

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

15/178 май 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

РОССИЙСКО-
ТУРЕЦКИЙ
ДИАЛОГ:
**ТЕРРИТОРИЯ
СОТРУДНИЧЕСТВА**

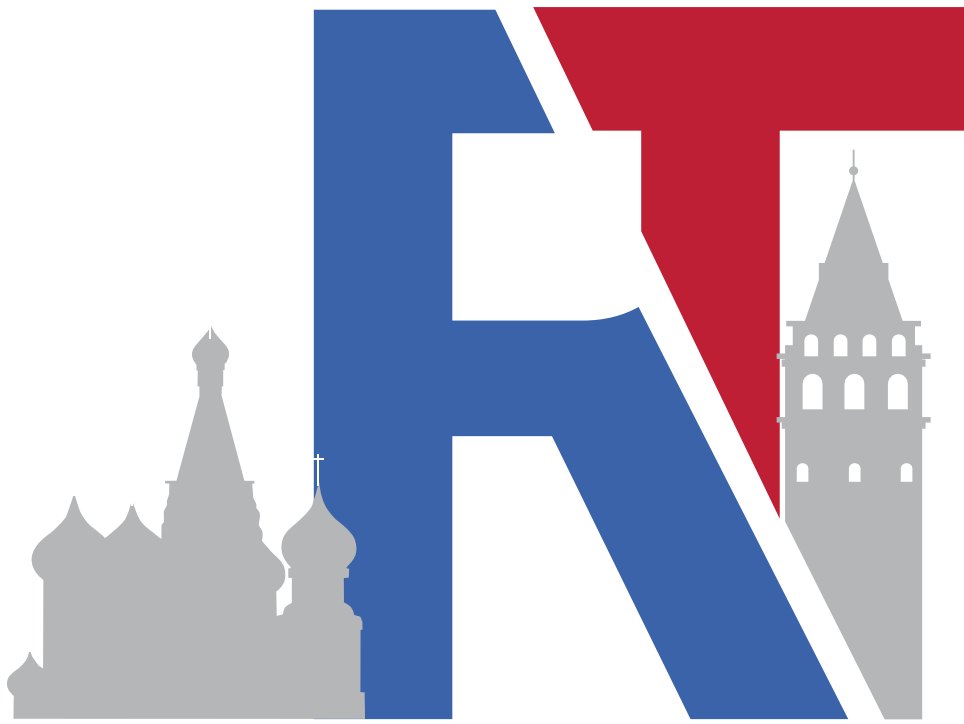


RUSSIA — ISLAMIC WORLD
KAZANSUMMIT 2022
13th International Economic Summit of Russia and OIC countries
MAY 19-21, 2022

ОЭЗ И
ПРОМЫШЛЕННЫЕ
ПЛОЩАДКИ -
СОВРЕМЕННОЕ
ИННОВАЦИОННОЕ
ПРОСТРАНСТВО

**«РОМАН ПЕТРУХИН,
ОЭЗ «Липецк»:**

**«ПРОИЗВОДСТВУ НУЖНЫ
ДОСТУПНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И КРЕДИТЫ»**



RUSSIA
TURKEY

DIALOG

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ**

Редакционный совет: **Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова**
Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редакторы номера:

Александра Убоженко, Елена Александрова

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Лилиана Алтапова, Мария Ключко,**

Евгения Кудрина

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова,**

Алёна Ремизова, Виолетта Скулкина,

Кира Кузмина

Фотограф: **Ольга Можиян**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

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

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

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**

Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

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

Russian Business Guide № 15/178 май 2022

Дата выхода в свет: 13.05.2022.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editors: **Aleksandra Ubozhenko,**

Elena Aleksandrova

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova Maria Klyuchko,**

Eugenia Kudrina

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

Тел.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 15/178 May 2022

Дата выпуска: 13.05.2022.

Издание: **30000 copies. Open price.**

ОБРАЩЕНИЯ К ЧИТАТЕЛЯМ

2

ЧИТАТЕЛЕЙ ЖУРНАЛА RUSSIAN BUSINESS GUIDE ПРИВЕТСТВУЕТ НАКИ КАРААСЛАН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ АССОЦИАЦИИ РОССИЙСКИХ И ТУРЕЦКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (RTİB)

РОССИЯ – ТУРЦИЯ

4

АХМЕТ ПАЛАНКОЕВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО ДЕЛОВОГО СОВЕТА: «СКОРО МЫ УВИДИМ МНОЖЕСТВО НОВЫХ ИНТЕРЕСНЫХ РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИХ ПРОЕКТОВ»

10

ДМИТРИЙ ПРОХОРЕНКО, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ЗАРУБЕЖНОЙ СЕТИ АО «РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР»: «ДЛЯ НАС ВАЖНО МАКСИМАЛЬНО ОПЕРАТИВНО И КАЧЕСТВЕННО ПОДДЕРЖИВАТЬ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЁРОВ»

14

АРСЕН АЮПОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОЙ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПРИ РОССИЙСКОМ СОЮЗЕ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: «АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ НЕОБХОДИМО СНИМАТЬ И ДЕЛАТЬ ЭТО НАДО ОПЕРАТИВНО»

22

НОВОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

24

СЕРГЕЙ ВАСИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ»: «НАМ ЕСТЬ, ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ ТУРЕЦКИМ КОМПАНИЯМ»

28

ЕНИСЕЙСКАЯ СИБИРЬ УКРЕПЛЯЕТ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

ИСТОРИИ УСПЕХА

30

ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА»: «РАБОТЫ ПРЕДСТОИТ ОЧЕНЬ МНОГО»

34

РАВНОВЕСИЕ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ. АРСЕНИЙ ФЕДОТКИН, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЁР ГК SELESTY – О ТОМ, ЧТО ЖДЁТ СФЕРУ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БЛИЖАЙШЕЙ И СРЕДНСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

38

СЕРГЕЙ САФОНОВ, ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ООО «МОСКОВСКИЙ ЗАВОД «ФИЗПРИБОР»: «ДЛЯ НАС ВОПРОС БЕЗОПАСНОСТИ ВСЕГДА В ПРИОРИТЕТЕ»

42

НАТАЛЬЯ КИТАЕВА, ИДЕЙНЫЙ ВОДХОВИТЕЛЬ, ОСНОВАТЕЛЬ И ВЛАДЕЛЕЦ ALGORI GROUP: «ЗДОРОВОЕ ОБЩЕСТВО – ПРИОРИТЕТ НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ!»

«РОССИЯ – ИСЛАМСКИЙ МИР: KAZANSUMMIT»

46

ТАЛИЯ МИНУЛЛИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ АГЕНТСТВА ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН: «ТАМ, ГДЕ МЫ СТАЛКИВАЕМСЯ СО СЛОЖНОСТЯМИ – НАС ЖДУТ И БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

ОЭЗ И ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ

48

НОВОСТИ АССОЦИАЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ РОССИИ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

52

РОМАН ПЕТРУХИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОЭЗ «ЛИПЕЦК»: «ПРОИЗВОДСТВУ НУЖНЫ ДОСТУПНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И КРЕДИТЫ»

ЛИДЕРЫ ИННОВАЦИЙ

58

ОЛЕГ КАРЦОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ ООО «ПАРК НОГИНСК»: «МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ЛУЧШИЕ РЕШЕНИЯ И ПЛОЩАДКИ ДЛЯ РОСТА БИЗНЕСА РЕЗИДЕНТОВ»

62

МАРИЯ ЧЕКАДАНОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ, ОРГАНИЗУЮЩЕЙ РАБОТУ ДВУХ ОЭЗ ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКОГО ТИПА: «ИСТОК» (ПОДМОСКОВНЫЙ ГОРОД ФРЯЗИНО) И «АЛМАЗ» (САРАТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ): «В РОССИИ ПРИШЛО ВРЕМЯ СОЗИДАТЕЛЕЙ».





Уважаемые читатели Russian Business Guide!

Турецко-российские торгово-экономические связи имеют глубокие корни и опираются на прочный фундамент взаимной заинтересованности. Экономики наших стран дополняют друг друга. Турция проводит сбалансированную внешнюю политику и не присоединилась к антироссийским санкциям США и ЕС, это открывает новые возможности для активного развития масштабного сотрудничества, в том числе в области экономики.

В прошлом году объём нашей торговли составил 33 млрд долларов США. Классическими продуктами российского экспорта являются в основном энергоносители, а турецкого экспорта – текстиль, одежда, другая продукция лёгкой промышленности, продовольствие, фрукты, овощи, автомобильные комплектующие и запасные части. В сложившейся ситуации мы наблюдаем значительный рост спроса в России как на эти традиционные товары, так и на новые, такие как стройматериалы, предметы гигиены, лекарства и другие медицинские товары, предметы первой необходимости и т. д.

Турецкие компании проявляют интерес к приобретению предприятий быстрого питания, которые ранее принадлежали ушедшим с рынка западным фирмам.

Весьма перспективным представляется создание совместных малых и средних предприятий, которые обладают гибкостью и способны быстро удовлетворять возникающие потребности рынка. Турция имеет большой опыт в этой сфере деятельности.

Сохраняются возможности расширения в области туризма.

Турецкие и российские центральные банки продолжают переговоры о переходе во взаимной торговле на национальные валюты: лиры и рубли.

Известно, что более 50 стран закрыло воздушное пространство для России. В отличие от них, Турция продолжает держать своё воздушное пространство открытым и фактически стала мостом, обеспечивающим гражданам России возможность выезда за рубеж. Растёт интерес россиян к недвижимости в Турции.

Одной из проблем, которую следует решить в ближайшее время, являются восстановление и расширение логистических связей. Необходимо найти замену большим грузовым кораблям, которые принадлежат западным странам и ранее осуществляли перевозку товаров между Турцией и Россией. Наши заинтересованные ведомства ведут активную работу по развитию на Чёрном море паромного судоходства (Ро-Ро).

Руководство двух стран настроено на развитие всестороннего сотрудничества. Президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган и президент России Владимир Владимирович Путин поставили задачу: довести объём двусторонней торговли до 100 млрд долларов США. Не вызывает сомнений, что эта цель будет достигнута, поскольку это отвечает интересам народов наших стран. Наша ассоциация полна решимости и дальше прилагать усилия для развития всесторонних отношений между Россией и Турцией.

Наки Карааслан,
председатель Ассоциации российских
и турецких предпринимателей (RTIB)



Dear readers of the Russian Business Guide!

Turkish-Russian trade and economic relations have deep roots and are based on a solid foundation of mutual interest. Our economies complement each other. Turkey conducts a balanced foreign policy and has not joined anti-Russian sanctions of the USA and the EU, it opens new opportunities for the active development of large-scale cooperation, including in the field of economy.

Last year our trade amounted to 33 billion U.S. dollars. The classic products of Russian exports are mainly energy carriers, while Turkish exports include textiles, clothing, other light industry products, food, fruit, vegetables, car components and spare parts. In this situation we see a significant increase in demand in Russia both for these traditional goods and for new ones, such as building materials, hygiene products, medicines and other medical goods, essentials, etc.

Turkish companies are showing interest in acquiring fast food businesses that previously belonged to western firms that left the market.

Establishment of small and medium joint ventures is promising as they are flexible and able to quickly meet the emerging needs of the market. Turkey has a lot of experience in this area of activity.

There are still opportunities for expansion in the field of tourism.

Turkish and Russian central banks continue negotiations on the transition to the national currencies - lira and ruble in mutual trade.

It is known that more than fifty countries have closed their airspace to Russia. In contrast, Turkey continues to keep its airspace open and has actually become a bridge for Russian citizens to travel abroad. Interest of Russians in real estate in Turkey is growing.

One of the problems that must be solved in the near future is the restoration and expansion of logistical links. It is necessary to find a replacement for the large cargo ships that belong to Western countries and used to transport goods between Turkey and Russia. Our concerned departments are actively working to develop ferry shipping in the Black Sea (Ro-Ro).

The leadership of the two countries is set to develop comprehensive cooperation. Turkish President Recep Tayyip Erdogan and Russian President Vladimir Vladimirovich Putin have set a goal to bring the volume of bilateral trade to \$100 billion. There is no doubt that this goal will be achieved, as it meets the interests of the peoples of our countries. Our association is determined to continue making efforts for the development of all-round relations between Russia and Turkey.

Naki Karaaslan,
Chairman of the association
Turkish and Russian Businessmen Association (RTİB)



АХМЕТ ПАЛАНКОЕВ:

«СКОРО МЫ УВИДИМ
МНОЖЕСТВО НОВЫХ
ИНТЕРЕСНЫХ РОССИЙСКО-
ТУРЕЦКИХ ПРОЕКТОВ»

**О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-
ТУРЕЦКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НАШЕМУ
ИЗДАНИЮ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО ДЕЛОВОГО СОВЕТА
АХМЕТ ПАЛАНКОЕВ.**

– Какие перспективы в развитии деловых отношений России и Турции вы сегодня видите?

– Для начала заметим, что отношения России и Турции довольно «взрослые», им насчитывается уже более пятисот лет. И как мы наблюдаем, динамика их развития в настоящее время сохраняется. Исходя из того, что наши экономики являются взаимодополняемыми, то есть польза от сотрудничества очевидна обеим сторонам. Перечисление всех граней сотрудничества российских и турецких предпринимателей займёт много времени, поэтому замечу, что оно простирается от сферы туризма до сотрудничества в промышленной сфере.

Мы видим, что сегодня турецкий бизнес в России активно предлагает свои решения как в традиционных для него направлениях, например, это участие в реализации инфраструктурных проектов в регионах России, так и в новых, таких как создание у нас турецких сетей быстрого питания, торговля и др.

Наши предприниматели в Турции участвуют в реализации IT-проектов, используют мощности турецких предприятий лёгкой промышленности для производства товаров российских дизайнеров. В последнее время ведётся ряд переговоров о создании в турецких свободных экономических зонах российских производств.

Так что в целом можно сказать, что перспективы деловых отношений между российскими и турецкими бизнесменами имеют чёткую положительную динамику и множество взаимных планов.

– Вырос ли за последнее время товарооборот между нашими странами?

– Оборот торговли между Россией и Турцией в 2021 году составил рекордные с 2012 года 33,025 млрд долларов, увеличившись на 57% по сравнению с 2020 годом.

В том же, 2021 году Турция обогнала Китай и вышла на первое место по объёму импорта российского продовольствия с долей 12%. Так что эти цифры говорят сами за себя. В текущем году российско-турецкий торговый оборот, очевидно, увеличит свои показатели.

– Изменились ли за последнее время задачи, которые стоят перед Российско-Турецким деловым советом?

– Задачи остались прежними – поддержание и эффективное развитие экономических отношений между двумя государствами: Российской Федерацией и Турецкой Республикой. Однако мы видим, что интенсивность развития наших отношений заметно возросла. Российско-Турецкий деловой совет имеет сеть своих представителей на территории Турции и активно помогает как российским, так и турецким предпринимателям решать текущие задачи, которые формирует бизнес.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
РОССИИ И ТУРЦИИ ПОВТОРЯЕТ
ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ
НАШИХ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.
В РОССИЙСКОМ ЭКСПОРТЕ В
ТУРЦИЮ БОЛЬШАЯ ДОЛЯ, ОКОЛО
20%, ОТВОДИТСЯ ПОСТАВКАМ
ЭНЕРГОРЕСУРСОВ. НО САМЫМ
МАСШТАБНЫМ ПРОЕКТОМ В ОБЛАСТИ
ЭНЕРГЕТИКИ, КОНЕЧНО, ЯВЛЯЕТСЯ
ПРОЕКТ «АЭС «АККУЮ», КОТОРЫЙ
РЕАЛИЗУЕТ РОСАТОМ.

– В конце марта – начале апреля РТДС провёл консультации со своими представителями в Турции. Какие вопросы поднимались на этих встречах?

– Действительно, Российско-Турецкий деловой совет на регулярной основе проводит консультации со своими представителями в Турции. Это помогает более глубоко понять запросы бизнеса и возникающие тенденции.

В связи с рядом заявлений о прекращении деятельности от отдельных зарубежных компаний, работающих в России, турецкие предприниматели заметили для себя возможность усилить своё присутствие на российском рынке, предложить что-то взамен уходящим компаниям, создать новые торговые связи.

Кроме того, есть задачи, поставленные на 17-й Межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству. Это и развитие межрегионального сотрудничества, сотрудничества в сфере туризма, строительства, и развитие расчётов в национальных валютах. Все эти направления мы обсуждали со своими представителями в Турции.

– Какие новые задачи в вопросах организации логистических и финансовых решений сейчас приходится решать в рамках РТДС?

– В Российско-Турецкий деловой совет идут регулярные обращения российских компаний, у которых, в связи со сложившейся ситуацией, нарушились традиционные производственные логистические и финансовые связи. Неплохо зная, как устроен турецкий бизнес, мы рекомендуем российским предпринимателям обратить внимание на альтернативных турецких производителей, турецких партнёров, готовых к сотрудничеству.

Турецкий бизнес довольно быстро реагирует на изменение внешней среды. На примере туристической отрасли мы видим, что уже созданы турецкие авиакомпании Southwind и MGA Aviation, обеспечивающие дополнительную туристическую логистику наших граждан, решивших отдохнуть в Турции.

Решение вопросов в финансовой области – по большей части всё же удел соответствующих регуляторов обеих стран, но замечу, что с 2018 года между наши-

ТУРЕЦКИЕ ИНВЕСТОРЫ И БИЗНЕСМЕНЫ, КАК И ЛЮБЫЕ ДРУГИЕ, ПРОСЧИТЫВАЮТ СВОИ РИСКИ. ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА НЕОБХОДИМЫ СТАБИЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ. В ЦЕЛОМ ПЛАНЫ РАБОТЫ В РОССИИ ТАК ИЛИ ИНАЧЕ ИМЕЮТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ТУРЕЦКИХ КОМПАНИЙ. ОДНАКО РЕШЕНИЯ О РАЗВИТИИ БИЗНЕСА И РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ ДИКТУЮТСЯ ЖЁСТКИМ ПРАГМАТИЗМОМ.

ми странами подписано соглашение о расчётах и платежах, которое призвано значительно облегчить наши финансовые взаимодействия.

– Как сегодня развиваются отношения между нашими странами в энергетическом направлении?

– Энергетическое сотрудничество России и Турции повторяет положительную динамику наших торговых отношений. В российском экспорте в Турцию большая доля, около 20%, отводится поставкам энергоресурсов. Но самым масштабным проектом в области энергетики, конечно, является проект «АЭС «Аккую», который реализует Росатом. Станция обеспечит значительное увеличение производства электроэнергии в Турции и позволит развиваться энергоёмким отраслям турецкой экономики на собственных энергоресурсах.

– Российско-Турецким деловым советом была организована система представителей. Какие вопросы сегодня можно решать через эту систему и как вы оцениваете её работу?

– Созданная система представителей РТДС в Турции показала себя как эффективный инструмент решения самых различных вопросов бизнеса. Прежде всего, представители РТДС – это люди с опытом работы в

реальной экономике. Они хорошо знают турецкий менталитет и традиции ведения дел. Последнего знания часто не хватает нашим предпринимателям, предполагающим работу с турецкими партнёрами.

Наши представители – это своеобразное продолжение РТДС в Турции, и спектр вопросов, которые проходят через них, очень широкий: поиск товаров, организация бизнес-миссий, организация переговоров с представителями определённых бизнес-направлений, консультации по различным вопросам торговли и производственной кооперации. И это далеко не полный перечень тех направлений, в обсуждении которых участвуют наши представители.

– Не опасается ли сегодня турецкий бизнес инвестировать в РФ и заходить на российский рынок в связи со сложившейся напряжённой обстановкой?

– Турецкие инвесторы и бизнесмены, как и любые другие, просчитывают свои риски. Для ведения бизнеса необходимы стабильные условия. В целом планы работы в России так или иначе имеют большое количество турецких компаний. Однако решения о развитии бизнеса и реализации инвестиционных программ диктуются жёстким прагматизмом. Определённая настороженность у турецких бизнесменов, конечно, возникла. Как будет развиваться

активность турецкого бизнеса в России, во многом зависит от тех условий, которые реально будут складываться. Если эти условия будут понятны, то бизнесмены продолжат работу с российским рынком и будут реализовывать инвестиционные программы.

– Есть ли сегодня намеченные к реализации крупные проекты?

– Сегодня есть планы по реализации намеченных крупных проектов как в Турции, так и в России.

Как пример, в Турции это «Бодрум-Арена» – серьёзный российский проект по созданию современного спортивно-развлекательного комплекса в городе Бодруме. Прежде всего, это тренировочная спортивная база по ледовым видам спорта, спортивные школы с российскими чемпионами. «Ёмкость» проекта составляет примерно 80 млн евро. Как в строительстве, так и в спортивном менеджменте будут применяться российские технологии.

В России турецкими партнёрами намечено создание предприятия по производству ламината и МДФ. Продукция предприятия будет ориентирована как на внутренний рынок, так и на экспорт. «Ёмкость» проекта составляет 80 млн евро.

Это не единственные проекты, которые сегодня запланированы или уже запущены. Российские и турецкие предприниматели давно взаимодействуют между собой. В различных регионах России есть множество реализованных проектов с турецкими корнями: это и текстильное, обувное, кожевенное производство, и производство автокомпонентов; объекты промышленного и инфраструктурного строительства. Все эти проекты работают и развиваются.

– Какие, на ваш взгляд, сейчас существуют точки роста для развития взаимоотношений между нашими странами?

– Россия и Турция – страны-соседи. В начале нашего интервью я заметил, что экономики России и Турции взаимно дополняют друг друга. Исходя из этого, точек роста и развития тут возникает очень много:

Прежде всего, это промышленная кооперация. Конечно, будет развиваться туризм, причём как традиционный, туризм семейного отдыха, так и туризм определённой направленности, такой как спортивный, образовательный, событийный. Лёгкая промышленность, торговля продуктами АПК, IT-технологии.

Список можно было бы продолжить, он довольно большой. Замечу, что сейчас между предпринимателями из России и Турции открыто окно возможностей, предприниматели обязательно этим воспользуются, так что скоро мы увидим множество новых интересных российско-турецких проектов.

AHMED PALANKOEV:

“WE WILL SEE SOON A SET OF NEW,
INTERESTING RUSSIAN-TURKISH
PROJECTS”



CHAIRMAN OF THE RUSSIAN-TURKISH BUSINESS COUNCIL, AHMED PALANKOEV, TOLD OUR PUBLICATION ABOUT THE PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN-TURKISH RELATIONS.

– What prospects do you see for the development of business relations between Russia and Turkey today?

– To begin with, let us note that relations between Russia and Turkey are quite “mature”, they are more than five hundred years old. And as we observe, the dynamics of their development at the present time are maintained. Proceeding from the fact that our economies are mutually complementary, that is, the benefits of cooperation are obvious to both sides. It would take a long time to list all the facets of cooperation between Russian and Turkish entrepreneurs, so I’ll note that it ranges from tourism to cooperation in the industrial sphere.

We can see that Turkish business in Russia is actively proposing solutions both in traditional areas such as infrastructure projects in the regions and in new areas such as the creation of Turkish fast food chains, trade, etc.

Our entrepreneurs in Turkey actively participate in IT projects, use capacities of Turkish light industry enterprises for producing goods of Russian designers. Recently there have been a number of talks about setting up Russian production facilities in Turkish free economic zones.

So, on the whole, we can say that the prospects for business relations between Russian and Turkish businessmen have a clear positive trend and a lot of mutual plans.

– Has the trade turnover between our countries grown recently?

– The trade turnover between Russia and Turkey in 2021 was a record 33.025 billion dollars since 2012, an increase of 57% compared to 2020.

Also in 2021, Turkey overtook China and came in first place in terms of Russian food imports with a share of 12%. So these figures speak for themselves. This year, the Russian-Turkish trade turnover will obviously increase.

– Have the tasks set for the Russian-Turkish Business Council changed recently?

– The tasks remain the same - to maintain and effectively develop economic relations between the two states: the Russian Federation and the Republic of Turkey. However, we see that the intensity of the development of our relations has increased noticeably. The Russian-Turkish Business Council has a network of representatives in Turkey and actively helps both Russian and Turkish businessmen to solve their current problems.

– In late March and early April the RTBC held consultations with its representatives in Turkey. What issues were raised at that meeting?

– Indeed, the Russian-Turkish Business Council holds consultations with its representatives in Turkey on a regular basis. This helps to better understand business needs and emerging trends.

WE CAN SEE THAT TURKISH BUSINESS IN RUSSIA IS ACTIVELY PROPOSING SOLUTIONS BOTH IN TRADITIONAL AREAS SUCH AS INFRASTRUCTURE PROJECTS IN THE REGIONS AND IN NEW AREAS SUCH AS THE CREATION OF TURKISH FAST FOOD CHAINS, TRADE, ETC.

In connection with a number of statements about the termination of activities from certain foreign companies working in Russia, Turkish entrepreneurs have noticed an opportunity to strengthen their presence in the Russian market, to offer something to replace the departing companies and to create new trade connections.

In addition, there are the tasks set at the 17th intergovernmental commission on trade and economic cooperation. They include the development of interregional cooperation, cooperation in tourism, construction, development of settlements in national currencies. We discussed all these areas with our representatives in Turkey.

