориентирован на получение международного опыта и хочет разобраться в специфике ведения бизнеса в разных странах и на разных рынках.

Одним из главных преимуществ бизнес-образования в Голландии является его практико-ориентированность. Российское образование зачастую очень академичное, и выпускники не всегда готовы к реальной работе, особенно это касается прикладных специальностей вроде менеджмента и делового администрирования. В Голландии же существуют очень тесные связи между университетами и корпоративным сектором – студенты МВА и EMBA, как правило, не просто посещают с учебными визитами компании, но и получают бизнес-кейсы из их опыта, а решения, предложенные студентами, могут быть взяты на вооружение компаниями.

Важным плюсом также является финансовая составляющая: стоимость как самих голландских программ МВА (в среднем курс МВА стоит 20 000–40 000 евро), так и стоимость проживания, как правило, ниже, чем в Великобритании и США.

Российские студенты очень большое внимание обращают на рейтинги, однако далеко не все задумываются о том, как они составляются и по каким причинам та или иная программа или школа занимает ту или иную позицию. Сравнивать, например, американские и голландские бизнес-школы не совсем уместно, они находятся в разных, так сказать, весовых категориях – США с населением в 325 млн человек, крупнейшей экономикой в

мире и Голландия с 17 млн населения и общей площадью не больше Московской области, поэтому вполне естественно, что страны предлагают разные условия для бизнес-образования. Хотя если повнимательнее посмотреть на некоторые отрасли, например агробизнес, то Нидерланды многим могут дать фору – страна является вторым крупнейшим в мире экспортером сельскохозяйственной продукции после США.

Рейтинги не всегда могут оценить объективно все факторы, а первое место не обязательно означает, что это лучшая школа для конкретного студента. Например, ни в одном рейтинге не учитывается, что иностранцы – выпускники голландских вузов могут целый год жить и работать в Голландии после окончания учебы, а для тех, хочет остаться в стране и устроиться на работу, это очень важное преимущество.

Почти все университеты предлагают частичные стипендии на программы МВА, как правило, они покрывают 20–50% стоимости обучения. На них могут претендовать студенты, которые не просто отвечают всем минимальным требованиям, предъявляемым поступающим, но и имеют хорошие оценки по GMAT и TOEFL/IELTS, а также предоставляют убедительные мотивационные письма. Чем более ясные мотивация и цели у студента и чем лучше он может их изложить, тем больше шансов на стипендию.

За последние десять лет мобильность российских студентов увеличилась втрое, на сегодняшний день в Голландии учится 1200 россиян. С другой стороны, мы наблюдаем увеличение интереса голландских студентов к обучению в России, которым мы также предоставляем информацию о российских вузах и возможностях. ■

Nuffic NESO Russia
Netherlands Education Support Office

Nuffic NESO Russia – официальный представитель всех голландских университетов в России при Nuffic – Нидерландской организации по международному сотрудничеству и интернационализации образования со штаб-квартирой в Гааге. С момента открытия в 2009 г. предоставляет информацию о высших учебных заведениях Голландии, англоязычных программах, стипендиях университетов; процедуре подачи документов в университет и на стипендию, а также различных аспектах жизни и учебы в Голландии.

“Russian students’ mobility has tripled over the past 10 years”

On earning an MBA in the Netherlands –
Jerke Verschoor, Director of the NESO Office in Moscow

 **by Ekaterina Svarovskaya**

If a student is considering an MBA program, we can tell them about the programs available at Dutch business schools and what they should pay attention to. We help them to find their way through the enrollment process, so people contact us whenever they have questions to figure out the aspects that matter the most. Moreover, potential students often want to hear feedback from the students and alumni of a particular school, and we can provide them with such information, as we also coordinate the Netherlands Alumni Network Russia. We get in touch with the alumni of the targeted school and find people who are ready to share their opinion.