– What new challenges in the organization of logistics and financial solutions, now have to be solved in the framework of RTBC?

– The Russian-Turkish Business Council receives regular appeals from Russian companies, which due to the current situation have broken traditional production logistics and financial links. Knowing very well how

Turkish business is organized, we recommend Russian entrepreneurs to pay attention to alternative Turkish producers, Turkish partners who are ready to cooperate.

Turkish business reacts quite quickly to changes in the external environment. Using the tourism industry as an example, we can see that Turkish Southwind and MGA Aviation have already been established, which provide additional tourist logistics for our citizens who decide to vacation in Turkey.

It is still mostly up to the respective regulators of both countries to resolve financial issues, but I will note that since 2018 there has been a “settlement and payment” agreement between our countries, which is designed to greatly facilitate our financial interactions.

– How are the relations between our countries developing today in the energy sector?

– Energy cooperation between Russia and Turkey repeats the positive dynamics of our trade relations. Energy shipments take a large

part, approximately 20%, of Russia's exports to Turkey. But the largest project in the energy sphere is of course the Akkuyu Nuclear Power Plant, which is being implemented by Rosatom. The plant will provide a significant increase in energy production in Turkey and will allow the energy-intensive sectors of the Turkish economy to develop on their own energy resources.

– The Russian-Turkish Business Council has established a system of representatives, what issues can be resolved today through this system and how do you assess its work?

– The system of RTBC representatives in Turkey proved to be an effective tool in solving various business problems. First of all RTBC representatives are people who have experience in the real economy. They know the Turkish mentality and business customs very well. The latter knowledge is often lacking in our entrepreneurs who are planning to work with Turkish partners.

Our representatives are a kind of continuation of the RTBC in Turkey and the range of issues that go through them is very wide: searching for goods, organizing business missions, negotiating with the representatives of certain business directions, consulting on various issues of trade and production cooperation. And this is not a complete list of the areas in the discussion of which our representatives participate.

– Is Turkish business today not afraid to invest in Russia and enter the Russian market due to the current tense situation?

– Turkish investors and businessmen, like any other, calculate their risks. Stable conditions are necessary for conducting business. On the whole a large number of Turkish companies have plans to work in Russia in one way or another. However, decisions regarding the development of business and the implementation of investment programs are dictated by rigid pragmatism. A certain wariness amongst Turkish businessmen has certainly arisen. How the activity of Turkish business in Russia will develop largely depends on the conditions that will actually emerge. If these conditions are clear, then of course businessmen will continue to work with the Russian market and implement investment programs.

– Are there any major projects planned for implementation today?

– Today there are plans for the implementation of major projects planned both in Turkey and Russia.

As an example, in Turkey it is the “Bodrum-Arena” project - a serious Russian project on creation of a modern sports and entertainment complex in Bodrum. First of all, this is a training base for ice sports and sports schools with Russian champions. The “capacity” of the project is about 80 million euros. Both in construction and sports management Russian

technologies will be used.

In Russia the Turkish partners are planning to set up an enterprise for the production of laminate and MDF. The products of the enterprise will be oriented both to the domestic market and to export. The “capacity” of the project is 80 million euros.

These are not the only projects that are currently planned or have already been launched. Russian and Turkish entrepreneurs have been working together for a long time. In various regions of Russia there are many completed projects with Turkish roots: textile, footwear, leather production, the production of car components, industrial and infrastructure construction projects. These projects are all working and developing.

– What, in your opinion, are the points of growth for the development of relations between our countries today?

– Russia and Turkey are neighbouring countries. At the beginning of our interview, I noted that the economies of Russia and Turkey are mutually complementary. Because of this, there are many different points of growth and development:

First of all, industrial cooperation. Of course tourism will develop. And both traditional tourism, family rest tourism, and tourism of a certain direction such as: sports, educational, event tourism. Light industry. Trade of agro-industrial complex products. IT technologies.

The list of it could be continued, it is rather big. I shall note that now between businessmen from Russia and Turkey the window of possibilities is open and businessmen by all means will make use of it so that we will see soon a set of new, interesting Russian-Turkish projects.

ENERGY COOPERATION BETWEEN
RUSSIA AND TURKEY REPEATS
THE POSITIVE DYNAMICS OF
OUR TRADE RELATIONS. ENERGY
SHIPMENTS TAKE A LARGE
PART, APPROXIMATELY 20%, OF
RUSSIA'S EXPORTS TO TURKEY.
BUT THE LARGEST PROJECT
IN THE ENERGY SPHERE IS OF
COURSE THE AKKUYU NUCLEAR
POWER PLANT, WHICH IS BEING
IMPLEMENTED BY ROSATOM.



ДМИТРИЙ ПРОХОРЕНКО: «ДЛЯ НАС ВАЖНО МАКСИМАЛЬНО ОПЕРАТИВНО И КАЧЕСТВЕННО ПОДДЕРЖИВАТЬ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЁРОВ»

О продвижении российской продукции на турецкий рынок рассказывает ДМИТРИЙ ПРОХОРЕНКО, директор по развитию зарубежной сети АО «Российский экспортный центр».

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА ИЗ РОССИИ В ТУРЦИЮ

Турция – один из ключевых торговых партнёров России, входит в топ-5 крупнейших покупателей наших товаров. В Стамбуле работает представительство РЭЦ, которое помогает российским компаниям закрепляться на турецком рынке и наращивать туда экспорт. Оно активно привлекает деловые круги Турции для реализации совместных российско-турецких экспортно ориентированных проектов.

Что Турция у нас покупает? В страну в больших объёмах поступают топливо, чёр-

ные и цветные металлы, зерно, химикаты, масложировая продукция. При этом в первую очередь Турция ориентируется на сырьё и полупродукты для дальнейшей переработки: так, пшеница используется не только для покрытия дефицита на внутреннем рынке (из-за климата объём урожая существенно колеблется), но и для производства муки на экспорт, а в стальном импорте преобладают полуфабрикаты и рулоны для переката.

Важно понимать, что Турция стремится не зависеть от одного поставщика, поэтому расширяет географию импорта. Например, в поставках угля Россия конкурирует

с гораздо более удалённой Колумбией, а в прошлом году крупным поставщиком стала Австралия. Но это хорошая новость: российские производители могут смело предлагать свою продукцию как альтернативу той, которую Турция закупает в других странах.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Список отраслей, в которых российский и турецкий бизнес могут сотрудничать, максимально обширный. Среди ключевых – машиностроение, автомобилестроение и

СПИСОК ОТРАСЛЕЙ, В КОТОРЫХ РОССИЙСКИЙ И ТУРЕЦКИЙ БИЗНЕС МОГУТ СОТРУДНИЧАТЬ, МАКСИМАЛЬНО ОБШИРНЫЙ. СРЕДИ КЛЮЧЕВЫХ – МАШИНОСТРОЕНИЕ, АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ И СУДОСТРОЕНИЕ, МЕТАЛЛУРГИЯ, МЕДИЦИНСКАЯ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ И, КОНЕЧНО, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, АПК.

судостроение, металлургия, медицинская и фармацевтическая промышленность, возобновляемые источники энергии и, конечно, сельское хозяйство, АПК.

Из общения с турецкими потребителями мы знаем, что в Турции очень любят удовольствие из России.

Ещё одно актуальное направление сотрудничества – поддержка взаимных инвестиций и создание совместных экспортно ориентированных производств. Конечная продукция реализуется как на территории России и Турции, так и в других странах.

ОТНОШЕНИЯ С ТУРЦИЕЙ НА ФОНЕ ОГРАНИЧЕНИЙ

В текущей ситуации Турция важна для нас не только как перспективный рынок сбыта товаров, но и как поставщик товаров в условиях действующих ограничений. Например, стоит рассмотреть электронные компоненты и полупроводники, которые Турция закупает в значительных объёмах. Часть из них могла бы поставляться к нам.

Ограничения против России повлияли на возможности отечественного бизнеса: затруднили логистику поставок, создали препятствия для проведения расчётов. Именно поэтому для нас важно максимально оперативно и качественно поддерживать российских экспортёров, укреплять деловые отношения, учитывая приоритетность турецкого рынка как площадки международной торговли и важнейшего логистического центра.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ РЭЦ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Российский экспортный центр помогает турецкому покупателю и российскому поставщику найти друг друга. К нам часто обращаются из-за рубежа с просьбой найти у нас

нужного производителя. Мы оперативно прорабатываем эти запросы, подбираем надёжных поставщиков, которые предлагают качественные товары и услуги по конкурентным ценам. Сейчас активно ищем поставщиков каучука, полистирола, полиэтилена, редиспергируемых полимеров, бумаги и других позиций.

Чтобы найти подходящих экспортёров, мы традиционно организуем B2B-встречи. Такие отраслевые бизнес-миссии, которые длятся несколько дней, помогают нашим компаниям развить связи на турецком рынке и увеличить объёмы товарооборота.

У отечественных экспортёров АПК есть бонусная возможность выставить свою продукцию в постоянно действующих демонстрационно-дегустационных павильонах за рубежом. Сейчас павильоны открыты в Китае, Вьетнаме, ОАЭ и Египте. Надеемся, что пятый павильон откроем уже в Турции, чтобы местные покупатели могли круглый год знакомиться с российской продукцией.

Когда покупатель уже найден, встаёт вопрос о логистике. И в этом мы тоже готовы помочь! Группа РЭЦ совместно с крупными логистическими компаниями вырабатывает возможные решения по вывозу российской продукции на турецкий рынок. Мы сформировали перечень доступных логистических решений по транспортировке продукции из России в Турцию всеми возможными видами транспорта с указанием расчётной стоимости услуг, маршрутов, ориентировочных сроков доставки и дополнительных услуг от ключевых логистических операторов.

Но конечно, этим наша работа не ограничивается. В Группу РЭЦ интегрированы страховое агентство «ЭКСАР» и Росэксимбанк. Поэтому мы можем дать комплексное продуктивное предложение, удовлетворяющее потребности экспортёров различного профиля, находящихся на различных этапах экспортного цикла, а также сформировать специальные предложения для потенциальных импортёров российской продукции.

Но конечно, этим наша работа не ограничивается. В Группу РЭЦ интегрированы страховое агентство «ЭКСАР» и Росэксимбанк. Поэтому мы можем дать комплексное продуктивное предложение, удовлетворяющее потребности экспортёров различного профиля, находящихся на различных этапах экспортного цикла, а также сформировать специальные предложения для потенциальных импортёров российской продукции.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ПРОДУКЦИИ ФМСГ НА ТУРЕЦКОМ РЫНКЕ

Для успешного продвижения на внешних рынках отечественному производителю или поставщику в первую очередь нужно иметь представление о потенциальных потребителях его продукции за рубежом, знать нюансы по сертификации, маркировке товаров, адаптации упаковки и много других аспектов.

Один из оптимальных вариантов выхода на турецкий рынок – это онлайн-каналы продаж. Советую обратить внимание на Trendyol, Hepsiburada и Amazon.tr. Также возможен выход на оптовых закупщиков продукции в формате B2B через турецкую платформу Turkishexporter. Она была организована при поддержке правительства Турции как портал для экспорта турецких компаний, но последние годы площадка стала трансформироваться в глобальную платформу для компаний по всему миру.

Самостоятельно выйти на внутристрановые площадки бывает нелегко, особенно для представителей МСП. Здесь компаниям приходит на помощь РЭЦ, готовый оказать полноценную поддержку: от консультаций и поиска покупателя до финансовой поддержки.

Более того, сейчас мы ведём переговоры с главными торговыми площадками Турции, чтобы российским экспортёрам было проще продвигаться в турецких розничных торговых сетях и на маркетплейсах при поддержке РЭЦ.

Кстати, о маркетплейсах. Мы выбрали три самые перспективные категории товаров, которые будут выставлены в коллективном аккаунте «Сделано в России» (такие национальные онлайн-витрины уже есть на китайском Tmall, немецком Amazon.de и французском VirtualExpo). Это будут товары для дома, детские товары и товары для творчества, косметика и средства гигиены, а также готовые пищевые товары.

Первые желающие выставить свою продукцию на маркетплейсах уже найдены: в конце апреля к нам присоединилось более 300 компаний из 69 регионов. Их продукция уже направлена в Турцию, где наши партнёры помогут сформировать ассортимент для национального аккаунта.

В ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ ТУРЦИЯ ВАЖНА ДЛЯ НАС НЕ ТОЛЬКО КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ РЫНОК СБЫТА ТОВАРОВ, НО И КАК ПОСТАВЩИК ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВУЮЩИХ ОГРАНИЧЕНИЙ. НАПРИМЕР, СТОИТ РАССМОТРЕТЬ ЭЛЕКТРОННЫЕ КОМПОНЕНТЫ И ПОЛУПРОВОДНИКИ, КОТОРЫЕ ТУРЦИЯ ЗАКУПАЕТ В ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ОБЪЁМАХ. ЧАСТЬ ИЗ НИХ МОГЛА БЫ ПОСТАВЛЯТЬСЯ К НАМ.

DMITRY PROKHORENKO:

“IT IS IMPORTANT FOR US TO SUPPORT RUSSIAN EXPORTERS AS QUICKLY AND EFFICIENTLY AS POSSIBLE”



Dmitry Prokhorenko, Director for Foreign Network Development of REC JSC, talks about the promotion of Russian products on the Turkish market

KEY AREAS OF RUSSIAN EXPORTS TO TURKEY

Turkey is one of Russia's key trading partners and is one of the top five largest buyers of Russian goods. The REC's representative office in Istanbul helps Russian companies to gain a foothold on the Turkish market and increase exports there. It actively involves the Turkish business community in the implementation of joint Russian-Turkish export-oriented projects.

What does Turkey buy from us? Fuel, ferrous and non-ferrous metals, grain, chemicals and fat and oil products come to Turkey in large volumes. Meanwhile, Turkey is primarily focused on raw materials and

semi-products for further processing: thus, wheat is used not only to cover shortages on the domestic market (the volume of crops varies significantly due to the climate), but also to produce flour for export, and semi-finished products and coils for rolling prevail in steel imports.

It is important to understand that Turkey seeks not to be dependent on a single supplier, so it is expanding the geography of its imports. For example, Russia competes in coal supplies with much more distant Colombia, and last year a major supplier became Australia. But this is good news – Russian producers can confidently offer their products as an alternative to what Turkey buys from other countries.

PROMISING AREAS FOR COOPERATION

The list of sectors in which Russian and Turkish businesses can cooperate is extremely long. The key sectors are machine-building, the automotive and shipbuilding industries, metallurgy, medicine and pharmaceuticals, renewable energy, and of course agriculture and agribusiness.

As we know from communicating with Turkish consumers, Turkey is enthusiastic about Russian products.

One more topical area of our cooperation is support for mutual investments and the creation of joint export-oriented productions. The final products are sold both in Russia and Turkey, as well as in other countries.

RELATIONS WITH TURKEY IN THE CONTEXT OF RESTRICTIONS

In the current situation, Turkey is important to us not only as a promising market for goods, but also as a supplier of goods in the context of current restrictions. For example, we should look at electronic components and semi-conductors, which Turkey buys in significant quantities. Some of them could be supplied to us.

The restrictions against Russia have affected domestic business opportunities – they have hampered supply logistics and created obstacles to carrying out settlements. This is why it is important for us to support Russian exporters as quickly and efficiently as possible and strengthen business relations, taking into account the priority of the Turkish market as a platform for international trade and an important logistics centre.

SUPPORT MEASURES FOR RUSSIAN COMPANIES FROM THE REC

The Russian Export Centre helps Turkish buyers and Russian suppliers find each other. We are often approached from abroad with requests to find the right manufacturer. We promptly process these requests, select reliable suppliers who offer quality goods and services at competitive prices. We actively search for suppliers of rubber, polystyrene, polyethylene,

redispersible poly-mers, paper and other items.

To find suitable exporters, we traditionally organize B2B meetings. Such sectoral business missions, which last for several days, help our companies to develop contacts in the Turkish market and increase trade turnover.

Domestic exporters of AIC have a bonus opportunity to exhibit their products in the permanent exhibition and degustation pavilions abroad. Pavilions are now open in China, Vietnam, the UAE and Egypt. We hope to open a fifth pavilion in Turkey, so that local buyers can get acquainted with Russian products all year round.

When a buyer is already found, the question of logistics arises. And that is where we are ready to help too! The REC Group works together with the major logistics companies to develop possible solutions for the export of Russian goods to the Turkish market. We have made a list of available logistics solutions for transporting the products from Russia to Turkey by all possible means of transport, including estimated costs, routes, approximate delivery times, and additional services from key logistics operators.

But, of course, our work does not end there. The insurance agency EKSAR and ROSEXIMBANK are integrated into the REC Group. Therefore, we are able to provide a comprehensive product offer that meets the needs of exporters of various profiles at different stages of the export cycle, as well as to form special offers for potential importers of Russian products.

RECOMMENDATIONS FOR PROMOTING FMCG PRODUCTS ON THE TURKISH MARKET

In order to successfully promote a domestic producer or supplier on foreign markets, it is necessary first of all to have an idea about potential consumers of the products abroad, to know the nuances of certification, marking of goods, packaging adaptation and many other aspects.

Online sales channels are one of the best ways to enter the Turkish market. I suggest looking at Trendyol, Hepsiburada and Amazon.tr. It is also possible to reach B2B wholesalers through the Turkish platform Turkishexporter. It was set up with the support of the Turkish government as an export portal for Turkish companies,

IN THE CURRENT SITUATION, TURKEY IS IMPORTANT TO US NOT ONLY AS A PROMISING MARKET FOR GOODS, BUT ALSO AS A SUPPLIER OF GOODS IN THE CONTEXT OF CURRENT RESTRICTIONS. FOR EXAMPLE, WE SHOULD LOOK AT ELECTRONIC COMPONENTS AND SEMI-CONDUCTORS, WHICH TURKEY BUYS IN SIGNIFICANT QUANTITIES. SOME OF THEM COULD BE SUPPLIED TO US.

but in recent years it has been transformed into a global platform for companies around the world.

Reaching in-country platforms on an independent basis can be difficult, especially for SMEs. REC comes to the rescue of companies and is ready to provide comprehensive support, from advice and buyer search to financial support.

Moreover, we currently negotiate with major trading platforms in Turkey to make it easier for Russian exporters to promote themselves in Turkish retail chains and marketplaces with the support of the REC.

By the way, speaking of marketplaces. We have chosen the three most promising categories of goods to be displayed in the collective account "Made in Russia" (such national online showcases already exist on Chinese Tmall, German Amazon.de and French VirtualExpo). These will include household goods, children's and creative goods, cosmetics and hygiene products, as well as ready-made food products.

The first candidates to exhibit their products on the marketplaces have already been found: more than 300 companies from 69 regions have joined us at the end of April. Their products have already been sent to Turkey, where our partners will help to form the assortment for the national account.

THE LIST OF SECTORS IN WHICH RUSSIAN AND TURKISH BUSINESSES CAN COOPERATE IS EXTREMELY LONG. THE KEY SECTORS ARE MACHINE-BUILDING, THE AUTOMOTIVE AND SHIPBUILDING INDUSTRIES, METALLURGY, MEDICINE AND PHARMACEUTICALS, RENEWABLE ENERGY, AND OF COURSE AGRICULTURE AND AGRIBUSINESS.



**АРСЕН
АЮПОВ:**

«АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ
НЕОБХОДИМО СНИМАТЬ И ДЕЛАТЬ ЭТО
НАДО ОПЕРАТИВНО»

Сегодня Россия и Турция являются ключевыми торгово-инвестиционными партнёрами. Турция заявила о том, что не планирует присоединяться к санкциям против России. О перспективах российско-турецких отношений в новых экономических условиях нашему изданию рассказал АРСЕН АЮПОВ, председатель Российско-Турецкой рабочей группы при Российском союзе промышленников и предпринимателей.

– Как бы вы могли охарактеризовать позицию Турции по отношению к тем экономическим санкциям, которые сегодня введены в отношении России целым рядом стран?

– Турция хочет сохранить хорошие отношения с обеими странами конфликта и долго предлагала своё посредничество при переговорах между Россией и Украиной. И в связи с такой позицией Турция не вводит и не планирует экономические санкции против России, так что заморозки деловых взаимоотношений не произошло. Напротив, российский бизнес ещё больше развернулся в сторону Турции, а турецкий – в сторону России. Таким образом, внешние обстоятельства невольно поспособствовали большему сближению деловых отношений наших стран.

– Можно ли прогнозировать значительный рост товарооборота между нашими странами в 2022 году?

– Если мы возьмём показатели прошлого, 2021 года, то товарооборот между Россией и Турцией составил 33 млрд долларов. Это уже достаточно высокий уровень, если сравнивать с предшествующими годами. Особенно по сравнению с 2016 и 2017 годами, когда товарооборот сильно просел в период охлаждения отношений между нашими странами. В тот период он опускался до отметки менее 25 млрд долларов. Пока сложно делать прогнозы о том, какую конкретно сумму составит товарооборот в этом году, но можно с уверенностью сказать, что по отношению к прошлому году он вырастет, так как все контракты и поставки, которые были заключены, продолжились, к тому же появились новые. Например, за последние полтора месяца в Турции локализовалось более тысячи российских компаний.

Что россияне делают сегодня в Турции? Они открывают представительства своих компаний, новые компании с нуля, покупают недвижимость, арендуют недвижимость. Также много заявок на получение турецкого гражданства. В Турции был принят закон, по которому покупатели недвижимости стоимостью от 250 тыс. \$ могут получить турецкое гражданство, сейчас эта планка поднята до 400 тыс. \$, но спрос не снижается.

Если говорить о конкретных результатах, то, например, 21 апреля 2022 года в столи-

це прошла конференция «Инвестиционная привлекательность Москвы для турецких компаний: поддержка бизнеса в текущих экономических условиях», где выступали представители турецкого бизнеса, которые говорили о том, что прошлогодние показатели товарооборота в 33 млрд долларов – это та цифра, которую наши страны легко могут превзойти. У нас примерно с 2018 года стоит цель – увеличить товарооборот до 100 млрд долларов. И сегодня, наблюдая, как у нас меняются в лучшую сторону деловые взаимоотношения, можно говорить о том, что мы способны приблизиться к этой цифре.

– Какие направления сотрудничества сегодня выглядят наиболее перспективными?

– Можно выделить несколько блоков, почему Турция является сегодня одним из самых выгодных партнёров для России. Во-первых, Турция – удобный партнёр с точки зрения логистики. Страна является нашим ближайшим соседом, с которым у нас давно выстроены логистические цепочки по морю, по железной дороге, по автомобильным дорогам и авиасообщению. В этой связи Турция становится важнейшим логистическим хабом для развития бизнеса, для выстраивания новых цепочек поставок через неё. Это касается как товаров из санкционных стран, которые не могут сегодня приходиться в Россию традиционными путями, так и доставки товаров из России в Европу и США с использованием турецких трейдинговых компаний.

Во-вторых, перспективным является направление турецкого фастфуда, который сегодня очень активно устремился в Россию. Сейчас мы находимся в активных переговорах с пятью сетевыми ресторанами пиццерии, бургерных, кофеен, которые серьёзно рассматривают приход в Россию и быстрое развитие здесь своих сетей.

Помимо фастфуда, на российский рынок очень пристально смотрят и турецкие бренды текстиля и одежды. В Турции есть ассоциация – Союз объединённых марок, – в которую входит 554 турецких бренда, их них только 32 присутствуют в России, это менее 6%. Сейчас те бренды, которые уже присутствуют в России, например из одежного ретейла: LC Waikiki, Koton, – это марки, планирующие расширение, но ожидается и приход новых игроков.

В-третьих, перспективно развитие турецкого производства на территории России. Представители этой сферы бизнеса прекрасно понимают, что сейчас могут занять хорошую нишу: так как поставки между Россией и многими западными странами нарушены, то можно приходить и локализовывать производство. Тем более что сегодня в Турции высокий уровень инфляции: лира падает, и, конечно, в этих условиях привлекателен большой российский рынок – страны, где проживает более 140 млн человек, с инфляцией ниже, чем в Турции.

Ещё одно перспективное направление сотрудничества – выстраивание экспортных потоков российских товаров в Турцию. Мы сегодня непосредственно участвуем в том, чтобы выводить российских экспортёров на турецкий рынок. Сейчас мы находимся в процессе аккредитации турецкого B2B-маркетплейса Turkishexporter. Это довольно крупный маркетплейс, охватывающий более 180 тыс. компаний. Уже достигнута договорённость с Российским экспортным центром (РЭЦ) о том, что с конца апреля мы начнём выводить российских экспортёров на турецкую платформу. Российские компании таким образом смогут найти для себя новые рынки сбыта.

Традиционно продолжается активное взаимодействие между странами на строительном рынке. Это как непосредственная работа турецких компаний в качестве подрядчиков, так и поставка стройматериалов. В 2021 году стоимость проектов, реализуемых турецкими строительными компаниями в России, составляла около 85 млрд долларов. Думаю, что в этой сфере Турция будет наращивать активность. Полагаю, что Турция также будет играть всё большую роль в поставках бытовой техники, бумажных изделий, бытовой химии. В сфере энергетики продолжается сотрудничество по строительству АЭС «Аккую».

Сейчас сложно назвать сферы бизнеса, где не будет усиления взаимодействия: оно будет фактически на всех фронтах.

– Если говорить об экспорте российских товаров, то какие виды товаров интересны турецким партнёрам прежде всего?

– В Турции традиционно есть нехватка определённой продукции, которая широко представлена в России. Это все виды



commodities – сырьевых товаров, – таких как металл, энергоресурсы и т. п. Если брать несырьевой экспорт, то это, например, те продукты питания, чей дефицит ощущается в Турции. К примеру, большой популярностью пользуется башкирский мёд. Высокий спрос на подсолнечное масло, дефицит которого в последнее время особенно остро ощущался в Турции.

Кроме того, это мукомольная продукция, которой также не хватает, так как ещё с прошлого года были подняты экспортные пошлины на этот вид товара. К слову, после поднятия экспортных пошлин турецкий бизнес устремился в Россию для создания мукомольных производств, для того чтобы создавать собственный продукт и экспортировать его.

– Ситуация, которая сейчас сложилась в связи с введением экономических санкций против России, потребовала новых логистических и финансовых решений?

– Конечно, это потребовало больших усилий. Многие цепочки приходится выстраивать буквально с нуля. Мы находимся на постоянной связи со своими партнёрами в Турции. Это и юридический бизнес, с которым мы традиционно взаимодействовали от лица нашей юридической фирмы Nektorov, Savelliev & Partners (NSP), и партнёры на уровне турецких ассоциаций, таких как Ассоциация экспортёров Турции (ТИМ), Комитет внешнеэкономических связей Турции (ДЕИК), Ассоциация турецких предпринимателей в России (RTIB). По сути, мы задействовали все наши связи и контакты, для того чтобы буквально точно обраба-

тывать каждый запрос, который получаем.

Могу привести в пример поставку корма для креветок, который производитель из России экспортировал в Европу и США. Конечно, после начала военной спецоперации поставщик столкнулся с тем, что не мог традиционными путями организовать поставку своей продукции. Нам удалось её выстроить через наших турецких коллег-трейдеров. Сейчас производитель находится на стадии подписания контракта с партнёрами. И такие точечные решения мы находим каждый день.

– Как вы полагаете, сегодня турецкий бизнес больше заинтересован в приходе в мегаполисы? Каковы шансы на усиление межрегионального партнёрства?

– Я полагаю, что новые возможности открываются и для регионов. Если, например, говорить о фастфуде, особенно об экономсегменте, а именно этот сегмент сейчас будет наиболее востребован в России, то, с учётом снижения покупательной способности населения, потребность в таких сетях гораздо выше именно в регионах, у новых игроков намного более простой вход на рынок, чем в мегаполисах, так как крупные города уже перенасыщены американскими сетями с идеально отлаженными бизнес-процессами. При этом если мы берём юг России, Сибирь, Урал, то до этих федеральных округов не все сети фастфуда ещё добрались. Велики шансы, что новые турецкие точки общепита будут востребованы в этих регионах, их оборот может быть даже выше, чем, например, в Москве.

Безусловно, для развития межрегионального сотрудничества перспективен приход турецких компаний в особые экономические зоны (ОЭЗ), технопарки и индустриальные парки. Таких парков сегодня сотни по всей стране, и обязательно для развития производств приходиться в Москву или Санкт-Петербург, тем более что здесь гораздо выше издержки. Ничто не мешает открывать производства в регионах, где созданы все условия, предоставляются все те же самые льготы, включая налоговые.

Сегодня турецкие производители готовы приходить на наш рынок в тех сферах, где они традиционно сильны, – это всё, что связано с лёгкой промышленностью, текстилем, производством медицинских изделий. Но им нужно наше содействие. Так, одна турецкая компания – производитель медицинских изделий – планировала выход на наш рынок ещё два года назад, но не смогла пройти регистрацию своих изделий, которая у нас очень сильно бюрократизирована. Для того чтобы облегчить выход таким игрокам, административные барьеры необходимо снимать и делать это оперативно, чтобы турецкие бренды, которые сегодня готовы заместить ушедших европейских и американских производителей, не развернулись и не ушли на другие рынки. То же самое касается и производства лекарств. Здесь Турция – заметный игрок. На прошедшей 21 апреля 2022 года конференции представитель одной из фармацевтических компаний Турции продемонстрировал нам список из 20 стран, куда фирма экспортирует лекарства. И на первом месте

по объёму экспорта там находится Южная Корея. Россия тоже входит в эту двадчатку стран, однако за прошлый год импорт из Турции снизился более чем на 30%! Сейчас самое время его нарастить.

– Какие меры поддержки сегодня могут быть оказаны бизнесу, который приходит в Россию?

– Во-первых, я хочу отметить, что поддержка стала предоставляться более предметно. Например, в Москве сегодня закрылось огромное количество точек фастфуда, и город среагировал, выделив внушительные суммы на предоставление грантов тем компаниям, которые открывают в столице рестораны быстрого питания. Суммы грантов варьируются от 1 до 5 млн рублей за каждую вновь открываемую точку, что является неплохим подспорьем для сокращения издержек.

Традиционно существует достаточно большой пакет мер поддержки иностранных инвесторов, связанных со специальными инвестиционными контрактами (СПИК).

С 2020 года появился новый инструмент поощрения инвестиций в России – СЗПК (соглашение о защите и поощрении капиталовложений). Его главное нововведение – стабилизационная оговорка. Инвесторы получают возможность реализовывать инвестиционные проекты, основываясь на гарантии государства не применять акты, которые могут ухудшить их положение.

Кроме этого, существуют офсетные контракты, которые гарантируют приобретение произведённого в России товара единственным поставщиком, т. е., по сути, минуя торги и т. п.

Все эти меры действуют и показывают свою эффективность, но это не значит, что надо ограничиваться только ими. Как я уже говорил, необходимо снимать административные барьеры, которые тормозят выход на рынок иностранных партнёров. Тогда есть шанс, что наша страна минимизирует свои потери от экономических санкций.

– Как вы полагаете, нет ли у турецких компаний опасений при выходе на российский рынок? Сталкиваются ли они с давлением?

– На турецкое руководство сегодня оказывается давление как со стороны НАТО, так и со стороны европейских и американских партнёров, недовольных тем, что Турция не вводит экономических санкций против России. И Турция выстраивает достаточно аккуратную политику, но у неё есть свои интересы, в которые входит и Россия, и Турция чётко об этом заявляет. Например, страна занимается созданием отдельной авиакомпании, которая будет обеспечивать бортами российских туристов, прилетающих на отдых в Турцию. Конечно, это не заместит и не обеспечит нас самолётным парком для полётов во все

страны мира, речь идёт только о перелётах в Турцию, но тем не менее такой шаг, безусловно, выгоден обеим сторонам. Турция – одна из стран, которая нам дружественна, которая хорошо понятна по ментальности россиянам и с которой мы продолжаем конструктивный диалог как в области бизнеса, так и на уровне высших органов власти.

– В мае 2022 года ассоциация «Российско-Турецкий диалог» совместно с РСПП проведёт второй ежегодный форум «Россия – Турция: новые тренды и возможности». Какие ожидания у вас связаны с этим мероприятием?

– Да, этот форум пройдёт при поддержке Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП, при информационной поддержке журнала Russian Business Guide. Он организован в рамках развития российско-турецкого делового диалога. Для этого и была создана ассоциация. В задачи Российско-Турецкой рабочей группы входят помощь российскому бизнесу в работе с Турцией, помощь турецкому бизнесу в приходе в Россию, обеспечение прихода турецких инвестиций в Россию, снижение административных барьеров, выстраивание новых коммуникационных площадок.

В том числе для этого и была создана ассоциация «Российско-Турецкий диалог»: чем больше площадок для общения, тем больше возможностей для бизнеса. Фактически мы сейчас возрождаем B2B-встречи, которые были заморожены в связи с пандемией. Форум, который мы проведём, –

это новое «окно возможностей», новый мощный виток развития. В рамках таких мероприятий мы всегда соединяем между собой большое количество компаний, помогаем выстраивать мосты не только между бизнес-структурами, но и между органами власти. Приведу простой пример: когда в 2018 году мы проводили Российско-Турецкий бизнес-форум, именно на полях форума было принято решение о том, что Турция станет в предстоящем, 2019 году страной-партнёром «ИННОПРОМа» – крупнейшей российской промышленной выставки, проходящей в Екатеринбурге. Повлияло ли это на товарооборот между нашими странами? Безусловно! Именно в 2019 году он вырос на несколько миллиардов долларов.

Особенность предстоящего форума в том, что мы стремимся к открытому диалогу и не боимся поднимать вопросы по самым болезненным точкам в бизнесе и находить пути решения. Например, одна из сессий форума будет посвящена логистике, с которой сегодня возникает много проблем. Мы пригласили на неё компании, которые столкнулись с этими проблемами, для того чтобы они поделились своим опытом решения логистических задач. Если не «подсвечивать» такие истории на крупных форумах, то мы не придадим той скорости развитию взаимоотношений между странами, которую за счёт таких мероприятий можно нарастить. Наша задача – создавать как можно больше условий для рождения новых идей, проектов и бизнесов.



Вместе с послом Турции в России
Мехметом Самсаром на выставке
«ИННОПРОМ-2019»



С заместителем
министра
торговли Турции
Фатихом Метином

ARSEN AYUPOV:

“ADMINISTRATIVE BARRIERS SHOULD BE REMOVED AND THIS SHOULD BE DONE PROMPTLY”

Today Russia and Turkey are key trade and investment partners. Turkey has announced that it has no plans to join sanctions against Russia. ARSEN AYUPOV, Chairman of the Russian-Turkish Working Group at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, told our publication about the prospects for Russian-Turkish relations in the new economic conditions.

– How would you characterize Turkey's position on the economic sanctions imposed on Russia by a number of countries?

– Turkey wants to maintain good relations with both countries in the conflict and has long offered to mediate in negotiations between Russia and Ukraine. And because of this position, Turkey does not impose or plan to impose economic sanctions against Russia, so there has been no freezing of business relations. On the contrary, Russian business has turned even more towards Turkey and Turkish business towards Russia. Thus, external circumstances have unwittingly contributed to a greater rapprochement of business relations between our countries.

– Can we predict a significant increase in trade between our countries in 2022?

– If we take last year's figures for 2021, the trade turnover between Russia and Turkey was \$33 billion. This is already quite a high level compared to previous years. Especially compared to 2016 and 2017, when the trade turnover dropped significantly during the cooling of relations between our countries. During that period, it was down to less than \$25 billion. It is still difficult to make predictions about what the exact amount of trade turnover will be this year, but we can say with confidence that it will grow compared to last year, since all the contracts and deliveries that were concluded, have continued, in addition, there are new ones. For example, in the last month and a half, more than a thousand Russian companies localized in Turkey.

What are Russians doing today in Turkey? They open representative offices of their companies, new companies from scratch, buy real estate, rent real estate. There are also many applications for Turkish citizenship. A law was passed in Turkey that allows buyers of real estate worth 250 thousand dollars to get Turkish citizenship and now this limit is raised to 400 thousand dollars but the demand doesn't decrease.

For example, on April 21, 2022 there was a conference "Investment Attractiveness of Moscow for Turkish Companies: Business Support in the Current Economic Environment" where Turkish business representatives spoke about the \$33 billion trade turnover last year and they said that our countries can easily exceed that figure. Our goal for 2018 is to increase the trade turnover to USD 100 billion. And today, seeing how our business relations are changing for the

better, we can say that we can get closer to that figure.

– What areas of cooperation look the most promising today?

– There are several reasons why Turkey is one of the most profitable partners for Russia today. Firstly, Turkey is a convenient partner in terms of logistics. Turkey is our closest neighbor, with whom we have long established a logistics chain by sea, rail, highways, and air service. In this regard, Turkey is becoming the most important logistical hub for business development, for building new supply chains through it. This applies both to goods from sanctioned countries, which today cannot come to Russia by traditional ways, and the delivery of goods from Russia to Europe and the United States using Turkish trading companies.

Secondly, a promising direction is Turkish fast food, which is now very actively rushing into Russia. We are now in active negotiations with five chain restaurants, pizzerias, burger houses, and coffee shops, which are seriously considering coming to Russia and developing their chains here quickly.

Apart from fast food, Turkish textile and clothing brands are also looking at the Russian market very closely. In Turkey there is an association, the Union of United Brands, which includes 554 Turkish brands, of which only 32 are present in Russia, less than 6%.

Now the brands that are already present in Russia, such as LC Waikiki, Koton, for example, are brands that are planning to expand, but new players are expected to come.

Thirdly, the development of Turkish production in Russia is promising. Representatives of this business sector understand very well that now they can occupy a good niche: since supplies between Russia and many Western countries are disrupted, it is possible to come and localize production. All the more so because today in Turkey the inflation rate is high: the lira is falling, and, of course, in these conditions a large Russian market is attractive – a country with a population of over 140 million people and a lower inflation rate than in Turkey.

Another promising area of cooperation is building export flows of Russian goods to Turkey. Today we are directly involved in bringing Russian exporters to the Turkish market. We are now in the process of accrediting the Turkish B2B marketplace Turkishexporter. This is quite a large marketplace, covering more than 180 thousand companies. We have already reached an agreement with the Russian Export Center (REC) that from the end of April we will start introducing Russian exporters to the Turkish platform. Russian companies will thus be able to find new markets for themselves.

Traditionally, active cooperation between the countries in the construction market continues. This includes both the direct work of Turkish companies as contractors and the supply of construction materials. In 2021, Turkish construction companies implemented projects in Russia worth about USD 85 bln. I think that Turkey will increase its activity in this area. I think that Turkey will also play an increasing role in the supply of household appliances, paper products and household chemicals. We are continuing our cooperation on the Akkuyu NPP construction project. Now it is hard to name areas of business where there will not be an increase in cooperation: it will actually be on all fronts.

– If we talk about Russian exports, what types of goods are Turkish partners primarily interested in?

– Turkey traditionally has a shortage of certain products that are widely represented in Russia. These are all types of commodities, such as metals, energy resources, etc. If you take non-resource exports, it is, for example, those food products, which are in short supply in Turkey. For example, Bashkirian honey is very popular. There is a high demand for sunflower oil, whose deficit has been particularly acute in Turkey recently.

SINCE 2020 THERE IS A NEW TOOL TO ENCOURAGE INVESTMENT IN RUSSIA – SPIC (AGREEMENT ON THE PROTECTION AND PROMOTION OF CAPITAL INVESTMENTS). ITS MAIN INNOVATION IS THE STABILIZATION CLAUSE. INVESTORS ARE GIVEN THE OPPORTUNITY TO IMPLEMENT INVESTMENT PROJECTS BASED ON GUARANTEES OF THE STATE NOT TO APPLY ACTS WHICH MAY WORSEN THEIR SITUATION.

In addition, it is flour products, which are also in short supply, since export duties on this type of product have been raised since last year. By the way, after export duties were raised, Turkish businesses rushed to Russia to establish flour milling facilities in order to create their own product and export it.

– The situation that has now arisen due to the imposition of economic sanctions against Russia has required new logistical and financial solutions?

– Of course, it has required a lot of effort. Many chains have to be built literally from scratch. We are in constant communication with our partners in Turkey. This includes the legal business, with which we have traditionally cooperated on behalf of our law firm Nektorov, Saveliev & Partners (NSP), and partners at the level of Turkish associations, such as the Turkish Exporters' Association (TIM), the Turkish Foreign Economic Relations Committee (DEIK), the Association of Turkish Entrepreneurs in Russia (RTIB). In fact, we used all our connections and contacts in order to literally pinpoint processing of each request that we receive.

I can give you an example of the supply of shrimp feed, which a Russian manufacturer exported to Europe and the United States. Of course, after the start of the military special operation, the supplier was faced with the fact that he could not organize the delivery of his product in the traditional ways. We managed to arrange it through our Turkish fellow traders. Now the manufacturer is at the stage of signing a contract with the partners. And we find such point solutions every day.

– Do you think that today Turkish business is more interested in coming to megacities? What are the chances for strengthening inter-regional partnerships?

– I believe that new opportunities are opening up for the regions as well. If, for example, if we are talking about fast food, especially the economy segment, which is the segment that will be most in demand in Russia, then, taking into account the decline in purchasing power of the population, the need for such networks is much higher in the regions, new players have easier access to the market than in big cities, because large cities are already saturated with American networks with well-established business processes. If we take the south of Russia, Siberia, the Urals, then not all fast food chains have made it to these federal districts yet. Chances are great that the new Turkish fast food outlets will be in demand in these regions, their turnover may even be higher than, for example, in Moscow.

Of course, the arrival of Turkish companies in special economic zones (SEZs), technology parks and industrial parks is promising for the development of interregional cooperation.



There are hundreds of such parks across the country today, and you do not have to come to Moscow or St. Petersburg to develop production facilities, especially since the costs are much higher here. Nothing prevents you from opening production facilities in the regions, where all the conditions are created and all the same benefits are offered, including tax incentives.

Today, Turkish manufacturers are ready to come to our market in the areas where they are traditionally strong – everything related to light industry, textiles, and medical devices. But they need our assistance. For example, a Turkish company producing medical devices was planning to enter our market two years ago, but could not register its products, which is very bureaucratic in our country. In order to facilitate the entry of such players, administrative barriers must be removed and done quickly, so that Turkish brands, which are now ready to replace the departing European and American manufacturers, do not turn around and go to other markets. The same

applies to the production of medicines. Turkey is a significant player here. At a conference held on April 21, 2022, a representative of a Turkish pharmaceutical company showed us a list of 20 countries where the company exports drugs. And in first place in terms of exports is South Korea. Russia is also in the top twenty countries, but last year imports from Turkey dropped by more than 30%! Now is the right time to increase it.

– What kind of support measures can be provided today for businesses coming to Russia?

– Firstly, I would like to note that support has begun to be provided in a more substantive way. For example, a huge number of fast food outlets have closed in Moscow today, and the city has responded by allocating impressive sums of money to provide grants to companies which open fast food restaurants in the capital. Grant amounts range from 1 to 5 million rubles for each newly opened point, which is not a bad help in reducing costs.

Traditionally, there is a fairly large package of support measures for foreign investors related to special investment contracts (SPICs).

Since 2020 there is a new tool to encourage investment in Russia – SPIC (agreement on the protection and promotion of capital investments). Its main innovation is the stabilization clause. Investors are given the opportunity to implement investment projects based on guarantees of the state not to apply acts which may worsen their situation.

In addition, there are offset contracts, which guarantee the purchase of goods produced in Russia by the only supplier, i.e., essentially bypassing bidding, etc.

All of these measures work and show their effectiveness, but this does not mean that we should limit ourselves to them. As I said earlier, we need to remove administrative barriers that hinder foreign partners from entering the market. Then there is a chance that our country will minimize its losses from economic sanctions.

– Do you think Turkish companies have any concerns about entering the Russian market? Do they face pressure?

– Today the Turkish leadership is under pressure from NATO, as well as from European and American partners who are unhappy that Turkey is not imposing economic sanctions against Russia. And Turkey is building a fairly accurate policy, but it has its own interests, which include Russia, and Turkey clearly states this. For

example, the country is creating a separate airline that will provide flights for Russian tourists who come to Turkey for vacation. Of course, it will not replace us and will not provide us with aircrafts to fly to all countries of the world, we are talking only about flights to Turkey, but it is certainly beneficial for both sides. Turkey is one of the countries that are friendly to us, that are well understood by the Russian mentality and with which we maintain a constructive dialogue both in business and at the highest levels of government.

– In May 2022, the Russian-Turkish Dialogue Association together with the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs will hold the second annual forum “Russia-Turkey: New Trends and Opportunities. What are your expectations for this event?”

– Yes, this forum will be held with the support of the Russian-Turkish Working Group at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs and with information support from Russian Business Guide magazine. It is organized within the framework of the development of Russo-Turkish business dialogue. The association was created for this purpose. The task of the Russian-Turkish working group is to help Russian business in working with Turkey, help Turkish business to come to Russia, to ensure the flow of Turkish investments into Russia, reduce administrative barriers, the construction of new communication sites.

This is why the association Russian-Turkish Dialogue was created: the more platforms for communication, the more opportunities for business. In fact, we are now reviving the B2B meetings that were frozen because of the pandemic. The forum we’re going to hold is a new “window of opportunity,” a powerful new round of development. We always connect a lot of companies with each other at such events, we help build bridges not only between business structures but also between authorities. To give a simple example: when we held the Russian-Turkish Business Forum in 2018, it was on the margins of the forum that it was decided that Turkey would become a partner country in the upcoming 2019 Innoprom – Russia’s largest industrial exhibition, held in Ekaterinburg. Has it had an impact on the trade turnover between our countries? Absolutely! It was in 2019 that it grew by several billion dollars.

The peculiarity of the upcoming forum is that we strive for an open dialogue and are not afraid to raise issues on the most painful points in business and find solutions. For example, one of the forum sessions will be devoted to logistics, with which there are many problems today. We have invited companies that have faced these problems to share their experiences in solving logistics problems. If we do not “highlight” such stories at major forums, then we will not give the speed to the development of relations between countries, which at the expense of such events can be built up. Our task is to create as many conditions as possible for the birth of new ideas, projects and businesses.



Перспективы российских энергетических компаний в Турции

26 апреля Торговое представительство России в Турции приняло участие в конференции на тему цифровизации в электроэнергетике, проводимой в рамках Российского международного энергетического форума (РМЭФ). В ходе мероприятия представители руководства ведущих российских электроэнергетических компаний и разработчики технологических решений поделились последними тенденциями в области цифровизации энергетического сектора, рассказали об актуальных проблемах в отрасли и обсудили возможные пути их решения.

В рамках своего выступления Торговый представитель России в Турции А.А. Гашигуллин рассказал о ситуации на турецком энергетическом рынке, методах учета использования электроэнергии в стране, а также предоставил данные о масштабах российско-турецкого сотрудничества в данной отрасли. В завершении выступления Торгпредство выразило готовность изучить перспективы российских компаний, заинтересованных в работе на турецком направлении.



Perspectives of Russian energy companies in Turkey

On April 26, the Trade Representation of Russia in Turkey took part in the conference on digitalization in the electric power industry held within the framework of the Russian International Energy Forum (RIEF). During the event, the representatives of the management of the leading Russian power companies and developers of technological solutions shared the latest trends in the digitalization of the energy sector, talked about the current problems in the industry and discussed possible ways to solve them.

As part of his speech, the Russian Trade Representative to Turkey A.A. Gashigullin told about the situation in the Turkish energy market, methods of accounting electricity use in the country, and provided data on the scope of Russian-Turkish cooperation in the industry. At the end of the presentation the Trade Representation expressed readiness to study the prospects of Russian companies interested in working in the Turkish direction.

О рынке Турции для российских IT-компаний

В ходе комплексной работы Торгового представительства России в Турции по оказанию содействия в развитии российско-турецкого сотрудничества в сфере информационных технологий 18-19 апреля 2022 года при содействии отделения Торгового представительства России в Стамбуле состоялся рабочий визит в Турцию руководства российской IT-компании «ZECURION» – ведущего производителя программного обеспечения защиты от утечек конфиденциальной информации (DLP-систем).

Генеральный директор компании «ZECURION» Алексей Раев-

ский и представитель в Турции крупнейшего объединения отечественных компаний-разработчиков программного обеспечения «Руссфот» Иван Стародубцев в провинциях Стамбул и Бурса провели серию презентаций российской IT-продукции и обсудили перспективы взаимовыгодного сотрудничества в рамках встреч и переговоров с потенциальными партнерами – представителями ряда турецких холдингов и групп компаний, которые являются активными участниками торгово-экономических отношений с Россией («Шишеджам», «Анадолу Груп», «Алкан Груп», «Бимтес»).

About Turkish market for Russian IT-companies

In the course of complex activities of Russian Trade Representation in Turkey to assist in development of Russian-Turkish cooperation in the field of information technology, the management of the Russian IT-company ZECURION, a leading manufacturer of confidential information leakage protection software (DLP-systems), visited Turkey on April 18-19, 2022 with the assistance of the Russian Trade Representation department in Istanbul.

Director General of ZECURION, Alexey Rayevsky, and a representative of the largest association of Russian software companies in Turkey, Russfot, Ivan Starodubtsev, in Istanbul and Bursa held a series of presentations of Russian IT products and discussed prospects for mutually beneficial cooperation at meetings and negotiations with potential partners - representatives of several Turkish holdings and groups of companies that are active participants in trade and economic relations with Russia (Shishecum, Anadolu Group, Alcan Group, Bimtes).



У российских туристов не будет проблем с оплатой

Отвечая на вопросы журналистов, Министр финансов и казначейства Турции Н. Небати заявил, что российские туристы не будут испытывать сложностей с производением оплаты на территории Турции, несмотря на блокировку карточек «Visa» и «MasterCard». По его словам, сейчас доля предприятий, использующих карты МИР, составляет 15%, турецкие банки проводят работу по увеличению данного показателя. Также Министр сообщил об ожиданиях по превышению целевого показателя по туризму в Турции, а текущий год (45 млн туристов, доход в размере 35 млрд долл. США).

Russian tourists will not have problems with payment

Responding to journalists' questions, Turkish Finance and Treasury Minister N. Nebati said that Russian tourists won't have problems making payments in Turkey despite the blocking of Visa and MasterCard cards. According to him, the share of enterprises that use the cards MIR is 15% now, the Turkish banks are working to increase this figure. The Minister also informed about expectations on exceeding the target indicator of tourism in Turkey and the current year (45 million tourists and income of USD 35 billion).