A future MBA student should be ready for a very busy and intensive academic year with a lot of hard work. In addition to hours spent in the classroom, about 20% to 50% (depending on the school and curriculum) of learning activities in the Netherlands are dedicated to individual work on projects and cases, plus independent study in the library. Workshops are for the discussion and analysis of the material students have already read, and for real-world practice of their newly acquired knowledge.

They should also keep in mind that they are expected to find a common language with markedly different people in a multinational and multicultural environment. Nearly all Dutch MBA programs are very much focused on personal development and networking skills, the latter being of great importance for Dutch business. The Netherlands is also an ideal choice for those oriented towards gaining international experience and understanding specific aspects of doing business in different countries and in different markets.

One of the key advantages of business education in Holland is its focus on real-world practice. Education in Russia very often seems too theoretical, and graduates are not always ready for real work, which is especially true for practical areas like management and business administration. In contrast, Dutch universities maintain very close ties with businesses, so MBA and EMBA students for the most part not only do their internship at corporations, but also receive real business cases based on the experiences of the companies, which, in turn, are able to implement solutions suggested by students.

Another positive aspect is finance. Both tuition for Dutch MBA programs (20 000 to 40 000 euros on average) and accommodation are normally cheaper than in the UK or the US.

Nuffic NESO Russia
Netherlands Education Support Office

Nuffic Neso Russia is the official representative of all Dutch universities in Russia. It is part of Nuffic, the Dutch organization for international cooperation and internationalization in education, which has its head office in The Hague. Since its founding in 2009, it has been providing information about higher education institutions in the Netherlands, programs taught in English, scholarships, enrollment and scholarship application processes, and various aspects of life and study in Holland.

Russian students tend to focus on ratings, but not everyone thinks of how those ratings are formed and what aspects are considered for assigning this or that rank to a particular program or school. It is unreasonable to compare American and Dutch business schools, as I would say they belong to different weight classes: the US, with a population of 325 million and the world's largest economy, versus Holland, with 17 million people and a territory the size of the Moscow region. Therefore, it's natural that countries offer different conditions for business education. Yet, if you take a closer look at certain areas, for instance, agriculture, the Netherlands is able to outmatch many other countries, as it is the second largest exporter of agricultural goods, after the US. Ratings are not always capable of providing an impartial assessment of all factors, so the top position will not necessarily mean the best school for this specific student. You will find that no rating considers the fact that foreign alumni of Dutch universities

may live and work in Holland for a whole year after graduation, which is of great advantage to the students who would like to stay in the Netherlands and find a job after completing their studies.

Nearly all universities make a partial scholarship available for MBA students. It is normally enough to cover 20–50% of the tuition fee. Eligible applicants should not only meet the minimum requirements, but should also have high GMAT and TOEFL/IELTS scores, and submit convincing motivation letters. A student with distinct and explicitly expressed motivation and objectives will have a better chance of receiving a scholarship.

In the past decade, Russian students' mobility has tripled. There are 1,200 Russians studying in Holland today. At the same time, we see a growing number of Dutch students who would like to study in Russia. We provide them with information about Russian universities and study opportunities. ■

90 лет транспортных инноваций

DAF



В 1928 году Хуб Ван Доорн основал небольшую мастерскую в городе Эйндховен, Нидерланды. Сегодня DAF — один из ведущих производителей грузовых автомобилей в мире, который уделяет большое внимание качеству, инновациям и транспортной эффективности. Новые CF и XF признаны лучшими международными грузовиками года в мире «International Truck of the Year 2018».

К 90-летию компания выпустила лимитированную серию модели XF, подробнее на www.daf.com/XF90

РЕКЛАМА. * International Truck of the Year 2018 — международный Грузовик Года 2018. ** Driven by quality — управляемый качеством.

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

РЕКЛАМА



DAF

PROTECT

against rising water levels in
coastal areas and delta regions

As a leading marine contractor, we offer several flood defence
and coastal protection programmes to protect against water.
How? By reclaiming land, building with nature and reinforcing
dikes. Get ready to protect your community.



Marine ingenuity



Watch our coastal protection videos

 vanoord.com/dredging

Van Oord 
Marine ingenuity