СЕРГЕЙ ВАСИН: «НАМ ЕСТЬ ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ ТУРЕЦКИМ КОМПАНИЯМ»

Турция является одним из крупных торговых партнёров Ульяновской области.

Внешнеторговый оборот региона с Турецкой Республикой в 2021 году увеличился на 33,1% по сравнению с 2020 годом, экспорт ульяновских товаров в Турцию вырос на 38%. У региона большой потенциал развития торгово-экономических отношений с Турцией. Корпорация развития Ульяновской области, как государственный институт развития, координирует весь процесс взаимодействия с инвесторами: начиная от поиска, заканчивая локализацией производства компании на территории Ульяновской области и дальнейшим сопровождением проекта. О том, чем сегодня Ульяновская область привлекательна для турецких компаний, мы побеседовали с СЕРГЕЕМ ВАСИНЫМ, генеральным директором АО «Корпорация развития Ульяновской области».



– Сергей Николаевич, какие инвесторы или турецкие компании сегодня присутствуют в Ульяновской области?

– Ульяновская область сотрудничает с турецким бизнесом уже достаточно давно. К настоящему времени турецкие компании реализовали в регионе три крупных промышленных проекта: с 2010 года работает пивоваренный завод компании AB InBev Efes, в январе 2016 года запущено серийное производство автомобильных сидений турецкой компании Martur, при участии турецких технологий в 2018 году реализован проект сталелитейного производства российской компании «Памир». Также на территории ПОЭЗ «Ульяновск» осуществляется реализация турецкого проекта по производству материалов для композитной отрасли. Общий объём инвестиций этих компаний в экономику региона составил более 9 млрд рублей, создано 650 высокооплачиваемых рабочих мест.

Налажено сотрудничество между российским бизнесом, иностранными инвесторами и турецкими строительными компаниями в сфере возведения крупных инфраструктурных и торгово-развлекательных объектов, промышленных производств.

В частности, турецкая компания «ЛимакМаращСтрой» принимала участие в строительстве производственного комплекса пивоваренного завода и предприятия по производству автокомпонентов немецкой компании Schaeffler, компания «СтройДевелопмент» с турецким капиталом обеспечила возведение производственного комплекса мексиканской компании Nemark на территории индустриального парка «Заволжье». Компания «Ренессанс Констракшн» реализовала проекты по строительству крупного завода по выпуску автомобильных шин японского концерна Bridgestone и торгово-развлекательного комплекса «Акватория» в Ульяновске.

Регион готов развивать сотрудничество с турецкими партнёрами и дальше. Этому благоприятствуют и география (расстояние от Ульяновской области до Турции – около 2,5 тыс. км по прямой), и те меры поддержки инвесторов, которые реализуются в регионе.

– Какие меры стимулирования инвесторов применяются в области сегодня?

– В Ульяновской области сформирован благоприятный инвестиционный климат, что подтверждают оценки мировых экспертов.

В 2008-2009 гг. правительством Ульяновской области была запущена программа выделения бюджетных средств на создание индустриальных парков. Первой такой площадкой стал индустриальный парк «Заволжье», его площадь 10 лет назад составляла 300 гектаров, сегодня она превысила 700 га. Сейчас в нём работают предприятия из самых разных стран мира, таких как Германия, США, Япония, Мексика, Франция, Дания, Турция. Наш индустриальный парк приводится федеральными экспертами в качестве примера, как образцовый, в плане его высокой эффективности.

У нас работает федеральная особая экономическая зона портового типа, где действует специальный таможенный и налоговый режим, который позволяет ввозить в ОЭЗ зарубежное оборудование, комплектующие, сырьё и товары без уплаты таможенных пошлин, НДС и акцизов. Преимуществом является и то, что льготный режим ПОЭЗ «Ульяновск» в полном

объёме распространяется не только на производственную, но и на логистическую, торговую деятельность. Для реализации проектов на территории ПОЭЗ доступны земельные участки для нового строительства, готовые складские и производственные помещения для аренды. В настоящее время на территории ПОЭЗ «Ульяновск» зарегистрировано 44 компании. Работающие здесь предприятия инвестировали порядка 4,7 млрд рублей в экономику региона и создали около 800 новых рабочих мест.

В регионе есть две территории опережающего социально-экономического развития, предоставляющие новым инвесторам уникальный набор преференций, позволяющий существенно сэкономить на обязательных отчислениях с фонда оплаты труда. Для данных территорий также характерны невысокие тарифы на энергоресурсы, современная инфраструктура, разнообразные готовые производственные площадки со ставками аренды ниже рыночных.

В Ульяновской области адаптированы для применения инвесторами все существующие на территории РФ формы и меры поддержки. Но безусловными преимуществами региона являются отлаженность всех административных процедур и быстрое получение необходимых разрешений и документов в рамках сопровождения проекта. Мы умеем подбирать эффективные площадки под любые требования инвестора за один день, поможем быстро построить новый производственный корпус по техзаданию компании, в нашем регионе возможно получить разрешение на строительство за 1,5 месяца. Мы на практике целого ряда проектов знаем, как пользоваться государственными инструментами, позволяющими иностранному производителю с первого года производства получить упрощённый доступ к государственному заказу. Мы обеспечиваем эффективную кадровую подготовку для большинства отраслей промышленности, подбираем кооперационных партнёров из числа действующих в регионе предприятий.



Сейчас мы также помогаем действующим в регионе предприятиям, имеющим планы модернизации производства и развития, в получении субсидий из федеральных источников. Формируем у себя компетенции «упаковки» инвестиционных проектов действующих предприятий для получения средств на модернизацию и расширение.

– Расскажите, как отлажен в Корпорации развития процесс взаимодействия с инвесторами?

– За 12 лет мы полностью отладили процесс взаимодействия с инвесторами. За каждым проектом закрепляется персональный менеджер, который ведёт его на всех стадиях реализации: на этапе выбора площадки, получения информации по налоговым льготам, подготовки инвестиционного соглашения. Передача проекта другому сотруднику осуществляется, когда начинается стройка, здесь уже требуются другие компетенции. У нас внедрена система CRM, где вся информация по инвестиционным проектам фиксируется, что помогает знать все нюансы.

На данный момент мы движемся в направлении цифровизации, создаём личный кабинет инвестора, чтобы компания могла подать все документы, в том числе на инвестиционные статусы, дистанционно.

– На какие отрасли, по вашему мнению, должны ориентироваться турецкие компании, желающие инвестировать?

– Турецкие производители за последние несколько лет произвели настоящий технологический прорыв и нарастили серьёзные производственные компетенции в важнейших отраслях промышленности, таких как производство машин и оборудования, комплектующих для различных отраслей хозяйствования, строительных материалов, электротехнической продукции и так далее. Это вызывает большое уважение. Эти отрасли как раз являются традиционными и в экономике Ульяновской области. Мы внимательно и с удовольствием следим за деятельностью турецких промышленных компаний, много общаемся с партнёрами из Турции и понимаем, что сегодня для турецкого бизнеса в России открываются невиданные ранее перспективы.

Традиционные отрасли высоких турецких компетенций, такие как текстильная промышленность, производство товаров народного потребления, химическая и деревообрабатывающая промышленность, переработка сельскохозяйственной продукции, по-прежнему являются высоко востребованными потребителями по всей России. Однако не стоит забывать и о возможностях в новых высокотехнологичных отраслях: в сфере возобновляемой энергетики, отрасли производства композитных материалов.

– Какие у вас ожидания от предстоящего майского форума по российско-турецкому диалогу?

– Рассчитываем на продуктивный диалог, новые бизнес-контакты и проекты. Нам есть что предложить турецким компаниям. Не сомневаемся, что сложившиеся в регионе компетенции, богатейший кадровый и индустриальный потенциал позволят нашим действующим и потенциальным партнёрам реализовать самые технологичные и прибыльные проекты на территории Ульяновской области.





SERGEY VASIN: “WE HAVE PLENTY THINGS TO OFFER TO TURKISH COMPANIES”

Turkey is one of the major trade partners of the Ulyanovsk region. The region's foreign trade turnover with the Republic of Turkey in 2021 increased by 33.1% compared the year 2020; export of the Ulyanovsk region's goods to Turkey increased by 38%. The region has great potential for developing trade and economic relations with Turkey. Ulyanovsk Region Development Corporation as a state development institution coordinates the whole process of interaction with investors, from search to localization of production of the company on the territory of the Ulyanovsk Region and further project support. We have talked to Sergey Vasin, CEO of JSC Ulyanovsk Region Development Corporation, about the attractiveness of the Ulyanovsk region for Turkish companies.

– *Mr. Vasin, what investors or Turkish companies are present today in the Ulyanovsk region?*

– The Ulyanovsk region has been cooperating with Turkish business for quite a long time. To date, Turkish companies have implemented three major industrial projects in the region: a brewery of AB InBev Efes has been operating since 2010, and in January 2016 the serial production of car seats was launched by the Turkish company Martur. With the participation of Turkish technology, a steel production project of the Russian company Pamir was implemented in 2018. Also on the territory of SEZ Ulyanovsk, a Turkish project for the production of materials for the composite industry is being implemented. The total volume of investments of these companies in the region's economy amounted to more than 9 billion rubles, 650 well-paid workplaces were created.

The cooperation between the Russian business, foreign investors and Turkish building companies in the sphere of building of the big infrastructural and trading-entertaining objects and industrial productions is adjusted. In particular, Turkish company Limak Marashstroy took part in construction of a brewery and automobile components production facility of German company Schaeffler, and StroyDevelopment with Turkish capital provided construction of a production facility for Mexican company Nemak on the territory of Zavolzhie Industrial Park. The company Renessans Construction implemented projects to build a large tyre plant of the Japanese concern Bridgestone and the Aquamall shopping and entertainment complex in Ulyanovsk.

The region is ready to develop cooperation with Turkish partners further. Geography – the distance from the Ulyanovsk region to Turkey is about 2.5 thousand kilometers in a straight line – and the measures to support investors, which are being implemented in the region, are also favourable to this.

– *What measures to stimulate investors are currently applied in the region?*

– The Ulyanovsk region has a favourable investment climate, which is confirmed by the assessments of the world experts.

In 2008–2009 the Government of the Ulyanovsk region launched the programme of allocating budget funds for creation of industrial parks. The first such site was the industrial park Zavolzhie, its area 10 years ago was 300 hectares, today it is more than 700 hectares. Now companies from many countries, such as Germany, the USA, Japan, Mexico, France, Denmark and Turkey, are working there. Our industrial park is cited by federal experts as an example in terms of its high efficiency.

We have a federal special economic zone of a port type, which has a special customs and tax regime, which makes it possible to



import foreign equipment, spare parts, raw materials and goods into the SEZ without paying customs duties, VAT and excise duties. The advantage is that the preferential regime of SEZ Ulyanovsk fully applies not only to manufacturing, but also to logistics and trade activities. Land plots for new construction, ready-made storage and production facilities are available for rent for projects in the SEZ territory. Currently 44 companies are registered on the territory of SEZ Ulyanovsk. Enterprises operating here have invested about 4.7 billion rubles in the region's economy and created about 800 new workplaces.

There are two territories of advanced socio-economic development in the region, which provide new investors with a unique set of preferences that allow them to save significantly on mandatory deductions from the payroll. These territories are also characterized by low energy tariffs, modern infrastructure, a variety of ready-made production sites with lease rates below the market ones.

In the Ulyanovsk region, all forms and measures of support existing in the Russian Federation are adapted for investors. But the undoubted advantage of the region is the smoothness of all administrative procedures and the speed of obtaining the necessary permits and documents as part of project support. We are able to select effective sites for any requirements of an investor in a day, we can help to quickly build a new production building according to the specifications of the company, in our region it is possible to obtain a building permit in 1.5 months. We have proven expertise in numerous projects and know how to use state instruments which enable foreign manufacturers to benefit from simplified access to public contracts from the very first year of production. We provide effective training for most industries and select cooperation partners from among the companies operating in the region.

At present, we also assist enterprises operating in the region, which have plans to modernize their production and development, in obtaining subsidies from federal sources. We develop our competences in "packaging" investment projects of existing enterprises to obtain funds for modernization and expansion.

– Could you tell us how the process of interaction with investors is arranged in the Development Corporation?

– For 12 years we have adjusted the process of interaction with investors. Each project is assigned a personal manager who leads it through all stages of implementation: at the stage of selecting a site, obtaining information on tax benefits and preparing an investment agreement. The project is handed over to someone else when construction begins, which calls for a different set of skills. We have implemented a CRM system where all the information on investment

projects is recorded, which helps us to know all the nuances.

At the moment we move towards digitalization, we create personal investor accounts, so that the company can submit all documents, including investment statuses, remotely.

– Which sectors do you think Turkish companies wishing to invest in should focus on?

– Over the last few years, Turkish manufacturers have made a real technological breakthrough and built up serious production competences in important industries such as machinery and equipment, components for various economic sectors, construction materials, electrotechnical products and so on. This inspires great respect. These industries are just traditional in the economy of the Ulyanovsk region. We closely follow the activities of Turkish industrial companies and have a lot of contacts with partners from Turkey, and we understand that today Turkish business in Russia has unprecedented prospects.

Traditional sectors of high Turkish competences, such as textile industry, production of consumer goods, chemical and wood processing industry, processing of agricultural products, are still in high demand by consumers all over Russia; however, we should not forget about opportunities in new high-tech sectors: in the sphere of renewable energy and composite materials production.

– What are your expectations from the forthcoming forum on Russian-Turkish dialogue in May?

– We expect a productive dialogue, new business contacts and projects. We have plenty things to offer to Turkish companies. We have no doubt that the competences established in the region, the richest human and industrial potential will allow our current and future partners to implement the most technological and profitable projects in the Ulyanovsk region.





Енисейская Сибирь – это три региона, расположенные по берегам Енисея: Красноярский край, Республика Хакасия и Республика Тыва. На территории Енисейской Сибири реализуется уникальный для страны комплексный инвестиционный проект, который объединил ресурсный, экономический и инфраструктурный потенциал регионов. КИП «Енисейская Сибирь» включает в себя 32 проекта с общей инвестиционной стоимостью свыше 1,9 трлн рублей. Участие в реализации инвестиционных проектов принимает более 60 компаний-лидеров на мировых рынках промышленной продукции.

Сопровождение комплексного инвестиционного проекта ведёт Корпорация развития Енисейской Сибири – институт пространственного развития Красноярского края, Республики Хакасия и Республики Тыва. Также в числе задач Корпорации развития – привлечение в регионы новых инвестиционных проектов, создание механизмов сотрудничества крупных инвесторов с представителями малого и среднего бизнеса и научно-образовательного комплекса, проведение масштабных мероприятий и продвижение территориального бренда «Енисейская Сибирь» на федеральном и международном уровнях.

Ещё одно важное направление работы Корпорации развития – привлечение иностранных инвесторов. В ноябре 2021 года в культурном центре при Министерстве иностранных дел РФ состоялась масштабная презентация Енисейской Сибири для глав дипломатических представительств иностранных государств, в которой приняли участие представители 49 стран. В ходе мероприятия главам дипломатических представительств иностранных государств представили инвестиционный, культурный и туристический потенциал регионов Енисейской Сибири.

ЕНИСЕЙСКАЯ СИБИРЬ УКРЕПЛЯЕТ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ



Красноярский край, Республика Хакасия и Республика Тыва обладают всеми необходимыми ресурсами и возможностями для развития эффективного экономического сотрудничества с зарубежными странами. Одним из главных партнёров Красноярского края является Турция, с которой регион уже несколько лет выстраивает экономические отношения. Турецкие инвесторы высоко оценивают потенциал Красноярского края и выражают готовность принять участие в реализации крупных инвестиционных проек-

тов. Заинтересована страна и в товарах, поставляемых регионом: в прошлом году внешнеторговый оборот Красноярского края с Турцией увеличился в два раза. Основные товары, поставляемые в Турцию, – алюминий, чёрные металлы, древесина и другая продукция.

Потенциал Красноярского края, Республики Хакасия и Республики Тыва позволяет создать на территории Енисейской Сибири уникальные условия для экономического рывка, основанного на сотрудничестве с зарубежными странами.

Yenisei Siberia is comprised of three regions located on the banks of the Yenisei River: Krasnoyarsk Territory, the Republic of Khakassia and the Republic of Tyva. On the territory of Yenisei Siberia a unique for the country complex investment project is being implemented, which combined the resource, economic and infrastructural potential of the regions. The Yenisei Siberia includes 32 projects with a total investment value of over 1.9 trillion rubles. More than 60 companies - leaders in the world markets of industrial products participate in the implementation of investment projects.



YENISEI SIBERIA STRENGTHENS INTERNATIONAL RELATIONS

The integrated investment project is supported by the Corporation of Development of Yenisei Siberia, an institution of spatial development of the Krasnoyarsk Territory, the Republic of Khakassia and the Republic of Tyva. The tasks of the Development Corporation also include attraction of new investment projects to the regions, creation of mechanisms of cooperation of large investors with representatives of small and medium-sized business and scientific and educational complex, holding of large-scale events and promotion of the territorial brand Yenisei Siberia on the federal and international levels.

One more important direction of work of the Development Corporation is attraction of

foreign investors. In November 2021 a large-scale presentation of Yenisei Siberia for the heads of diplomatic missions of foreign states was held in the Cultural Centre of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation. Representatives of 49 countries took part in the event. In the course of the event the heads of diplomatic missions of foreign countries were presented the investment, cultural and tourist potential of the Yenisei Siberia regions.

Krasnoyarsk Region, the Republic of Khakassia and the Republic of Tuva have all the necessary resources and capabilities to develop effective economic cooperation with foreign countries. One of the main partners of Krasnoyarsk Krai is Turkey, with

which the region has been building economic relations for several years. Turkish investors appreciate the potential of Krasnoyarsk Krai and express their willingness to take part in major investment projects. The country is also interested in goods supplied by the region: last year foreign trade turnover between Krasnoyarsk Krai and Turkey doubled. The main goods supplied to Turkey are aluminum, ferrous metals, timber, and other products.

The potential of Krasnoyarsk Krai, the Republic of Khakassia and the Tuva Republic makes it possible to create unique conditions for economic breakthrough based on cooperation with foreign countries in Yenisei Siberia.



A portrait of Georgy Vlastopulo, a man with a grey beard and mustache, smiling. He is wearing a dark grey checkered blazer over a red turtleneck sweater. He is standing in front of a rustic stone wall. His right hand is partially tucked into his blazer, and his left hand is in his pocket.

ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО: «РАБОТЫ ПРЕДСТОИТ ОЧЕНЬ МНОГО»

Из-за санкций, ухода международных компаний, запрета на поставки многих видов товаров из стран ЕС и США логистические схемы, которые использовались для международной торговли, оказались разрушены. О том, как бизнесу сегодня работать с международной логистикой и каковы перспективы внешней торговли в новых реалиях, нам рассказал ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО, генеральный директор компании «Оптимальная логистика».

– Сегодня, когда Россия попала под жёсткие экономические санкции, произошёл разрыв многих логистических цепочек. Как это отразилось на рынке?

– Разрыв логистических цепочек начался ещё в 2020 году на фоне эпидемии коронавирусной инфекции, он касался, прежде всего, контейнерных перевозок. После начала спецоперации дополнительно влияние стали оказывать как санкции, которые вводились ЕС и США в отношении РФ, так и ответные меры России. Сегодня можно выделить несколько факторов, влияющих на логистику в целом. Во-первых, в начале марта международные контейнерные линии объявили о приостановке доставки грузов в Россию, а Maersk, крупнейший морской контейнерный перевозчик, вообще ушёл с российского рынка. В этой связи значительно сократились потоки контейнерных грузов, которые в первую очередь шли на Санкт-Петербург. В последние месяцы контейнерный оборот в Балтийском бассейне упал почти на 50% и продолжает падать. Эксперты прогнозируют, что в ближайшее время общее падение контейнерного оборота в порты Санкт-Петербурга составит 70-75%.

В этой связи часть потоков, идущих из материкового Китая, переориентировалась на железнодорожную доставку, часть грузов ушла через Дальневосточный бассейн с заходом в порты Владивостока и далее по железной дороге в регионы РФ.

Во-вторых, на разрыв логистических цепочек существенное влияние оказало введение пятого пакета санкций, опубликованного 8 апреля, в котором оговаривался запрет на работу автотранспортных компаний из России и Республики Беларусь на территории Европы. Хотя в нём и были исключения для продовольственных, медицинских и гуманитарных грузов, власти ЕС перестали пускать весь автогрузовой транспорт с российскими и белорусскими номерами. Сейчас автотранспортное сообщение между Евросоюзом и РФ, по сути, составляет лишь незначительную часть от досанкционных объёмов.

И это не говоря уже о ранее принятых санкциях и введении регламентов Совета ЕС 328 и 576, которые касаются запрета огромного ряда товаров, экспортируемых из Европы в Россию (автомобилей, предметов роскоши, одежды стоимостью выше определённой суммы и пр.). Легче назвать товары, которые не подверглись запретам, чем перечислять санкционный список. Так что вывод очевиден: в прежнем виде торговли России с ЕС и США не существует.

– Но есть такие меры, как косвенный реэкспорт, импорт через третьи страны. Эти варианты используются для доставки товаров из стран, которые ввели санкции?

– Это первое, что лежит на поверхности. Такие схемы мы уже интегрировали в наши услуги, осуществляем косвенный реэкспорт через Турцию, Казахстан и т. п. Но

косвенный реэкспорт представляет собой рабочий механизм лишь в краткосрочной перспективе. Многие европейские производители с опаской относятся к косвенному реэкспорту. А страны, выступающие в роли прокси-стран, со своей стороны, опасаются быть затянутыми в воронку вторичных санкций от Евросоюза и Америки. Поэтому на данный момент мы всё, что возможно, перевозим максимально быстро, так как неизвестно, как будет складываться ситуация в будущем. Но подобные схемы не могут служить должной эффективной альтернативой тому, что было до санкционных запретов. Это лишь точечные меры. К тому же доставка грузов через третьи страны приводит к значительному удорожанию логистической составляющей и в конечном итоге товаров.

Я думаю, что глобально ЕС как торговый партнёр России с тем оборотом, который был до введения санкций, для нас потерян. В этой связи импортёры ищут поставщиков товаров в других странах – в Турции, Китае, странах ЮВА, ЕАЭС, – чтобы заместить ушедшие товары.

– Смогут ли эти и другие страны возместить выпадающий объём от торговли с Европой?

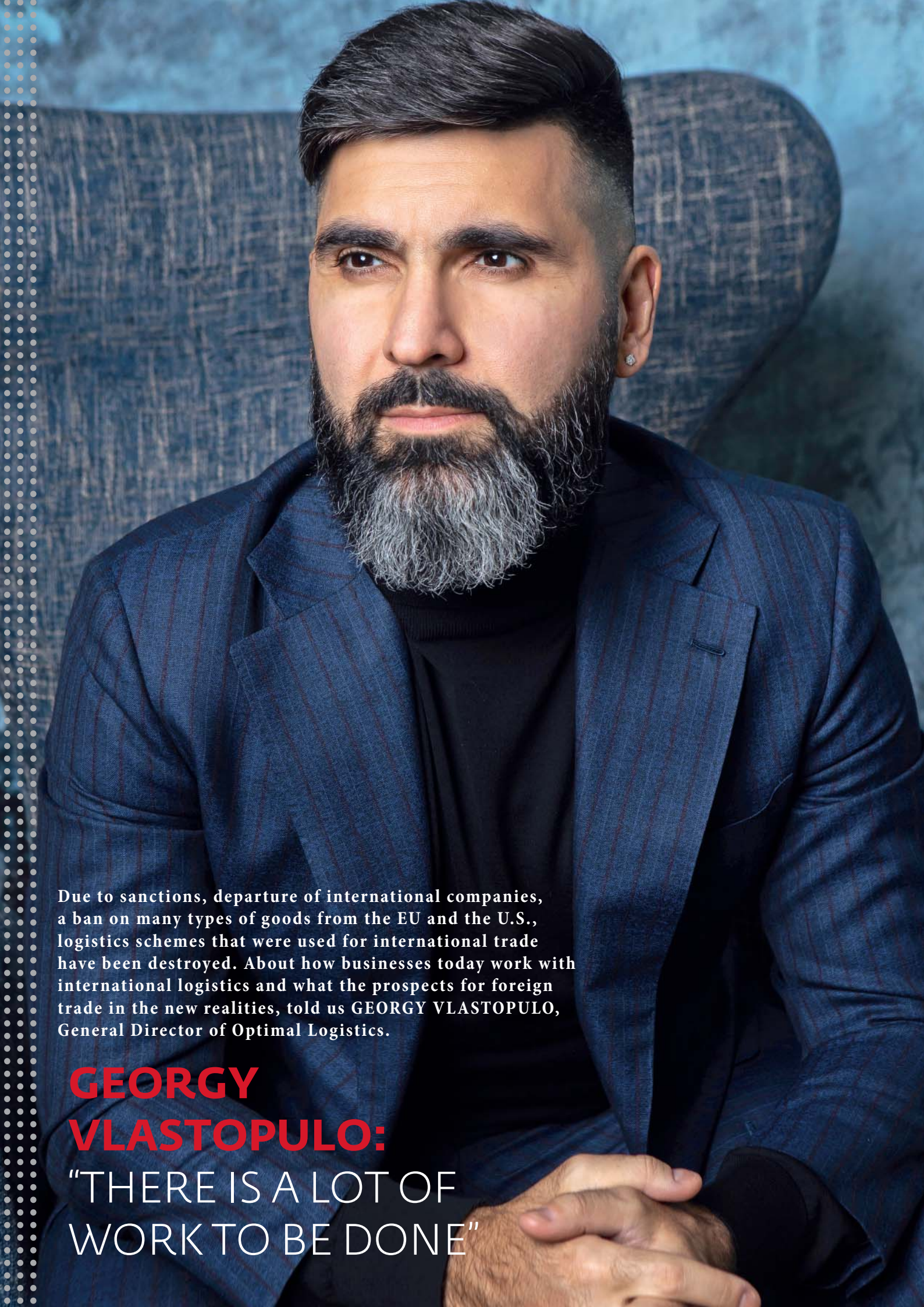
– Крупнейший торговый партнёр России – Евросоюз. Если мы обратимся к цифрам, то увидим, что объём торговли ЕС с Россией в 2021 году составил 282 млрд \$ (34%), экспортные таможенные платежи – около 188 млрд \$, импортные – 94 млрд \$. Для сравнения: общий объём торговли с Китаем – 141 млрд \$ (18%), с Турцией – 33 млрд \$ (всего 4%). И в краткосрочной перспективе не получится равнозначно восполнить выпадающий колоссальный объём торговли с ЕС. В среднесрочной и долгосрочной перспективе это возможно, но придётся серьёзно переосмыслить всю логистику, переориентировать цепочки поставок на другие страны; всё это потребует времени, например, к товарообороту с Китаем в 141 млрд \$ мы шли долгие 10 лет. Не стоит забывать, что, несмотря на то, что тот же Китай ориентирован на экспорт, стране необходимо обеспечивать и внутренние потребности, а уровень потребления в стране растёт, китайский средний класс за последние несколько лет вырос кратно. И даже невзирая на то, что сейчас ситуация с переориентацией на торговлю с другими странами развивается в ускоренном темпе, полагаю, что потребуется не менее 5-7 лет, чтобы можно было говорить о равнозначной замене.

И, безусловно, обязательно нужна господдержка, в связи с чем сейчас и обсуждаются новые правила выдачи и действия разрешительных документов, снижение критериев в распределении участников ВЭД по категориям риска, снижение мер дополнительного таможенного контроля в отношении импортируемых товаров. Работы предстоит очень много.

– По итогам 2021 года ваша компания выполнила более 15 тыс. международных и внутренних заказов, провела таможенное оформление свыше 15 тыс. деклараций. Как сегодняшняя непростая ситуация сказывается на вашей деятельности?

– «Оптимальная логистика» действительно работает продуктивно и эффективно. За счёт правильных решений по автоматизации бизнеса, грамотного управления финансами мы подошли к коронакризису в оптимальной форме; и когда многие логистические компании «посыпались», мы остались на плаву, как обеспечивая финансовую поддержку наших клиентов (отсрочка платежей), так и выполняя все свои обязательства перед контрагентами. Конечно, сегодняшняя ситуация сказывается и на нас, объёмы несколько сократились. Как и многие логистические компании, мы столкнулись со значительными кассовыми разрывами, когда есть отсрочка платежа у клиента, но поставщик услуг требует предоплату. К счастью, мы к этой ситуации были готовы, выполнили все свои обязательства, наши товарные потоки не остановились ни на один день, хотя мы и потеряли значительную часть денег из-за разницы в курсе валют в первые недели спецоперации. Но это дало нам и преимущества, обеспечив за два месяца значительный приток новых клиентов, которые стали обращаться к нам с главным вопросом: «А едут ли у вас грузы?»

Сейчас мы направили все усилия на то, чтобы добиться паритетного объёма к уровню 2021 года. И если нам удастся осуществить задуманное, то при сжимающемся рынке удастся и нарастить свою долю за счёт клиентов, которые в нестабильных условиях ищут надёжного, профессионального и устойчивого партнёра. В целом можно отметить, что сейчас на рынке ценовая конкуренция отходит на второй план, стабильность для клиентов важнее. И мы прикладываем все усилия для того, чтобы грузы продолжали без задержек следовать от отправителя до получателя. Мы предлагаем различные схемы, инвестируем в них, запускаем новые продукты. Например, около месяца назад запустили услугу «Сборные грузы. Авиа». Это небольшие партии грузов, перевозимые в составе других. С российского рынка ушли DHL, FedEx, а клиентам по-прежнему необходима быстрая доставка малых партий грузов, к примеру, образцов товаров. Мы собираем такие грузы – от 1 до 100 кг, и каждую неделю у нас вылетают рейсы из того же Китая. Услуга оказалась очень востребованной. Запустили услугу косвенного реэкспорта, открыли компанию в Казахстане, нашли партнёрскую компанию в Турции и многое другое. Несмотря на кризис, мы не останавливаемся, постоянно ищем новые решения для клиентов и продолжаем развиваться.

A portrait of Georgy Vlastopulo, a man with a dark beard and mustache, wearing a blue pinstripe suit jacket over a black turtleneck. He is sitting in a blue armchair, looking directly at the camera with a serious expression. The background is a textured blue wall.

Due to sanctions, departure of international companies, a ban on many types of goods from the EU and the U.S., logistics schemes that were used for international trade have been destroyed. About how businesses today work with international logistics and what the prospects for foreign trade in the new realities, told us GEORGY VLASTOPULO, General Director of Optimal Logistics.

**GEORGY
VLASTOPULO:**

"THERE IS A LOT OF
WORK TO BE DONE"

– Today, when Russia has fallen under harsh economic sanctions, there has been a breakdown of many logistics chains, how has this affected the market?

– The break in logistics chains began back in 2020 against the backdrop of the coronavirus epidemic, and it primarily concerned container shipments. After the start of the special operation, sanctions imposed by the EU and the U.S. on Russia, as well as Russia's retaliatory measures, had an additional impact. Today several factors affecting logistics as a whole can be highlighted. First, at the beginning of March, international container lines announced the suspension of cargo deliveries to Russia, and Maersk, the largest sea container carrier, left the Russian market altogether. In this connection container cargo flows, which were primarily going to St. Petersburg, have considerably decreased. In recent months the container turnover in the Baltic basin has fallen by nearly 50% and continues to fall. Experts forecast that in the near future the total decline in container turnover in St. Petersburg ports will be 70-75%.

In this connection, a part of inland China flows was reoriented to railroad delivery, while another part of cargoes left via the Far Eastern basin with entry to the ports of Vladivostok and further to the Russian regions by railroad.

Second, a significant impact on the disruption of logistics chains was caused by the Fifth Package of sanctions, published on April 8, which stipulated a ban on trucking companies from Russia and the Republic of Belarus working in Europe. Although it contained exceptions for food, medical and humanitarian goods, the EU authorities stopped allowing all trucks with Russian and Belarusian plates to enter the country. Now road transport communication between the European Union and Russia is, in fact, only a fraction of the pre-sanctions volumes.

Not to mention the previously adopted sanctions and the introduction of EU Council Regulations 328 and 576, which concern the banning of a huge number of goods exported from Europe to Russia (cars, luxury goods, clothing worth over a certain amount, etc.) It is easier to name the goods that were not subject to bans than to list the sanctions list. So the conclusion is obvious - in the former form there is no trade between Russia and the EU and the United States.

– But there are such measures as indirect re-export, import through third countries. Are these options used to deliver goods from countries that have imposed sanctions?

– This is the first thing on the surface. We have already integrated such schemes into our services, we do indirect re-export through Turkey, Kazakhstan, etc. But indirect re-export is a working mechanism only in the short term. Many European producers are wary of indirect re-export. And countries that act as proxy countries, for their part, are wary of being sucked into the vortex of secondary

sanctions from the EU and America. That is why at the moment we transport everything we can as quickly as possible, because we do not know how the situation will develop in the future. But such schemes cannot serve as a properly effective alternative to what we had before the sanctions bans. These are only spot measures. In addition, the delivery of goods via third countries leads to a significant increase in the logistics component and, ultimately, in the cost of goods.

I think that globally, the EU as a trade partner of Russia with the turnover that was before the sanctions were imposed, is lost for us. In this regard, importers are looking for suppliers of goods in other countries: Turkey, China, the Southeast Asian countries, and the EAEU, to replace the goods that have left.

– Will these and other countries be able to compensate for the lost volume from trade with Europe?

– The EU is Russia's largest trading partner. If we look at the figures, we will see that the volume of EU trade with Russia in 2021 was \$282 billion (34%), export customs payments – about \$188 billion, imports – \$94 billion. For comparison, the total volume of trade with China – \$141 billion (18%), with Turkey \$33 billion (just 4%). And in the short term it will not be possible to make up for the loss of the enormous volume of trade with the EU. In the medium and long term - it is possible, but will have to seriously rethink all the logistics, to re-orient supply chains to other countries, all this will require time, for example, to a turnover of trade with China at 141 \$ billion, we went long 10 years. Do not forget that despite the fact that China is export-oriented, the country needs to provide and domestic needs, and the level of consumption in the country is growing, the Chinese middle class in the past few years has grown manifold. And even though the situation with the reorientation to trade with other countries is now developing at an accelerated pace, I believe that it will take at least 5-7 years when we can talk about an equivalent replacement.

And, of course, state support is absolutely necessary. In this regard, and is now discussing the new rules for the issuance and validity of permits, reducing the criteria in the distribution of FEA participants in the risk categories, reducing measures of additional customs control over imported goods. There is a lot of work to be done.

– According to the results of 2021 your company has executed more than 15 thousand international and domestic orders, cleared more than 15 thousand customs declarations. How does today's difficult situation affect your activities?

– “Optimal Logistics” is really productive and efficient. With the right solutions for business automation, competent financial management, we approached the “crown



crisis” in the best shape, and when many logistics companies “fell to pieces” we stayed afloat, providing both financial support to our clients (deferred payments), and fulfilling all our obligations to the contractors. Of course, the current situation affects us too, the volumes have slightly decreased. Like many logistics companies we have faced significant cash gaps when there is a deferred payment from the client, but the service provider requires prepayment. Fortunately, we were ready for this situation, we fulfilled all our obligations and our commodity flows did not stop for a single day, although we lost a significant amount of money due to the difference in currency exchange rates in the first weeks of the special operation. But it also gave us advantages, providing us with a significant influx of new customers in two months, who began to turn to us with the main question: “Are your shipments coming in?”

Now we're focused on getting to parity volume by the 2021 level. And if we can achieve what we set out to do, then in a shrinking market, we will be able to increase our share, at the expense of customers who in unstable conditions are looking for a reliable, professional and stable partner. In general, it can be noted that now price competition takes second place in the market, and stability is more important for clients. And we make every effort to ensure that cargo continues to flow from sender to receiver without delay. We offer various schemes, invest in these schemes, launch new products. For example about a month ago we launched our service “Joint Shipments. Air”. These are small consignments transported as part of others. DHL and Fedex have left Russian market, and customers still need fast delivery of small parcels, for example, samples of goods. We collect such cargo, from 1kg to 100kg and every week we have flights from the same China. The service was very demanded. We launched an indirect re-export service, opened a company in Kazakhstan, found a partner company in Turkey, and much more. Despite the crisis, we are not stopping, we are constantly looking for new solutions for clients, and we are continuing to develop.



Уже несколько лет во всём мире непрерывно растёт потребность в IT-специалистах, опережая рынок труда в целом. Повсеместная цифровизация бизнес-процессов приводит к тому, что спрос на квалифицированные кадры в IT-сфере опережает предложение. Сегодня на фоне антироссийских санкций потребность в них ощущается ещё острее. Параллельно с высоким спросом внутри страны зарубежные компании также активно интересуются российскими IT-талантами.

Группа компаний Selecty девять лет специализируется на предоставлении IT-персонала для цифровой трансформации. Что ждёт сферу информационных технологий в ближайшей и среднесрочной перспективе, как найти и «схантить» IT-специалиста? Почему крупнейшие игроки разных направлений бизнеса обращаются в Selecty за профессиональной поддержкой? Ответы на эти и другие актуальные вопросы – в интервью RBG с управляющим партнёром ГК Selecty АРСЕНИЕМ ФЕДОТКИНЫМ.

РАВНОВЕСИЕ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

– Арсений, какие тренды в IT-сфере выдвинулись на первый план в этом году?

– Несмотря на то, что востребованность технологий весной стала ещё более очевидной, в сфере IT также наблюдается турбулентность. В этой ситуации в привилегированном положении оказались компании и представители профессиональных сообществ, которым удаётся избегать эмоциональных решений и резких, необдуманных движений.

Одна из тенденций, которая влияет на рынок труда с конца февраля и сохраняется сейчас, – уход из России

SELECTY В ЦИФРАХ:

- 1500 закрытых вакансий в 2021 году;
- 700 разработчиков в штате;
- 130 профильных IT-консультантов;
- 50 клиентов «Топ-100 Forbes» (Россия).

или «фриз» работы зарубежных IT-компаний. Ещё один фактор влияния – «мода» на релокацию, которая в начале марта спровоцировала отъезд 10-15% IT-специалистов из страны.

В то же время для крупных российских игроков IT-рынка ситуация складывается иначе. В марте-апреле группа компаний Selecty укрепила свои позиции, нарастив обороты. В качестве «Ноева ковчега» мы приняли на свой борт сразу несколько IT-команд, оказавшихся в неопределённом положении в связи с закрытием или масштабным сокращением в других компаниях. Выросло и количество новых клиентов. Безусловно, как и все,

мы сталкиваемся с определёнными сложностями, с изменившимися условиями работы. Но не отклоняемся от выбранного курса и пока не вносили коррективы в достаточно амбициозный план, согласованный ещё в прошлом году.

– Почему востребованность IT-аутсорсинга в России постепенно догоняет зарубежные страны?

– По своей сути IT-аутсорсинг – это возможность получить огромные IT-ресурсы в сжатые сроки и запустить масштабные проекты в IT-сфере. Большая часть крупных корпораций в текущий момент времени заморозила набор в штат, но продолжает пользоваться услугами аутсорсинга, так как не может потерять конкурентные преимущества в области современных технологий. Как следствие – доля аутсорсинга активно растёт. Такой вариант наращивания мощностей в IT практически идеален в любых кризисных ситуациях, так как обеспечивает масштабируемость бизнеса, оптимизируя расходы, штатное расписание и значительно снижая риски. Компания получает значительную долю независимости, так как в любой момент будет обеспечена оперативная замена вышедшего из строя IT-специалиста. Кроме того, благодаря IT-аутсорсингу талантливые российские специалисты могут реализовывать любые амбициозные проекты где угодно.

– В каких отраслях аутсорсинг становится всё более популярным?

– Помимо банковской и страховой сфер, услуги IT-аутсорсинга становятся всё более востребованными в розничной торговле и телекоме. С весны 2022 года услугами ресурсного IT-аутсорсинга интенсивнее пользуются компании госсектора, которым необходимо в сжатые сроки выполнить планы по импортозамещению и цифровой трансформации.

– Какие специализации IT сейчас пользуются особым спросом?

– Самыми востребованными сейчас считаются iOS-, Android- и Java-разработчики, Data Science специалисты, а также системные аналитики, архитекторы и тестировщики. Безусловно, это далеко не все актуальные специализации – мы легко находим самых уникальных специалистов в IT и по другим редким специальностям.

– Как вам удаётся привлечь лучших айтишников?

– Selecty девять лет специализируется в IT-сфере и пять лет считается лидером в подборе IT-персонала (доля – более 25% рынка) с 130 профильными рекрутерами,

«Востребованность технологий весной стала ещё более очевидной, в сфере IT также наблюдается турбулентность. В этой ситуации в привилегированном положении оказались компании и представители профессиональных сообществ, которым удаётся избегать эмоциональных решений и резких движений».

располагая базой более 1 млн разработчиков. Мы сотрудничаем с крупнейшими российскими и зарубежными работодателями, предлагая соискателям работу в компаниях наших постоянных клиентов, среди которых – восемь из топ-10 банков, крупнейшие ретейлеры, представители нефтегазового и промышленного секторов, майнинга, фармацевтического рынка и многих других направлений бизнеса.

Кроме того, третий год мы являемся одним из ведущих игроков рынка IT-аутсорсинга, входим в топ-100 IT-компаний. У нас всегда огромный выбор проектов – с самым разнообразным и современным стеком технологий. Но главное, что, как правило, мы предлагаем высокие зарплаты и гибкие условия. Ну и соцпакет, конечно, в который входят не только страховка и обучение, в том числе за рубежом, но и многие другие полезные бонусы.

Мы искренне благодарны нашим клиентам за доверие, как и IT-специалистам, которые ценят нашу заботу как работодателя или нашу помощь в качестве карьерного консультанта.

– С компаниями из каких стран сейчас развивается сотрудничество IT-компания Selecty?

– Мы продолжаем работу по обеспечению цифровой трансформации своих партнёров из Израиля, налаживаем сотрудничество со странами Ближнего Востока и активно расширяем фокус сотрудничества по взаимодействию с новыми партнёрами из азиатских стран.

Одним из направлений, в котором мы за последние месяцы растём и укрепляем позиции, стала Турция. В этой стране делаются серьёзные ставки на развитие технологий, а у нас, соответственно, есть все возможности по предоставлению лучших специалистов в сфере информационных технологий. Российские программисты, можно сказать, исторически считаются одними из лучших в мире. Сегодня появилась новая тенденция: набирать команды. В прошлом году, например, мы вывели порядка 50 команд разработчиков для наших клиентов.

– Насколько острым этой весной стал вопрос релокации айтишников в Грузию и другие страны СНГ, а также в Турцию и Сербию?

– По оценке Российской ассоциации электронных коммуникаций, в феврале-марте 2022 года страну покинуло около 50 тыс. работающих в сфере информационных технологий талантов. Существует мнение, что в ближайшие несколько месяцев отток сохранится. Однако цифры неточные и, вполне вероятно, завышаются. Кроме того, часть эмигрантов уже вернулась в Россию. Многие передумали покидать страну, получив информацию о возникших сложностях от уехавших в первую волну. Например, о непредвиденных проблемах с получением оплаты труда за рубежом и о работе банковских карт. Особенно это коснулось тех, кто планировал продолжить работать дистанционно, сменив место жительства. Существенно подорожали квартиры и уровень жизни в странах, куда весной приехало большое количество россиян. И, безусловно, в части европейских стран сейчас наблюдается присутствие негатива по отношению к нашим соотечественникам. Но достаточно много специалистов, которые по-прежнему рассматривают теоретическую возможность переезда, хотя пока не готовы рисковать.

– За девять лет работы в IT-сфере вы сталкивались с разными изменениями и приобрели экспертный опыт. Что ждёт рынок информационных технологий России?

– Всё будет хорошо! Уже осенью российский рынок IT возобновит рост за счёт программ импортозамещения. Существенная часть специалистов отдохнёт и вернётся из отпусков, чтобы приступить к работе с достойной оплатой. Разработка программного обеспечения постепенно вернётся к прежнему курсу. Те компании, которые адаптируются и сделают ставку на технологии и профессионализм своих сотрудников, вне сомнения, смогут добиться отличных результатов.



For several years now, the need for tech specialists around the world has been growing steadily, outpacing the labor market as a whole. The digitalization of business processes everywhere leads to the fact that the demand for qualified personnel in the IT sphere outstrips the supply. Today, against the background of anti-Russian sanctions the need for them is even more acute. In parallel with the high demand within the country, foreign companies are also actively interested in Russian tech talents. The Selecty Group has been specializing in providing tech staff for digital transformation for nine years. What awaits the IT sphere in the near and medium term, and how to find and “hire” a techspecialist? Why do the major players in various business areas turn to Selecty for professional support? Answers to these and other important questions are in an interview with ARSENIY FEDOTKIN, Managing Partner of Selecty.

BALANCING IN TURBULENT TIMES

– Arseniy, what trends in IT-sphere have come to the forefront this year?

– Despite the fact that the demand for technology in the spring became even more evident, the tech industry is also experiencing turbulence. In this situation, companies and representatives of professional communities are in a privileged position to avoid emotional decisions and abrupt, rash movements.

One of the trends that has been affecting the labor market since late February and continues to do so now is the departure or “freeze” of foreign tech companies from Russia. Another influencing factor is the “fashion”

for relocation, which in early March provoked the departure of 10-15% of tech specialists from the country.

At the same time for the major Russian tech market players the situation is different. In March-April the Selecty group of companies strengthened its positions by increasing its turnover. As “Noah’s Ark”, we took aboard several IT teams that had been in a precarious position due to closings or large-scale downsizing in other companies. The number of new clients has also grown. Of course, like everyone else, we are faced with certain difficulties and changes in working conditions.

But we are not deviating from our chosen course and have not yet made adjustments to the rather ambitious plan, agreed upon last year.

– Why is the demand for IT outsourcing in Russia gradually catching up with foreign countries?

– In its essence, IT-outsourcing is an opportunity to get huge tech resources in a short period of time and start large-scale projects in IT-sphere. A large part of major corporations have frozen the recruitment at the moment, but continue to use outsourcing

SELECTY IN NUMBERS:

- 1,500 completed projects in 2021;
- 700 developers on staff;
- 130 dedicated IT consultants;
- 50 clients of Forbes Top 100 (Russia).

services, because they cannot lose their competitive advantages in the field of modern technologies. As a consequence, the share of outsourcing is actively growing. Such variant of IT capacity building is practically ideal in any crisis situation, as it provides business scalability, optimizing expenses, staff schedule and considerably reducing risks. The company gets a considerable share of independence, as at any moment will be provided with the operative substitution of the tech specialist resigned. Besides, thanks to IT-outsourcing talented Russian specialists can implement any ambitious projects anywhere.

– In what industries is outsourcing becoming more and more popular?

– Besides the banking and insurance spheres, the IT-outsourcing services become more and more popular in the retail trade and telecom. Since spring 2022, the resource IT-outsourcing services are more intensively used by the public sector companies, which have to implement the plans on import substitution and digital transformation in a short time.

– What tech specializations are in particular demand now?

– The most in-demand now are iOS-, Android- and Java-developers, Data Science specialists, as well as system analysts, architects and testers. Of course, this is not all of the current specialties - we easily find the most unique specialists in IT and other rare specialties.

– How do you manage to attract the best tech people?

– Selecty has been specializing in the IT sphere for nine years and for five years has been a leader in recruiting tech staff (over 25% of the market) with 130 specialized recruiters and a database of over 1 million developers. We cooperate with the largest Russian and foreign employers, offering job

applicants in the companies of our long-term clients, among which are eight of the top 10 banks, the largest retailers, representatives of oil and gas and industrial sectors, mining, pharmaceutical market and many other areas of business.

Besides, for the third year in a row we are one of the leading players on the IT-outsourcing market, being one of the top 100 IT-companies. We always have a huge choice of projects - with the most diverse and up-to-date technology stack. But most importantly, as a rule, we offer high salaries and flexible conditions. And social package, of course, which includes not only insurance and training, including overseas, but also many other useful bonuses.

We are sincerely grateful to our clients for their trust, as well as to tech specialists, who appreciate our care as an employer or our help as a career adviser.

– With which countries is Selecty IT now developing cooperation?

– We continue to work on providing digital transformation to our partners from Israel, we are establishing cooperation with Middle Eastern countries, and we are actively expanding the focus of cooperation on interaction with new partners from Asian countries.

One of the areas in which we have been growing and strengthening our position in recent months is Turkey. In this country, serious bets are made on the development of technology, and we, accordingly, have every opportunity to provide the best specialists in the field of technology. Russian programmers, you could say, are historically considered among the best in the world. Today there is a new trend: to recruit in teams. Last year, for example, we brought out about 50 development teams for our clients.

– How acute was the issue of tech specialists' relocation to Georgia and other CIS countries, as well as to Turkey and Serbia, this spring?

– According to the Russian Association of Electronic Communications, in February-March 2022, about 50,000 IT talents left the country. There is an opinion that the outflow will continue in the next few months. However, the figures are inaccurate and quite likely overstated. In addition, some of the emigrants have already returned to Russia. Many have

changed their mind to leave the country, having received information about the difficulties they encountered from those who left in the first wave. For example, about unforeseen problems with getting paid for work abroad and about the work of bank cards. This especially affected those who planned to continue working remotely, changing their place of residence. The cost of apartments and living standards in the countries where a large number of Russians arrived in the spring increased substantially. And, of course, in some European countries now there is a presence of negativity in relation to our compatriots. But quite a lot of specialists who are still considering the theoretical possibility of moving, although not yet ready to risk.

– For nine years of work in the IT sphere you have encountered various changes and gained expert experience. What does the Russian IT market have in store?

– Everything will be fine! In the fall, the Russian tech market will resume growth through import substitution programs. A significant part of the specialists will have a rest and return from vacations to work with decent pay. Software development will gradually return to its previous course. Those companies, which will adapt and rely on the technology and professionalism of their employees, will undoubtedly be able to achieve great results.

“The demand for technology has become even more evident in the spring, and there is also turbulence in IT. In this situation, companies and members of professional communities are in a privileged position to avoid emotional decisions and abrupt moves.”



СЕРГЕЙ САФОНОВ:

«ДЛЯ НАС ВОПРОС БЕЗОПАСНОСТИ ВСЕГДА В ПРИОРИТЕТЕ»

– Сергей Иванович, в одном из интервью специалисты «ФИЗПРИБОРа» заявили, что сегодня завод опережает в своих разработках европейских конкурентов на 5-10 лет. Это действительно так?

– Учитывая, что завод работает над созданием систем контроля и управления важных для безопасности технологических процессов, мы стараемся несколько опережать тенденции современных АСУ ТП. Лет десять назад очень серьёзно заговорили об обеспечении кибербезопасности объектов критической информационной инфраструктуры в России. Сегодня кибератаки стали нашей ежедневной реальностью. Наш завод ещё в 2015 году разработал и предложил применение систем контроля и управления важных для безопасности технологических объектов, таких как атомные станции, технические средства непрограммируемой логи-

ки. Работоспособность систем, построенных на средствах непрограммируемой логики, не может быть нарушена с помощью вредоносного программного обеспечения. В настоящее время в мире не существует систем на непрограммируемой логике. Мы же работаем над её усовершенствованием.

– Что позволило предприятию занять лидирующие позиции среди разработчиков и производителей аппаратно-программных средств промышленной автоматизации?

– Мы предприятие полного цикла: от идеи до её воплощения. Наши принципы работы: бережное отношение к специалистам, работающим на предприятии; клиентоориентированность; гибкость в принятии решений и доскональная проработка технических идей; техническая поддержка

Московский завод «ФИЗПРИБОР» – уникальное предприятие. В этом году предприятие отмечает своё 80-летие. В его истории немало знаковых разработок, имеющих важнейшее значение для страны. Так, в 80-е годы прошлого столетия предприятие выполняло заказы космической отрасли, здесь работали над созданием систем жизнеобеспечения космических кораблей «Союз», «Буран», орбитальной станции «Мир», а также морских буровых установок. Сегодня на предприятии разрабатываются и изготавливаются технические средства и программно-технические комплексы для построения автоматизированных систем контроля и управления технологическими и производственными процессами (АСУ ТП, АСУ ПП) высокой степени надёжности для предприятий топливно-энергетического комплекса. Передовые технологии позволили предприятию занять лидирующие позиции среди разработчиков и изготовителей аппаратно-программных средств промышленной автоматизации. О том, чем сегодня живёт предприятие, как на его деятельности отразились экономические санкции и какие планы на будущее строят в компании, мы поговорили с первым заместителем генерального директора ООО «Московский завод «ФИЗПРИБОР» СЕРГЕЕМ САФОНОВЫМ.

персонала заказчика в процессе эксплуатации нашего оборудования и постоянное движение вперёд. Наш лозунг – качество, надёжность, безопасность. Это и позволяет нам добиваться успеха.

– Как бы вы охарактеризовали то, что сегодня происходит в России и мире на рынке АСУ ТП?

– Мир шёл по пути глобализации, причём в угоду небольшому числу компаний. Нас в своё время включили в эту цепочку. Мы глубоко интегрировались в мировую экономическую систему, делая ставку на энергоресурсы, которые всем нужны, планомерно сворачивая производство, практически лишившись своей АСУ ТП. Сегодня нам показали, что мы должны были плестись в общем стаде, управляемом некоторыми сильными мира сего, никого в мире не интересовали

наши суверенитет и независимость. Но это не путь России. Поэтому сейчас мы все расплачиваемся за нашу недалёковидность 90-х годов. Для отечественной АСУ ТП самый большой вопрос – это микроэлектронные компоненты. С этим у нас в ближайшее время будут огромные проблемы, когда закончатся складские запасы. В основном применяемая компонентная база при разработке технических средств АСУ ТП – и для нас также – импортная. Производство микроэлектронных компонентов надо развивать в России, особенно программируемых, это не такая быстро решаемая задача. Многие решения в АСУ ТП можно реализовать на непрограммируемых компонентах. Причём это возможно выполнить на отечественной элементной базе. Считаю, что это выход для АСУ ТП в России, пока мы будем разбираться с производством микроэлектроники.

– Какие тенденции существуют на рынке безопасности АСУ ТП?

– В настоящее время в мире АСУ ТП угроза кибератак – это серьёзный вызов для безопасности объектов. Количество успешных атак год от года растёт, также растут их качество и ущерб от них. Киберпреступники начинают монетизировать успешные атаки. На предприятиях, которые подверглись кибератакам, останавливается технологический процесс, крадутся, подменяются данные, что приводит к нештатным, аварийным ситуациям. За разблокировку компьютеров, участвующих в технологическом процессе или за неразглашение конфиденциальных данных преступники требуют крупные выкупы. Ущерб для бизнеса и государства огромен. Специалисты IT говорят, что нет программ, которые нельзя взломать, это вопрос времени. Каждая пятая компания в России подвергалась хакерским атакам в прошлом году – это данные «Лаборатории Касперского». Учитывая, что наши системы также участвуют в информационном обмене, для нас это серьёзный вопрос. В сфере информационной безопасности мы сотрудничаем с ведущими компаниями в этой области. В наших системах на непрограммируемой логике мы абсолютно уверены в сохранении целостности выполнения технологических программ, выполнения защитных функций, это обеспечивает безопасность эксплуатации объектов. Те компании, которые используют решения на программируемой логике, идут по пути применения межсетевых экранов, диодов данных, шифрования передаваемых данных и тому подобных решений, но для технологического процесса это может существенно сказываться на временных характеристиках работы систем.

– А какие меры сегодня актуальны для обеспечения безопасности промышленных объектов, АЭС? Что может предложить «ФИЗПРИБОР» в этой сфере?

– Наиболее актуально сейчас отказаться от использования иностранного программного

обеспечения. На опасных производственных объектах обеспечить отсутствие доступа извне к сетям, участвующим в технологическом процессе. Где это возможно, обеспечить быстрый переход на применение отечественных программно-аппаратных комплексов. Для особенно ответственных процессов применить технические средства непрограммируемой логики, например, такие, которые выполняют защитные функции, останавливают опасные технологические процессы или обеспечивают функционирование процессов, которые не допускают прерывания. На вновь вводимых АСУ ТП, возможно, придётся пожертвовать объёмом обрабатываемой и



предоставляемой оператору информации, при этом повысив надёжность и безопасность эксплуатации.

В части реализации защиты ответственных технологических процессов предприятие может предложить свои решения на технических средствах непрограммируемой логики. Тем самым будет решён вопрос безопасности эксплуатации опасных производственных объектов.

– Как отразился на работе предприятия тот факт, что Россия сейчас находится под жёсткими экономическими санкциями?

– Возрос спрос на нашу продукцию, особенно на непрограммируемую логику. Для нас открылись большие перспективы для развития. Однако возникли некоторые затруднения с приобретением радиоэлектронных компонентов. Как я говорил выше, они же в основном иностранного производства. Этот вопрос мы сейчас активно решаем, в том числе и переходом на применение отечественных непрограммируемых электронных компонентов.

– Сегодня как никогда актуальна тема импортозамещения. Насколько в сфере промышленной автоматизации мы были зависимы от иностранных производителей? Что будет происходить сейчас?

– У нас в стране разработано и производится достаточно технических решений

и программных продуктов для того, чтобы полностью не зависеть от зарубежных «партнёров». Однако радиоэлектронные компоненты для изготовления этих технических решений в России практически не производятся, к огромному нашему сожалению. А что будет? Будет дефицит микроэлектроники, серверного оборудования, сетевого оборудования. Хорошие разработчики компьютерных программ у нас есть, а вот работать может стать не на чем. Это серьёзная проблема, но решаемая. В нашей стране много талантливых людей. Главное – правильно выстроить процесс создания в России собственной микроэлектроники.

– Есть мнение, что того числа электроники, которое производится для ВПК достаточно для развития гражданских направлений. Вы его разделяете?

– Мнение имеет право на существование. Некоторые задачи АСУ ТП можно решить, но далеко не все. Кроме того, у ВПК специфические требования, а отсюда и цена, и объёмы производства компонентов. Существующие в настоящее время объёмы производства электронных компонентов в ВПК не покроют потребности всех предприятий в России, разрабатывающих технические средства для построения АСУ ТП.

– В каких отраслях российской промышленности наиболее востребована продукция вашего предприятия?

– На данный момент наша продукция в основном применяется в атомной энергетике для построения управляющих систем безопасности. В этой отрасли предприятие работает около 40 лет. Но наша продукция может применяться на многих предприятиях, на которых очень важна безопасность технологических процессов.

– Каковы у компании планы на развитие в ближайшее время?

– Работать. Развиваться. Расширять производство. Создавать новую продукцию. Будем расширять номенклатуру технических средств для построения АСУ ТП.

The Moscow FIZPRIBOR plant is a unique enterprise. This year it celebrates its 80th anniversary. Its history is full of significant developments which are very important for the country. In the 1980s the plant fulfilled orders from the space industry. They worked on life support systems for Soyuz and Buran spacecrafts, Mir orbital station and offshore drilling rigs. Today the company develops and manufactures hardware and software systems for building automated systems of monitoring and control of technological and industrial processes (ACS TP, ACS PP) of a high degree of reliability for fuel and energy complex enterprises. Advanced technologies allowed the company to take a leading position among the developers and manufacturers of hardware and software tools for industrial automation. We talked to Sergey Safonov, First Deputy General Director of Moscow FIZPRIBOR Plant LLC, about how the company lives today, how economic sanctions affected its activities and what plans the company has for the future.



SERGEY SAFONOV: "THE ISSUE OF SAFETY IS ALWAYS A PRIORITY FOR US"

– Sergey Ivanovich, in one of the interviews specialists of Fizpribor said that today the plant is 5-10 years ahead of European competitors in its developments. Is this really true?

– Considering the fact that the plant is working on the creation of monitoring and control systems for safety critical technological processes, we are trying to be a little bit ahead of the trends of modern APCS. About 10 years ago they started talking very seriously about cyber security of critical information infrastructure facilities in Russia. Today cyber attacks have become our daily reality. Back in 2015, our plant developed and proposed the use of monitoring and control systems for safety-critical technological facilities, such as nuclear power plants, non-programmable logic hardware. The functionality of systems based on non-programmable logic tools cannot be disrupted by malicious software. Currently, there are no non-programmable logic systems in the world. We are working on its improvement.

– What allowed the company to take a leading position among the developers and manufacturers of hardware and software tools for industrial automation?

– We are a full-cycle enterprise - from the idea to its implementation. Our work principles: careful attention to specialists working in the company, client-oriented approach, flexibility in decision making and

thorough elaboration of technical ideas, technical support to the customer's personnel while operating our equipment and constant progress. Our slogan: Quality, reliability, safety. This is what allows us to succeed.

– How would you characterize what is happening in Russia and the world today in the APCS market?

– The world has followed the path of globalization. And to the benefit of a small number of companies. We were once included in this chain. We were deeply integrated into the world economic system, betting on energy resources, which everyone needs, systematically reducing our production, practically depriving ourselves of our APCS. Today we have been shown that we had to



crawl in the common herd, controlled by some of the powers that be; no one in the world is interested in our sovereignty and independence. But this is not the way of Russia. So now we are all paying for our short-sightedness of the 90s. The most painful issue for domestic APCS is microelectronic components. And we will have huge problems with it in the near future, when we run out of stock. Basically, the component base used in the development of technical means of APCS, and for us - imported. Production of microelectronic components should be developed in Russia, especially programmable ones, it is not a quick fix. Many solutions in APCS can be implemented on non-programmable components. Moreover, it can be done on the domestic element base. I believe that this is the way out for APCS in Russia, while we will deal with the production of microelectronics.

- What trends are there in the market for control system security?

- The threat of cyber-attacks is currently a serious challenge to facility security in the world of process control systems. The number of successful attacks is increasing year by year, but so is the quality and damage caused by them. Cybercriminals are beginning to monetize successful attacks. Businesses that have been cyberattacked stop their workflow, steal data, and spoof data, leading to abnormal, emergency situations. Criminals demand huge ransoms to unlock computers involved in the technological process or to keep confidential data secret. The damage to business and government is enormous. IT specialists say that there is no program that cannot be hacked, it is just a matter of time. Every fifth company in Russia was attacked by hackers last year - this is the data of "Kaspersky Lab". Given that our systems

are also involved in information exchange, this is a serious issue for us. In the field of information security we cooperate with the leading companies in this area. In our systems on non-programmable logic we are absolutely sure in preservation of process programs execution integrity, execution of protection functions, it provides safety of objects exploitation. Those companies, who use solutions on programmable logic, go the way of using firewalls, data diodes, encryption of transmitted data and similar solutions, but for the technological process, it can have a significant impact on the time characteristics of the systems.

- And what measures are relevant today to ensure the security of industrial facilities? NUCLEAR POWER PLANTS? What can FIZPRIBOR offer in this area?

- The most urgent thing today is to stop using foreign software. At hazardous production facilities, ensure that there is no external access to the networks involved in the technological process. Where possible, to ensure a rapid transition to the use of domestic software and hardware systems. For especially critical processes, apply technical means of non-programmable logic, such as those that perform protective functions, stop dangerous technological processes or ensure the functioning of processes that do not allow interruption. In newly commissioned APCSS, it may be necessary to sacrifice the volume of information processed and provided to the operator, while increasing the reliability and safety of operation.

In terms of implementation of protection of critical technological processes, the company can offer its own solutions on technical means of non-programmable logic. This will solve the issue of safe operation of hazardous production facilities.

- How has the fact that Russia is now under severe economic sanctions affected the company's work?

- The demand for our products, especially for non-programmable logic, has increased. Great prospects for development have opened up for us. However, some difficulties have arisen in acquiring radioelectronic components. As I said above, they are mostly foreign-made. We are now actively solving this issue, including the transition to the use of domestic non-programmable electronic components.

- Today, the subject of import substitution is more relevant than ever. How dependent were we in the sphere of industrial automation on foreign manufacturers? What will happen now?

- Our country has developed and produces enough technical solutions and software products to be completely independent from foreign "partners". However, radioelectronic



components for making these technical solutions are practically not produced in Russia, to our great regret. What will happen? There will be a shortage of microelectronics, server equipment, and network equipment. We have good developers of computer programs, but there may be nothing to work on. It is a serious problem, but it is solvable. There are a lot of talented people in our country. The main thing is to properly build the process of creating our own microelectronics in Russia.

- There is an opinion that the number of electronics produced for the military-industrial complex is enough to develop civilian areas. Do you share this opinion?

- The opinion has a right to exist. Some APCS tasks can be solved, but not all. Besides, the military-industrial complex has specific requirements, hence the price and the production volumes of the components. The current volume of production of electronic components in the military-industrial complex will not cover the needs of all enterprises in Russia, developing technical means to build a process control system.

- What industries of the Russian industry are most in demand for your company's products?

- At the moment our products are mainly used in the nuclear power industry for building safety control systems. The enterprise has been working in this industry for about 40 years. But our products can be used at many enterprises where process safety is very important.

- What are the company's plans for development in the near future?

- To work. Grow. Expand production. Create new products. We will expand the nomenclature of technical means for building automated process control systems.





НАТАЛЬЯ КИТАЕВА – идейный вдохновитель, основатель и владелец ALGORI Group, в состав которой входит ALGORI-M – завод по изготовлению металлических конструкций для «чистых помещений». Мощная производственная база завода и стремление к совершенству позволяют разрабатывать и производить изделия с учётом современных требований к материалам и технологиям производства. Клиентами ALGORI-M выступают как государственные, так и частные медицинские организации. Благодаря инновационным подходам в данной отрасли, спрос на продукцию предприятия постоянно растёт. В 2020 году ALGORI-M получила награду «Лучшее предприятие отрасли – 2020». Наталья Китаева поделилась с нами тем, что вдохновляет её на поиск новых супертехнологичных решений.

Наталья КИТАЕВА:
«Здоровое общество – приоритет нашей деятельности!»

– Наталья, вы основали завод по изготовлению металлоконструкций в области «чистых помещений». Почему вы выбрали данное направление деятельности?

– Я прошла путь от менеджера до владельца бизнеса, и выбор сферы деятельности неслучаен. Мы строим для медицины – это одно из важных направлений, а в той непростой ситуации, в которой все мы оказались, когда на мир обрушилась пандемия, и одно из самых актуальных. Это очень большая ответственность, потому что и от твоей работы зависят жизнь и здоровье людей, и делать надо на совесть. Быть лучшим в своей сфере – моя главная мотивация. Если задача выполнена успешно, я получаю истинное удовольствие. В апреле этого года я была номинирована ГЛАВНОЙ ЖЕНЩИНОЙ РОССИИ в области производства. Моя миссия – на своём примере показать, что женщины обладают огромным ресурсом. И для того чтобы завоевать доверие, уважение и авторитет в бизнесе, вовсе не

обязательно становиться подобной мужчине, нужно лишь поработать над собой, своим окружением и мыслями.

И конечно, чтобы быть успешным, необходимо постоянное развитие. Я часто прохожу различные обучающие программы, иногда одновременно по нескольким направлениям. Для меня процесс познания никогда не прерывается: заканчиваю что-то одно, начинаю другое. Для меня важен как профессиональный, так и личностный рост.

– Какими из проектов ALGORI-M вы особенно гордитесь?

– Компания имеет 10-летний опыт работы в области строительства «чистых помещений». Здоровое общество – приоритет нашей деятельности! Именно поэтому мы разрабатываем и внедряем инновационные решения в области «чистых помещений». Мы ответственны не только за производимую продукцию, но и за конечный результат.

Десятки тысяч квадратных метров реализованных объектов как на федеральном

уровне, так и в секторе частного здравоохранения подтверждают масштабность нашей деятельности.

За последний год нами реализовано более 90 проектов по всей России и ближнему зарубежью, построено свыше 50 тыс. квадратных метров операционных. Ежегодно ALGORI-M с успехом демонстрирует свою продукцию на московской выставке «Здравоохранение». Последние два года мы были удостоены звания «Лучшее предприятие отрасли». Весной текущего года ALGORI-M была номинирована и стала победителем в премии «Люди года – 2022» по версии журнала Russian Business Guide. Ежегодное участие в выставках очень нас вдохновляет и подстёгивает работать лучше, демонстрировать новые супертехнологичные решения!

В декабре 2021 года на выставке «Здравоохранение-2021» мы произвели фурор! Впервые нами была продемонстрирована «космическая» операционная.

Невероятно стильное и красивое решение имеет в своей конфигурации новей-

шие 2D-панели с «умной подсветкой» и датчиком движения, который реагирует на перемещение человека и меняет интенсивность освещения и спектр цвета! Взаимодействие 2D-панелей со стеклом, интеграция медицинской мебели, передаточных окон, фальш-окон, дверной автоматики – будущее медицинского оборудования! При виде таких технологий гости выставки мгновенно захотели приобрести подобное оснащение для операционных своих клиник. Данное решение успешно реализовано уже на четырёх объектах.

В январе 2022 года ALGORI-M представила Россию в Дубае на всемирной медицинской выставке Arab Health 2022, где с гордостью продемонстрировала свою высокотехнологичную продукцию. Стоит отметить, что её оценили по достоинству, это послужило поводом для открытия объединённого производства в ОАЭ! Надеюсь, что всё задуманное нам удастся.

Для меня успех – искренняя благодарность заказчика, когда он видит результат и тот его не просто устраивает, а впечатляет! Когда ты становишься другом, а не просто исполнителем. Когда наши заказчики гордятся клиниками, которые мы им строим, – это и наш повод для гордости. ALGORI-M – российский производитель, который доказывает уверенное лидерство не только в России, но и на внешнем мировом рынке.

– Расскажите подробнее о разработках ALGORI-M.

– Мы предоставляем продукцию и решения для «чистых помещений», а именно медицинские двери (всех типов, включая противопожарные и рентгенозащиту), металлический потолок, ГМЛ-панели, стеклянные панели, 2D-панели, скругляющие профили, подсистему, оконечные устройства вентиляции – воздухораспределители и ламинаты, медицинские шкафы, фальш-окна, передаточные окна и шлюзы. И это только часть нашей линейной продукции!

Производство металлоконструкций является приоритетной отраслью во многих странах мира. В современных условиях развития без металлоконструкций невозможно представить ни одну отрасль



современной экономики. Данный вид продукции используется в несущих каркасных сооружениях и ограждающих конструкциях. Конструкции из металла считаются самыми надёжными и позволяют реализовать безграничные возможности современных инженерных идей.

В ALGORI-M постоянно следят за качеством металлообработки и грамотно учитывают все тенденции и потребности рынка. Выпускаемая нами продукция всегда была и остаётся лучшего качества! Благодаря инновационным подходам в данной отрасли, мы интенсивно наращиваем объёмы производимой продукции и заслуженно являемся лидером!

– Как вы оцениваете конкурентоспособность завода ALGORI-M?

– Безусловно, у нас есть конкуренты, но они не в России. Дело в том, что ALGORI-M равняется на передовые предприятия за рубежом: в Германии, США, других странах. Мы посещаем много международных выставок, в частности в Дубае, Дюссельдорфе, и стремимся к эталонному производству. Поэтому скажу честно: конкурентов в России при нашем подходе на данный момент я не вижу.

– Строительная отрасль – жёсткая сфера, в которой традиционно «правили» мужчины. Как вы себя ощущаете в этой непростой среде?

– Женщины обладают огромным ресурсом! И для того чтобы быть успешной в бизнесе, необязательно подражать мужчинам, становиться мужеподобной. Сила мужчин в действии. Они ставят перед собой цель и

идут к ней. Женщины чаще рассматривают множество вариантов развития событий, все возможности. В этом наша сила и преимущество: мы можем продумать массу вариантов решения задачи, взглянуть на любой вопрос под нестандартным углом, предложить решение, которое на первый взгляд может казаться парадоксальным. И именно так на свет появляются самые яркие проекты. Кроме того, женщины, как правило, гибче, поэтому лучше умеют договариваться. Так и рождаются яркие проекты, так что совершенно неважно, какой сферой деятельности вы занимаетесь.

– А что вы можете сказать о команде, с которой работаете?

– В первую очередь это команда профессионалов. ALGORI-M ведёт работу от проектирования до реализации объекта на высшем уровне. В нашем коллективе работают люди, которые искренне любят дело, которым занимаются, полностью вовлечены в процесс и выполняют свою работу так, как будто это их хобби. Перед нашей компанией часто ставят задачи, которые до этого никем не решались, нестандартные, требующие индивидуального подхода. Мы их выполняем с неизменно высоким результатом, благодаря чему я и весь коллектив постоянно учимся и профессионально растём. Я считаю, что наш заказчик достоин лучшего, именно поэтому сотни клиник выбирают ALGORI-M!

– Что даёт вам силы постоянно двигаться дальше?

– При моём очень динамичном образе жизни я не забываю о том, что надо поддерживать себя в хорошей форме, наполнять свою жизнь эмоциями. Каждое утро я начинаю с тренировки, регулярно занимаюсь боксом. Спорт для меня – отличный способ сбросить лишнее напряжение, переключиться, восстановить энергетический ресурс. Люблю путешествовать, переживать яркие и незабываемые моменты.

И, безусловно, главное – поддержка и любовь моих близких. У меня растёт сын, для него я не только любящая мама, но и пример успешного человека. Мой любимый муж – мой друг и партнёр по бизнесу, и для него я пример настоящей женщины. Любовь близких даёт стимул развиваться и вдохновляет.





Natalia Kitaeva is the ideological inspirer, founder and owner of ALGORI Group, which includes ALGORI-M - a factory for the production of metal structures for “clean rooms”. The plant’s powerful production base and quest for perfection allow for developing and manufacturing products that meet modern requirements for materials and production technologies. ALGORI-M customers are both public and private medical organizations. Thanks to innovative approaches in the industry, the demand for the company’s products is constantly growing. In 2020 ALGORI-M was awarded “Industry’s Best Enterprise 2020”. NATALIA KITAEVA shared with us what inspires her to find new super technological solutions.

Natalia KITAEVA: “A healthy society is our priority!”

– *Natalia, you founded a metal fabrication plant in the field of “Cleanroom”. Why did you choose this line of business?*

– I went all the way from a manager to a business owner. And the choice of the field of activity is not accidental. We build for medicine – it’s one of the important areas, and in the difficult situation in which we all find ourselves, when the world was hit by a pandemic, and one of the most pressing. Being the best in my field is my main motivation. If the task is completed successfully, I really enjoy it. In April of this year I was nominated for the MAIN WOMAN OF RUSSIA in the field of production. My mission is to show by my own example that women have a huge resource. And in order to gain trust, respect and authority in business, you do not have to become like a man – you just need to work on yourself, your environment and your thoughts.

And of course, to be successful you need constant development. I often go through various training programs, sometimes simultaneously in several areas. For me, the learning process is never interrupted – I finish one thing and start another. Both professional and personal growth are important to me.

– *Which ALGORI-M. projects are you particularly proud of?*

– The company has 10 years of experience in the construction of “clean rooms. A healthy society is our priority! That is why we develop and implement innovative solutions in the field of clean rooms. We are responsible not only for our products, but also for the end result.

Dozens of thousands of square meters of objects implemented both at the federal level, and in the private health care sector confirms the magnitude of our activities.

Over the last year we have implemented more than 90 projects throughout Russia and neighboring countries, built more than 50 thousand square meters of operating rooms. Every year ALGORI-M successfully demonstrates its products at the Moscow exhibition “Public Health”. For the last two years we have been awarded the title “The Best Industry Enterprise”. In the spring of this year ALGORI-M was nominated and won “People of the Year-2022” award by Russian Business Guide. Our annual participation in exhibitions is very inspiring and encourages us to work better, demonstrate new super-technological solutions!

In December 2021 we made a furore at the exhibition Zdravookhraneniye-2021! For the first time we demonstrated a “Space” operating room.

Incredibly stylish and beautiful solution has in its configuration the latest 2D panels with “smart backlighting” and a motion sensor that



responds to human movements and changes the intensity of light and color spectrum! Interaction of 2D panels with glass, integration of medical furniture, transfer windows, false windows and door automatics – the future of medical equipment! At the sight of such technology, the guests of the exhibition instantly wanted to buy such equipment for their surgeries. This solution has already been successfully implemented at 4 sites.

In January 2022 ALGORI-M represented Russia in Dubai at the ARAB HEALTH 2022 World Medical Exhibition, where they proudly demonstrated their high-tech products. It should be noted that it was appreciated at its true value, which was the reason to open the joint production in the UAE! I hope that all our plans will be successful.

For me success is to see the sincere gratitude of a customer when he sees the result and it is not just satisfactory, but impressive! When you become a friend, not just a doer. When our customers are proud of the clinics we build for them – that's our reason to be proud, too. ALGORI-M is a Russian manufacturer, which proves to be a confident leader not only in Russia, but also in the foreign world market.

– Tell us more about ALGORI-M developments.

– We provide products and solutions for clean rooms. Namely:

medical doors (all types, including fire and X-ray protection);

metal ceiling; GML panels; glass panels; 2D panels; rounded profiles; subsystems; ventilation terminals: air diffusers and laminars; medical cabinets; false windows;

transfer windows and airlocks. And that's just a part of our linear products!

Production of steel structures is a priority industry in many countries around the world.

In modern conditions of development it is impossible to imagine any branch of modern economy without metal structures. This type of product is used in supporting frame structures and fencing constructions. Structures made of metal are considered the most reliable and allow implementing limitless possibilities of modern engineering ideas.

ALGORI-M constantly monitors the quality of metalworking and competently consider all the trends and needs of the market. Our products have always been and remain of the best quality! Thanks to innovative approaches in this industry, we are intensively increasing the volume of manufactured products and are deservedly the leaders!



– How do you evaluate competitiveness of ALGORI-M plant?

– There is no doubt that we have competitors, but they are not in Russia. The fact is that ALGORI-M is equal to advanced enterprises abroad: in Germany, the U.S. and other countries. We attend many international exhibitions, in particular in Dubai and Düsseldorf. And we aim for benchmark production. So I will honestly say that I do not see any competitors in Russia in our approach at the moment.

– Construction industry is a tough business, which is traditionally ruled by men, how do you feel in this difficult environment?

– Women have a huge resource! And in order to be successful in business, it is not necessary to imitate men, become masculine. The power of men is in the action. They set a goal and go for it. Women more often consider a lot of options, all the possibilities. And in this our strength and advantage – we can think through a lot of options for solving the problem, look at any issue from a non-standard angle, to offer a solution that at first glance, may seem paradoxical. And this is how the brightest projects are born. In addition, women, as a rule, are more flexible, and therefore better able to negotiate. And that is how the brightest projects are born. So it does not matter what field of activity you are in.

– What can you say about the team with which you work?

– First of all, it is a team of professionals ALGORI-M conducts work from design to implementation of the object at the highest level. Our team consists of people who genuinely love what they do, are fully involved in the process and do their job as if it were their hobby. Our company is often faced with tasks that no one else has solved before, non-standard, requiring an individual approach, and we do them with consistently good results, thanks to which both I and the entire team are constantly learning and growing professionally. I believe that our customers deserve the best, that's why hundreds of clinics choose ALGORI-M!

– What gives you the strength to keep going?

– With my very dynamic lifestyle, I don't forget to keep myself in good shape and fill my life with emotions. I start every morning with a workout, I do boxing regularly. For me sport is a good way to release excess tension, to switch over, to restore energy. I like traveling, experiencing bright, unforgettable moments.

And, of course, the main thing is the support and love of my family. I have a son, for whom I am not only a loving mother but also an example of a successful person. My beloved husband is my friend and business partner and for him I am an example of a real woman. The love of my loved ones gives me an incentive to develop and inspires me.



ТАЛИЯ

МИНУЛЛИНА:

**«ТАМ, ГДЕ МЫ
СТАЛКИВАЕМСЯ СО
СЛОЖНОСТЯМИ – НАС
ЖДУТ И БОЛЬШИЕ
ВОЗМОЖНОСТИ»**

«Россия – Исламский мир: KazanSummit» – главная площадка экономического взаимодействия Российской Федерации и стран исламского мира. В этом году ключевые темы деловой программы: экономика совместного потребления, исламские финансы и партнёрский банкинг, ESG и осознанное потребление, индустрия халяль, дипломатия, ИТ-индустрия, развитие экспорта, предпринимательство и инвестиции. О том, как встречает саммит своих гостей в 2022 году, рассказала ТАЛИЯ МИНУЛЛИНА, руководитель Агентства инвестиционного развития Республики Татарстан.

– Талия Ильгизовна, на KazanSummit 2022 приезжают министры и послы более чем 15 государств. В текущей обстановке не было ли проблем с их прибытием?

– Все желающие зарубежные партнёры Республики Татарстан смогут беспрепятственно посетить международный экономический саммит «Россия – Исламский мир: KazanSummit». У наших гостей из стран ОИС также не возникло с этим никаких проблем, ведь страны ОИС открыты. Авиасообщение функционирует, поэтому мы всех ждали и всех с радостью приняли. Текущий саммит принимает не меньше гостей, чем прошлогодний, а это 5 тыс. участников, в том числе наши иностранные гости: представители 30 стран, таких как Египет, Иран, Азербайджан, ОАЭ, Албания, Иордания, Казахстан, Индия, Бахрейн, Сирия, Турция, Тунис, Узбекистан, Киргизия, Малайзия, Индонезия, Саудовская Аравия, Пакистан, Кувейт, Литва и многие другие.

– В сложившейся геополитической обстановке можно ли сказать, что актуальность саммита повышается в контексте укрепления связей с Востоком?

– Ввиду того, что эта работа ежедневно и ежегодно выстраивается уже на протяжении 13 лет, а мы этот саммит проводим 13-й раз, его актуальность вызвана не столько геополитической ситуацией, сколько системностью работы. Многие проекты ведутся из года в год, и благодаря достигнутым результатам, благодаря тому же сарафанному радио саммит становится всё большей точкой притяжения зарубежных партнёров. И не стоит забывать, что там, где мы сталкиваемся со сложностями – нас ждут и большие возможности. На рынке много свободных ниш, и наши партнёры из стран ОИС это тоже понимают.

Отмечу, что в планах правительства страны – увеличить к 2024 году экспорт российской сельхозпродукции с 20 до 45 млрд долларов. Так, к примеру, в Республике Татарстан минимум вдвое до 2024 года планируется увеличить экспорт халяльной продукции из Татарстана, доведя его объём до 5 млн долларов. На сегодняшний день в Республике Татарстан халяльную продукцию выпускает более 100 производителей на сумму порядка 10 млрд рублей, из них около 20 компаний являются экспортно

ориентированными. В 2021 году экспорт продукции халяль составил порядка 4,9 млн долл. США, что в два раза больше аналогичного периода 2020 года. Импортёрами продукции халяль выступают в основном страны Таможенного союза: Израиль, Монголия, Бразилия, Германия, Китай.

Кроме того, в этом году в Республике Татарстан объявлен Год цифровизации. Опробованный в 2021 году полноценный гибридный формат мероприятия поддерживается и в текущем году, посетить мероприятия в онлайн-формате могут все желающие.

– Есть ли страны, которые приезжают на KazanSummit впервые?

– Мы рассчитываем на рост аудитории мероприятия в этом году. Особый интерес к KazanSummit 2022 проявили страны Африки, мы ждём делегации из таких стран, как Сьерра-Леоне, Нигерия, Мали, Буркина-Фасо, Уганда, и многих других стран Африканского континента. Раньше про халяль говорили только в контексте продуктов питания, в основном мусульмане. Сегодня халяль – это образ жизни и целая индустрия!

“Russia - the Islamic world: KazanSummit” is the main platform for economic interaction between the Russian Federation and the Islamic world. This year, the key topics of the business program: the economics of joint consumption, Islamic finance and partnership banking, ESG and conscious consumption, the Halal industry, diplomacy, the IT industry, export development, entrepreneurship and investment. TALIA MINULLINA, head of the Investment Development Agency of the Republic of Tatarstan, told about how the summit meets its guests in 2022.



TALIYA

MINULLINA:

“WHERE WE FACE CHALLENGES, GREAT OPPORTUNITIES AWAIT US”

– Taliya Ilgizovna, KazanSummit 2022 will receive ministers and ambassadors from more than 15 countries. In the current situation, were there any problems with their arrival?

– All foreign partners of the Republic of Tatarstan will be able to attend the international economic summit Russia - Islamic World: KazanSummit. Our guests from the OIC countries also have no problems with this, because the OIC countries are open. The air service is functioning, so we were waiting for everyone and welcomed them all with pleasure. The current summit receives no less guests than last year's, and it is 5 thousand participants, including our foreign guests: representatives of 30 countries such as Egypt, Iran, Azerbaijan, UAE, Albania, Jordan, Kazakhstan, India, Bahrain, Syria, Turkey, Tunisia, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Malaysia, Indonesia, Saudi Arabia, Pakistan, Kuwait, Lithuania and many others.

– In the current geopolitical situation, is it possible to say that the relevance of the summit increases in the context of strengthening ties with the East?

– Given that this work has been done daily and annually for 13 years, and this is the 13th time we have held this summit, its relevance is not so much due to the geopolitical situation, but rather due to the systemic nature of the work. Many projects are carried out year after year, and thanks to the results we have achieved and the word of mouth, the summit is becoming a larger and larger point of attraction for foreign partners. And we should not forget that where we encounter difficulties, great opportunities await us. There are many free niches in the market, and our partners from the Organisation of the Islamic Conference (OIC) countries understand this too.

I would like to note that the Russian government plans to increase the export of Russian agricultural products from 20 to 45 billion dollars by 2024. For example, in the Republic of Tatarstan by 2024 it is planned to at least double the export of halal products from Tatarstan, bringing its volume to 5 million dollars. Today in Tatarstan Republic halal products are produced by more than 100 producers to the amount of about 10 billion rubles, of which about 20 companies

are export-oriented. In 2021 the export of halal products was about 4.9 million U.S. dollars. That is twice as much as the same period in 2020. Importers of halal products are mainly the countries of the Customs Union: Israel, Mongolia, Brazil, Germany and China.

In addition, this year the Republic of Tatarstan declared the Year of Digitalization. The full-fledged hybrid format of the event, tested in 2021, is supported this year as well; everyone is welcome to attend the event in the online format.

– Are there any countries that are coming to KazanSummit for the first time?

– We are counting on the growth of the event's audience this year. African countries have shown a particular interest in KazanSummit 2022, we are expecting delegations from countries such as Sierra Leone, Nigeria, Mali, Burkina Faso, Uganda and many other countries of the African continent. Previously, about halal spoke only in the context of food, mostly Muslims. Today, halal is a lifestyle and an entire industry!

ОПУБЛИКОВАН «СПРАВОЧНИК ПО МЕРАМ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАРКОВ»

Впервые собраны и проанализированы все нормативные акты по индустриальным паркам. Печатное издание выпущено в свет АИП России совместно с Минпромторгом России при участии Минэкономразвития России и содействии участников отрасли.



В путеводителе схематично представлены все существующие на сегодняшний день требования к промышленным паркам, меры поддержки и механизмы их получения. По мере изменения нормативных актов будут готовиться дополненные выпуски на ежегодной основе.

Издание предназначено для управляющих компаний, специалистов отрасли, юристов и консультантов и содержит практические инструкции по применению нормативных правовых актов в сфере промышленной инфраструктуры – по сути, это навигатор по действующим мерам государственной поддержки промышленных парков.

Первый печатный тираж был презентован на весенней встрече членов Ассоциации индустриальных парков России – это закрытое ежегодное мероприятие, к участию в котором приглашаются члены и партнёры ассоциации.

Книга будет распространяться на мероприятиях АИП России в течение всего года.

Электронная версия в скором времени будет доступна на отраслевом портале «Индустриальные парки и ОЭЗ России»: www.indparks.ru.



РОССИЙСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ЧИРЧИК» ОТКРЫТ В УЗБЕКИСТАНЕ

Делегация АИП России посетила Химический индустриальный парк «Чирчик» в Ташкентской области Республики Узбекистан.



Презентация нового парка стала частью программы Международной промышленной выставки «ИННОПРОМ. Центральная Азия». Площадку также посетил Министр промышленности и торговли РФ Денис МАНТУРОВ и руководство Республики Узбекистан.

Индустриальный парк был открыт в Марте 2022 и занимает территорию 31 Га. Он создавался российской управляющей компанией Технополис «Химград» и находится под управлением совместной российско-узбекистанской управляющей компанией, принадлежащей в равных долях Узхиммёсаноат и АО «Технополис «Химград». Объем инвестиций в инфраструктуру составил порядка 100 млн долларов.

Цели проекта – расширение рынков сбыта для компаний-резидентов Химграда из Татарстана и привлечение инвестиций в Республику Узбекистан. Первые резиденты индустриального парка – российские частные компании – вложат в создание производств порядка 25 миллионов долларов США и будут поставлять компоненты на химические предприятия, входящие в группу Узхиммёсаноат.

«Чирчик» стал первым (и пока единственным частным) из двух проектов создания российских промышленных зон за рубежом.

При поддержке Министерства промышленности и торговли РФ российская управляющая компания занимается созданием индустриального парка на Суэцком канале в Египте, однако этот проект пока на стадии проектирования.

ВЕСЕННЯЯ ВСТРЕЧА ЧЛЕНОВ АИП РОССИИ-2022

7 апреля в Москве состоялась традиционная весенняя встреча членов Ассоциации индустриальных парков России.



В ней приняли участие около 100 гостей из большинства регионов страны, а также руководство Минпромторга России и партнёрских организаций. Обычно такие собрания проходят раз в квартал и служат площадкой для неформального общения участников отрасли, расширения деловых контактов и обмена новостями. Однако в этот раз встреча приобрела особое значение. Антикризисные меры и корректировка планов развития отрасли стали главными вопросами повестки дня.

Виталий Павлович Хоценко, директор Департамента региональной промышленной политики Минпромторга России, выступил с презентацией о государственной поддержке парков, после чего состоялось обсуждение.



Ранее ассоциация направила в Правительство РФ предложения по стабилизации экономики в новых условиях. Всего несколько десятков предложений, в том числе по расширению государственных программ поддержки промпарков на все регионы, увеличению сроков достижения целевых показателей для получателей субсидий, мораторию на одностороннее повышение ставок по кредитам для управляющих компаний и многое другое. По мнению ассоциации, именно индустриальные парки должны стать основным драйвером и одновременно бенефициаром ускоренного импортозамещения. Им предстоит восстанавливать цепочки поставок, выступив «точкой сборки» выпадающих производственных процессов.

Основной фокус будет сделан в первую очередь на обеспечение локальных поставок комплектующих и компонентов.

Также обсуждалась новая стратегия международного сотрудничества и привлечения инвесторов (резидентов) в индустриальные парки страны.

Участникам встречи был презентован новый аналитический продукт АИП России «Путеводитель по мерам поддержки индустриальных парков», вышедший из типографии буквально накануне. Издание выпущено ограниченным тиражом при поддержке и участии Минпромторга России и Минэкономразвития России и будет распространяться на мероприятиях ассоциации.

Электронная версия будет доступна на отраслевом портале «Индустриальные парки и ОЭЗ России»: www.indparks.ru.

В ТАШКЕНТЕ ОБСУДИЛИ СОЗДАНИЕ РОССИЙСКИХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ ЗА РУБЕЖОМ

Члены Ассоциации индустриальных парков России приняли участие в мероприятиях промышленной выставки «ИННОПРОМ. Центральная Азия», которая прошла 25-27 апреля в Ташкенте.



В рамках деловой программы состоялся круглый стол «Российские промышленные зоны за рубежом: возможности международной кооперации». В ходе дискуссии участники обсудили потенциал создания за рубежом промплощадок для размещения производств российских предприятий и экспорт услуг российских управляющих компаний индустриальных парков. По мнению исполнительного директора АИП России Дениса Журавского, в России накоплен существенный опыт управления промпарками, активно развивается промышленная инфраструктура разных форм и в целом создана одна из самых эффективных систем государственной поддержки. За 15 лет активного развития индустриальных парков появились сетевые управляющие компании, реализующие несколько проектов в разных регионах. При этом российские компании ищут возможности для выхода на зарубежные рынки, организации производств, замещающих поставки западных компаний. Всё это создаёт предпосылки для создания в зарубежных странах промпарков для компаний из России.

В декабре 2021 года компании-члены АИП INDUSTRIAL PRO и Drees & Sommer при участии ассоциации разработали концепцию и мастер-план Российской промышленной зоны в Египте. Проект создания РПЗ реализуется в рамках межправительственного соглашения России и Египта и предполагает развитие индустриального парка для российских компаний на территории Экономической зоны Суэцкого канала в Айн-Сохне.

Как отметил заместитель директора Департамента региональной промышленной

политики Минпромторга России Леонид Данилов, государство оказывает российским индустриальным паркам поддержку в рамках семи программ.

При этом в России отрасль индустриальных парков самоорганизовалась благодаря отраслевой ассоциации, а Минпромторг оказывает не только финансовую, но и методическую поддержку управляющим компаниям парков.

В настоящее время ведётся работа по созданию благоприятных условий для размещения производств в Узбекистане. Делегация АИП посетила химвикпарк «Чирчик» в Ташкентской области, девелопером которого выступает технополис «Химград» из Казани. Индустриальный парк «Чирчик» предназначен для локализации производств российских компаний на территории Узбекистана, для чего на площади 31 га будет построено и реконструировано 124 000 кв. м совре-

менных производственных помещений. Как отмечает генеральный директор АО «Химград» Айрат Гиззатуллин, совместная работа технополиса «Химград» и партнёра со стороны Узбекистана АО «Узкимёсаноат» началась три года назад и ведётся при активной поддержке правительств Республики Татарстан и Республики Узбекистан.

Вклад членов АИП в развитие отрасли индустриальных парков не остался незамеченным со стороны Правительства РФ. Генеральному директору Корпорации развития Ульяновской области Сергею Васину и генеральному директору управляющей компании технополиса «Химград» Айрату Гиззатуллину вручили грамоты министра промышленности и торговли РФ Д. В. Мантурова.

В работе делегации АИП на «ИННОПРОМ-Ме» в Ташкенте приняли участие:

- Дирекция по развитию промышленных зон;
- Корпорация развития Среднего Урала;
- Корпорация развития Тульской области;
- Корпорация развития Ульяновской области;
- «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК»;
- «Технопарк Проминвест»;
- технополис «Химград»;
- Фонд развития ХМАО – Югры;
- DT Termo;
- Knight Frank.



РОМАН ПЕТРУХИН:

«ПРОИЗВОДСТВУ НУЖНЫ ДОСТУПНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И КРЕДИТЫ»

В августе прошлого года губернатор Липецкой области Игорь Артамонов поздравил коллектив федеральной особой экономической зоны промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ «Липецк») с 15-летием, отметив высокие результаты и успехи в развитии проекта. С тех пор прошло немного времени, но ситуация в экономике сильно изменилась: сказываются последствия санкций. Какова стратегия развития ОЭЗ в этот сложный период? Рассказывает Роман Петрухин, генеральный директор Управляющей компании Открытого акционерного общества «Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк».

– Роман Вячеславович, ОЭЗ ППТ «Липецк» не раз признавалась одной из лучших в России. С чем связаны такие успехи, почему инвестировать в эту площадку выгодно? У особой экономической зоны два участка и собственный центр управления сетями. Какие преимущества это даёт резидентам?

– Помимо инструментов государственной поддержки, которыми пользуются резиденты всех экономических зон, наши площадки отличаются качеством инфраструктуры. У нас было время как следует подготовиться и набраться опыта. Елецкому участку в этом году исполняется шесть лет, а Грязинскому – уже 16 лет. Это период ярких историй успеха компаний, выбравших для локализации территории ОЭЗ ППТ «Липецк». Достаточно сказать, что условия ведения бизнеса здесь таковы, что позволяют снижать издержки в среднем на 30%.

И конечно, все наши достижения командные. С течением времени кадры менялись, но неизменным оставался принцип работы коллектива управляющей компании, миссия которой заключается в том, чтобы обеспечивать взаимодействие с ин-



весторами по принципу одного окна. Любые вопросы, возникающие у резидентов как на этапе входа в ОЭЗ, так и в процессе осуществления бизнес-проектов, проходят через управляющую компанию, и ни один вопрос не остаётся без ответа. Состав коллектива довольно разнообразный. Есть выпускники таможенных, финансовых вузов, есть и те, кто пришёл из бизнеса; не менее важен и блок высококвалифицированных технических специалистов, которые занимаются обслуживанием производственных проектов, подготовкой всей необходимой инфраструктуры.

– Как бы вы определили стратегию развития ОЭЗ: это производственный кластер с выраженной отраслевой направленностью или здесь найдётся место для любых резидентов независимо от того, чем они занимаются?

– Липецкая область – это сердце сельскохозяйственного макрорегиона, который у нас называют Черноземьем. Географический центр российского Черноземья находится именно у нас, в Воловском районе. По целому ряду позиций здесь выращивают около половины всего урожая сельскохозяйственных культур в стране (зерновые, свёкла, подсолнечник и т. д.). В этой связи на Елецкой площадке, например, практически все резиденты работают в отрасли агропромышленного комплекса. Это не только растениеводство или переработка сельхозпродукции, но и всё то, без чего аграриям не обойтись.

Однако Липецкая область прочно ассоциируется не только с сельским хозяйством, но и с металлургической промышленностью. У нас расположен гигант индустрии – Новолипецкий металлургический комбинат, крупнейший в России и один из самых эффективных в мире производителей стальной продукции. Это предприятие опять-таки нуждается в партнёрстве с небольшими компаниями, обеспечивающими его огромные потребности, они тоже располагаются в регионе и, естественно, стремятся становиться резидентами ОЭЗ «Липецк».

Тем не менее нельзя утверждать, что состав наших резидентов формируется в соответствии с кластерным подходом – только в сельскохозяйственной и металлургической отраслях. Прежде всего, мы обращаем внимание на то, соответствует ли бизнес инвестора концепции устойчивого развития, принятой за основу социально-экономической модели всего региона. Их производства должны полностью отвечать стандартам законодательства в сферах экологии, природопользования и ресурсосбережения. Бизнес должен быть социально ответственным, использующим современные системы управления. Эти критерии являются определяющими условиями для включения того или иного партнёра в со-

став резидентов ОЭЗ «Липецк». И, например, на Грязинской площадке нашей особой экономической зоны резиденты работают в самых разных отраслях. Это современные и технологичные предприятия, преимущественно с участием иностранного капитала.

– ОЭЗ «Липецк» традиционно считалась «воротами в Россию» для зарубежных компаний, в том числе европейских. Какова сейчас ситуация с зарубежными резидентами? Уходят ли эти компании с нашего рынка или всё же настроены продолжать развитие в России?

– На данный момент ни один иностранный инвестор ОЭЗ «Липецк» не заявил о том, что собирается уходить. Хотя мне известно, что такое могло случиться, всё же зарубежные компании остались в Липецкой области. Есть предприятия, объявившие о приостановке деятельности, но это связано с нарушениями в работе каналов сырья и логистических цепочек, ориентированных в западном направлении. Простои закончатся сразу после того, как перестоятся логистика, работа в этом направлении ведётся весьма активно.

– Сейчас говорят о переориентации российской экономической политики «с Запада на Восток». Прилагает ли управляющая компания какие-то усилия в этом направлении? Как идёт работа с инвесторами из Азии, например с китайскими партнёрами?

– Безусловно, наша ключевая задача сейчас – сохранить западных инвесторов. С другой стороны, мы понимаем, какие возможности открываются для расширения присутствия мировых компаний на нашем рынке. Прежде всего, речь идёт о партнёрах из стран Азии. Именно они способны обеспечить приток новых международных инвестиций в сложившейся геополитической ситуации.

Совсем недавно нами подписано соглашение с Русско-Азиатским союзом промышленников и предпринимателей

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ
АО «ОЭЗ ППТ «ЛИПЕЦК»
ЯВЛЯЕТСЯ ОБЛАДАТЕЛЕМ
РЯДА РОССИЙСКИХ
И МЕЖДУНАРОДНЫХ
НАГРАД. ПО РЕЗУЛЬТАТАМ
ГЛОБАЛЬНЫХ РЕЙТИНГОВ
ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ЗОН GLOBAL FREE ZONES OF
THE YEAR, ПРОВОДИМЫХ
ИЗДАНИЕМ FDI MAGAZINE
(ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ THE
FINANCIAL TIMES LIMITED),
ОЭЗ ППТ «ЛИПЕЦК»
ПРИЗНАНА ПОБЕДИТЕЛЕМ
В РЯДЕ НОМИНАЦИЙ. ОЭЗ
«ЛИПЕЦК» ПО ИТОГАМ
2016, 2017, 2018, 2019 И 2020
ГОДОВ БЫЛА ПРИЗНАНА
100% ЭФФЕКТИВНЫМ
ИНВЕСТИЦИОННЫМ
ПРОЕКТОМ В СТРАНЕ
СО СТОРОНЫ
МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ И
СЧЁТНОЙ ПАЛАТЫ РФ.
НА ТЕРРИТОРИИ
ОЭЗ ППТ «ЛИПЕЦК»
ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 58
КОМПАНИЙ-РЕЗИДЕНТОВ ИЗ
ЕВРОПЕЙСКИХ И АЗИАТСКИХ
СТРАН (ЯПОНИЯ, ИТАЛИЯ,
БЕЛЬГИЯ, ГЕРМАНИЯ,
АВСТРИЯ, США, ШВЕЙЦАРИЯ,
НИДЕРЛАНДЫ, СИНГАПУР),
СРЕДИ НИХ – ВСЕМИРНО
ИЗВЕСТНЫЕ КОМПАНИИ ABB,
SCHLUMBERGER, HONEYWELL,
VIESSMANN, YOKOHAMA, PPG,
BEKAERT И ДР.



У КОМПАНИЙ-ИНВЕСТИТОРОВ ОЭЗ ППТ «ЛИПЕЦК» НА

01.04.2022 Г.:

- ОБЪЁМ ЗАЯВЛЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ – БОЛЕЕ **220** МЛРД РУБ.;
- ОБЪЁМ ВЛОЖЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ – БОЛЕЕ **86** МЛРД РУБ.;
- СОЗДАНО БОЛЕЕ **5190** РАБОЧИХ МЕСТ;
- ОБЪЁМ ПРОИЗВЕДЁННОЙ ПРОДУКЦИИ – БОЛЕЕ **205** МЛРД РУБ.;
- ОБЪЁМ НАЛОГОВЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ – БОЛЕЕ **6,9** МЛРД РУБ.;
- ОБЪЁМ ТАМОЖЕННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ – БОЛЕЕ **13** МЛРД РУБ.

(РАСПП). Проводятся встречи с участием наших действующих и потенциальных резидентов, в организации которых РАСПП оказывает большое содействие. Специалисты Управляющей компании ОЭЗ «Липецк» привлекают авторитетных экспертов, которые могут самым исчерпывающим образом проконсультировать резидентов, ответить на вопросы: как торговать с Китаем, например, как в этой стране регистрировать товарные знаки и защищать права интеллектуальной собственности, с какими трудностями сталкиваются российские компании при организации производства в азиатских странах и при поиске поставщиков, в чём нюансы законодательства этих стран и т. п.

В начале марта этого года в ОЭЗ «Липецк» вручили свидетельство первому китайскому резиденту. Это крупный холдинг, который занимается металлургией. В этом году планируется начало строительства завода этой компании на территории ОЭЗ.

– В последнее время появляются правительственные пакеты мер поддержки российского производственного бизнеса. На ваш взгляд, что ещё можно сделать для оказания помощи нашим региональным предприятиям в условиях этого беспрецедентного кризиса?

– По тем проектам, которые у нас начинают работать или находятся на стадии проектирования, могу выделить две ключевые проблемы, волнующие предпринимателей-производственников.

Во-первых, проблема острой нехватки современных технологий. Многие разработки и технологические решения западного происхождения. И сейчас возникла реальная угроза того, что к ним не будет доступа. А ведь многие инвестиционные

проекты планировались исходя из того, что глобальные технологии существуют для всех, просто надо выбирать лучшее, тогда можно рассчитывать на конкурентные преимущества при продвижении на те или иные рынки сбыта. Передовые технологии в сочетании с льготными условиями ведения бизнеса в ОЭЗ дают мощный синергетический эффект. К сожалению, сейчас эти резиденты столкнулись с необходимостью искать замену европейским, японским или американским партнёрам, от которых зависела производственная часть проектов. Идёт переориентация в направлении Китая, существенно продвинувшегося в технологическом плане. И конечно, необходима большая государственная программа поддержки отечественных наукоёмких предприятий, способных создавать условия для развития высокотехнологичных производств замкнутого цикла, но это не сиюминутная, а перспективная задача.

Во-вторых, проблема многих российских инвесторов, которая существовала и раньше, но сейчас весьма обострилась, – это доступные источники кредитного финансирования производственных проектов. Мы прекрасно понимаем, что при ключевой ставке Банка России в 15% и выше инвестор получит банковский кредит под 20-25%. При таком положении дел говорить о рентабельности производства трудно. Поэтому совершенно необходимо выстраивать специальные инструменты субсидирования или прямого финансирования ряда

отраслей, развитие которых критически важно для страны. По аналогии с тем, как в своё время поддерживали сельскохозяйственных производителей, в результате чего в этой отрасли пошли серьёзные инвестиции в основной и оборотный капитал, а сама отрасль показала существенный рост.

Уверен, если такие программы появятся, то и другие наши промышленные отрасли станут развиваться не менее активно. А льготные условия, существующие в особых экономических зонах, в том числе и в ОЭЗ ППТ «Липецк», только ускорят их развитие.

КАК СТАТЬ РЕЗИДЕНТОМ ОЭЗ ППТ «ЛИПЕЦК»:

1. РЕГИСТРАЦИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В ГРАНИЦАХ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, ГДЕ РАСПОЛОЖЕНА ОЭЗ.
 2. ПОДАЧА КОМПЛЕКТА ЗАЯВОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ В АДМИНИСТРАЦИЮ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ.
 3. РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА ЭКСПЕРТНЫМ СОВЕТОМ ОЭЗ ПРИ АДМИНИСТРАЦИИ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ.
 4. ПОДПИСАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ.
- ДЛЯ УДОБСТВА НА НОВОМ САЙТЕ [HTTPS://SEZLIPETSK.RU/](https://sezlipetsk.ru/) СОЗДАН КОНФИГУРАТОР ДЛЯ ПОДБОРА ПЛОЩАДКИ.



ROMAN PETRUKHIN:

"PRODUCTION NEEDS AVAILABLE TECHNOLOGIES AND LOANS"

Last August Igor Artamonov, Governor of the Lipetsk region, congratulated the team of the federal special economic zone of industrial production type (SEZ PPP "Lipetsk") on the 15th anniversary, noting the high results and successes in the development of the project. Not much time has passed since then, but the situation in the economy has changed dramatically: the effects of sanctions. What is the SEZ development strategy in this difficult period? Says Roman Petrukhin, General Director of the Management Company of the Open Joint-Stock Company "Special Economic Zone of Industrial Production Type "Lipetsk".

THE MANAGEMENT COMPANY OF JSC SPECIAL ECONOMIC ZONE LIPETSK IS A WINNER OF A NUMBER OF RUSSIAN AND INTERNATIONAL AWARDS. ACCORDING TO THE RESULTS OF THE GLOBAL RATINGS OF SPECIAL ECONOMIC ZONES OF THE YEAR, CONDUCTED BY FDI MAGAZINE (THE FINANCIAL TIMES PUBLISHING HOUSE LIMITED), LIPETSK SPECIAL ECONOMIC ZONE WAS RECOGNIZED AS A WINNER IN A NUMBER OF CATEGORIES. IN 2016, 2017, 2018, 2019 AND 2020, THE RUSSIAN MINISTRY OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND THE RUSSIAN CHAMBER OF ACCOUNTS WAS RECOGNIZED AS A 100% EFFECTIVE INVESTMENT PROJECT IN THE COUNTRY.

58 RESIDENT COMPANIES FROM EUROPEAN AND ASIAN COUNTRIES (JAPAN, ITALY, BELGIUM, GERMANY, AUSTRIA, THE UNITED STATES, SWITZERLAND, THE NETHERLANDS, SINGAPORE) ARE REGISTERED ON THE TERRITORY OF THE SPECIAL ECONOMIC ZONE LIPETSK PENINSULA. AMONG THEM ARE THE WORLD-KNOWN COMPANIES ABB, SCHLUMBERGER, HONEYWELL, VISSMANN, YOKOHAMA, PPG, BEKAERT, ETC.





– Roman Vyacheslavovich, SEZ Lipetsk has repeatedly been recognized as one of the best in Russia. What is the reason for such success and why it is profitable to invest in this site? The special economic zone has two sites and its own grid management center. What advantages does this give to the residents?

– In addition to the tools of state support that residents of all economic zones enjoy, our sites differ in the quality of infrastructure. We have had time to prepare properly and gain experience. The Elets site is six years old this year, and the Gryazinsky site is already 16 years old. This is a period of bright success stories of companies who have chosen to localize the territory of SEZ Lipetsk. Suffice it to say that the conditions for doing business here are such that they allow us to reduce costs by an average of 30%.

And, of course, all our achievements are team-based. Over time, the staff has changed, but what has remained unchanged is the principle of the management company team, whose mission is to ensure interaction with investors on a one-stop-shop basis. Any questions residents have both at the stage of entering the SEZ and during the implementation of business projects go through the management company, and no question is left unanswered. The composition of the team is quite diverse. There are graduates of customs, financial universities, there are also those who came from business; no less important is the block of highly qualified technical specialists who are engaged in servicing of production projects, preparation of all the necessary infrastructure.

– How would you define the development strategy of the SEZ: is it a production cluster with a pronounced industry focus or is there a place here for any residents regardless of what they do?

– Lipetsk region is the heart of the agricultural macro region, which we call Chernozem. The geographical center of Russia's Chernozem region is located here, in the Volovo district. On a number of positions about half of all crops in the country are grown here (grains, beets, sunflowers, etc.). In this regard, at the Elets site, for example, almost all residents work in the sector of agro-industrial complex. It is not only crop production or processing of agricultural products, but everything that agrarians cannot do without.

However, the Lipetsk region is firmly associated not only with agriculture, but also with the metallurgical industry. We have a giant of industry – Novolipetsk Metallurgical Plant, the largest in Russia and one of the most efficient producers of steel products in the world. This enterprise needs a partnership with small companies that meet its huge needs, they are also located in the region and, naturally, seek to become residents of the SEZ Lipetsk.

Nevertheless, we cannot claim that the composition of our residents is formed in accordance with the cluster approach – only in the agricultural and metallurgical industries. First of all, we pay attention to whether the investor's business complies with the concept of sustainable development, adopted as the basis of the socio-economic model of the entire region. Their production must fully

THE COMPANIES-INVESTORS IN SEZ LIPETSK AS OF

01.04.2022:

- THE VOLUME OF DECLARED INVESTMENTS - MORE THAN **220** BILLION RUBLES;
- THE VOLUME OF INVESTMENTS - MORE THAN **86** BILLION RUBLES;
- OVER **5,190** JOBS HAVE BEEN CREATED;
- THE VOLUME OF OUTPUT - MORE THAN **205** BILLION RUBLES;
- THE VOLUME OF TAX PAYMENTS - MORE THAN **6.9** BILLION RUBLES;
- CUSTOMS PAYMENTS - MORE THAN **13** BILLION RUBLES.

meet the standards of legislation in the areas of ecology, nature management, and resource conservation. Business must be socially responsible, using modern management systems. These criteria are the determining conditions for the inclusion of this or that partner as a resident of SEZ Lipetsk. And, for example, on the Gryazinsky site of our special economic zone, residents work in a variety of industries. These are modern and technologically advanced enterprises, mostly with the participation of foreign capital.

– *SEZ Lipetsk has traditionally been considered a “gateway to Russia” for foreign companies, including European ones. What is the situation with foreign residents now? Are these companies leaving our market or are they still determined to continue their development in Russia?*

– To this day not a single foreign investor of the SEZ Lipetsk has announced that they are going to leave. Although I know that this could happen, foreign companies have remained in the Lipetsk region. There are enterprises that have announced the suspension of activities, but this is due to disturbances in raw material channels and logistics chains, oriented in the western direction. The downtime will end as soon as the logistics stop, the work in this direction is very active.

– *Now there is talk about the reorientation of Russian economic policy from West to East. Is the management company making any effort in this direction? How do you work with investors from Asia, for example with your Chinese partners?*

– Certainly our key task right now is to retain Western investors. On the other hand, we understand what opportunities are opening up for global companies to expand their presence in our market. First of all, I'm talking about partners from Asian countries. It is they who are able to provide an inflow of new international investments in the current geopolitical situation.

Just recently we signed an agreement with the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RAUIE). We hold meetings with the participation of our current and potential residents, in the organization of which RAUIE provides great assistance. Specialists of the Management Company SEZ Lipetsk involve reputable experts who can provide residents with comprehensive advice and answer questions: how to trade with China, for example, how to register trademarks in this country and protect intellectual property rights, what are the difficulties faced by Russian companies in organizing production in Asian countries and in finding suppliers, what are the nuances of the legislation of these countries, etc.

At the beginning of March this year in the SEZ Lipetsk presented the certificate to the first Chinese resident. It is a large holding company engaged in metallurgy. This year it is planned to start construction of a plant of this company on the territory of the SEZ.

– *Recently there have been governmental support packages for Russian manufacturing businesses. In your opinion, what else can be done to help our regional companies in this unprecedented crisis?*

– I can single out two key problems that are of concern to manufacturing entrepreneurs with regard to the projects we are launching or are in the planning stage.

HOW TO BECOME A RESIDENT OF THE SPECIAL ECONOMIC ZONE LIPETSK:

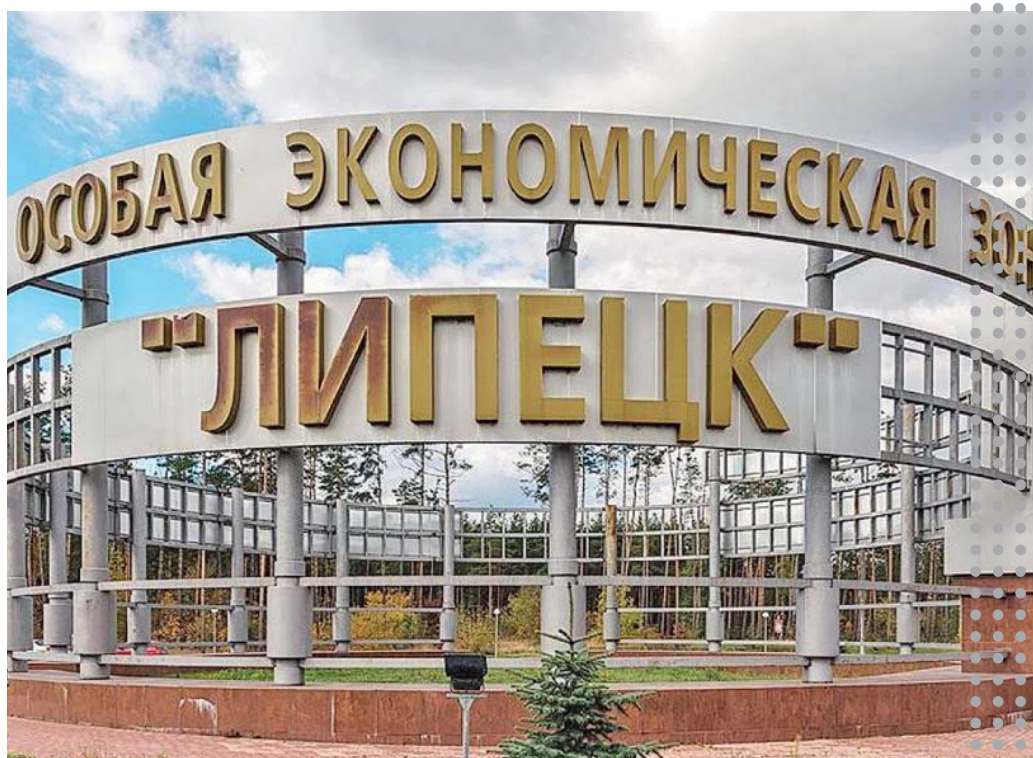
1. REGISTRATION OF THE LEGAL ENTITY WITHIN THE BOUNDARIES OF THE MUNICIPALITY WHERE THE SEZ IS LOCATED.
2. SUBMITTING A SET OF APPLICATION DOCUMENTS TO THE LIPETSK REGION ADMINISTRATION.
3. CONSIDERATION OF THE PROJECT BY THE EXPERT COUNCIL OF SEZ UNDER THE LIPETSK REGION ADMINISTRATION.
4. THE SIGNING OF THE INVESTMENT AGREEMENT. FOR CONVENIENCE, THE NEW SITE [HTTPS://SEZLIPETSK.RU/](https://sezlipetsk.ru/) HAS A CONFIGURATOR FOR SITE SELECTION.

Firstly, the problem of acute shortage of modern technologies. Many developments and technological solutions are of Western origin. And now there is a real threat that there will be no access to them. And many investment projects were planned on the basis that global technologies exist for everyone, we just have to choose the best, and then we can count on competitive advantages when

promoting our products in certain markets. Advanced technologies in combination with preferential conditions of doing business in SEZ give a powerful synergistic effect. Unfortunately, these residents are now faced with the need to seek replacements for European, Japanese or American partners, on whom the production part of projects depended. There is a reorientation towards China, which has advanced considerably in terms of technology. And of course, we need a large state program to support domestic science-intensive enterprises capable of creating the conditions for the development of high-tech production of a closed cycle, but this is not a short-term but a long-term task.

Secondly, the problem of many Russian investors, which existed before but has now become more acute, is the available sources of credit financing for production projects. We are well aware that if the key rate of the Bank of Russia is 15% or higher, an investor will get a bank loan at 20–25%. In this situation it is difficult to talk about the profitability of production. Therefore, it is absolutely necessary to build special tools for subsidizing or direct financing of a number of industries, the development of which is critical for the country. By analogy with the way they once supported agricultural producers, which resulted in serious investment in fixed and working capital in this industry, and the industry itself has shown significant growth.

I am sure that if such programs appear, our other industrial sectors will develop just as actively. And preferential conditions existing in special economic zones, including SEZ Lipetsk, will only accelerate their development.





Богородский индустриальный парк – крупнейший промышленный парк, расположенный в Ногинске: его общая площадь составляет 280 га, а проектная площадь зданий и сооружений превышает 500 тыс. кв. метров.

Идея Богородского индустриального парка заключается в предоставлении резидентам площадей и земельных участков на праве аренды и выкупа. Наличие комплексной инженерной инфраструктуры позволяет обеспечить быстрый старт производств. Управление площадкой осуществляет профессиональная управляющая компания, работа которой организована по принципу одного окна. Резидентами площадки являются компании малого и среднего бизнеса, занятые в области производства пищевых продуктов, ресурсосбережения и энергоэффективности, медицинских технологий.

О том, как развиваются предприятия на этой территории и чем уникален Богородский индустриальный парк, рассказал генеральный директор Управляющей компании ООО «Парк Ногинск» Олег Карцов.

Олег Карцов:
«Мы предлагаем лучшие решения и площадки для роста бизнеса резидентов»

– Олег Васильевич, что представляет собой Богородский индустриальный парк сегодня: территория, локация, логистика, коммуникации, готовые к работе на благо резидентов?

Богородский индустриальный парк является одним из ведущих частных индустриальных парков России, история которого начинается с 2005 года. В настоящее время наш индустриальный парк обладает всем набором промышленной инфраструктуры, позволяющим успешно осуществлять бизнес.

Сегодня парк включает в себя более 50 резидентов, среди которых фабрики, заводы с общим числом работающих на территории парка 6,5 тыс. человек, представляющие 13 стран мира.

Ежегодно наш индустриальный парк пополняется на 5-6 резидентов, на данный

момент мы подписываем договоры на вступление новых 11 резидентов.

– Разного рода технопарков в Подмосковье немало. Почему резиденты с 2004 года выбирали и продолжают выбирать именно вас?

По моему мнению, у нас абсолютно ясные формы экономических отношений. Мы частный парк с собственной управляющей компанией, и все структуры, которые руководят парком и решают сложные вопросы, связанные с инфраструктурными проектами, водоснабжением, электричеством, обустройством дорог, – всё находится в руках одной управляющей компании. Наша управляющая компания предоставляет свои услуги на основе собственной инфраструктуры, поэтому при заключении договора резиденты решают все вопросы в одной локации, что очень удобно.

Наш парк был создан на основе развития немецкой экономической модели индустриального парка. И экономический бизнес в нашем парке представляет именно эту страну. Это очень хорошо, потому что немецкий бизнес в своих индустриальных зонах достиг наиболее прогрессивного развития. И мы выстраивали именно эту основу, поэтому наши якорные компании – немецкие: «Метро», HÜBNER, «ПОТО ФРАНК».

– Каковы сегодня условия при покупке/аренде земельного участка или готового производственного помещения для резидентов? Предлагаете ли вы резидентам промышленную ипотеку?

– Я хочу сказать, что форма у нас была, есть и на ближайшее будущее будет неизменной – все резиденты являются собственниками своей земли. Мы уверены, что так

и должно быть. Наша задача – помогать компаниям осуществлять работу на нашей территории. За все 25 лет существования парка ни одно предприятие не закрылось и не прекратило свою деятельность. Мы живём как единая семья, и это очень важно для нас.

– Какие инфраструктурные объекты уже есть на территории Богородского индустриального парка? Какие новые

направления планируете развивать в ближайшие годы, какие направления деятельности считаете наиболее перспективными?

– Перспективным для нас является промышленное производство непрерывного цикла: пищевая промышленность, выпуск товаров народного потребления, строительная отрасль. За последнее время у нас начало своё производство сербское предприятие «Фармалакт» – производи-

тель детского питания. В этом году начала деятельность компания Soudal, польско-бельгийское предприятие, специализирующееся на производстве клеевых основ, также запустила производство компания Lacalut.

Безусловно, мы очень надеемся, что сформируем пищевой кластер, у нас развиваются такие компании, как «Хлебпром», сыроварня.

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СРЕДИ БОЛЕЕ ЧЕМ 40 РЕЗИДЕНТОВ БОГОРОДСКОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА ТАКИЕ КРУПНЕЙШИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК:

Dr. Theiss Naturwaren («Др. Тайсс Натурварен Рус»)



Компания – официальный дистрибьютор косметики и фармацевтических препаратов Dr. Theiss Naturwaren уже более 15 лет. Производит продукцию под известными брендами Lacalut, «Долгит», Proff, Medipharma cosmetics, Allgäuer Latschenkiefer, Natusana. Завод на территории Богородского индустриального парка – это первое производство компании за пределами Германии. Компания представляет интересы концерна в России, имеет разветвлённую логистическую сеть по всей стране, что позволяет осуществлять бесперебойные поставки продукции даже в самые отдалённые её регионы. Резидент парка с 2013 г.

Peri («ПЕРИ»)

Крупнейший в мире производитель опалубки и строительных лесов. Компания основана в 1969 году в г. Вайсенхорне, на юге Германии. В России представительство компании было открыто в 1996 году, а в 2006-м его преобразовали в дочернюю компанию ООО «ПЕРИ» с головным офисно-складским комплексом в Ногинском районе на территории Богородского индустриального парка. На предприятии производятся многоразовая строительная опалубка и двутавровые балки. Продукция поставляется в Россию и другие страны СНГ, а также в Европу. Оборудование Peri используется для возведения жилых и промышленных объектов, высотных сооружений, для реконструкции зданий, подходит под проекты различной сложности. Резидент парка с 2006 г.

Scania («Скания»)

Всемирно известная шведская марка, мировой лидер по производству грузовых автомобилей, комфортабельных автобусов, а также самых экономичных промышленных и судовых дизельных двигателей. Лидер по продаже автомобилей, автобусов, сервисных услуг, запасных частей и аксессуаров.

При подборе участка под размещение станции технического обслуживания компании Scania одним из важных критериев было расположение: примыкание участка к федеральным трассам и удобные развязки.

Участок на территории Богородского индустриального парка полностью соответствовал заявленным требованиям, и в 2017 году на территории парка состоялось открытие новой станции технического обслуживания компании Scania. Резидент парка с 2017 г.

Резиденты Богородского индустриального парка рассказали нам, чем их привлекла промплощадка на территории Ногинска.

CETES Cosmetics («Сетес Косметикс»):

«При выборе площадки для строительства нашего центра необходимо было предусмотреть перспективное развитие комплекса, именно поэтому в фокусе нашего внимания были доступность, развитая инфраструктура и наличие ресурсов. Богородский индустриальный парк располагал не только необходимыми условиями, но и другими неоспоримыми конкурентными преимуществами перед другими технопарками. На протяжении нескольких лет сотрудничества Богородский индустриальный парк демонстрировал уверенный рост и стабильное развитие, что является подтверждением надёжности и профессионализма управляющей компании и подтверждает правильность нашего выбора.

Сегодня фабрика «Сетес Косметикс» на территории Богородского индустриального парка представляет собой ультрасовременное производство, ориентированное на изготовление продукции для макияжа, ухода за кожей и волосами и личной гигиены.

Наша цель – естественный рост бизнеса и увеличение объёмов производства до 80%, в том числе и за счёт привлечения новых клиентов».

Roto («РОТО ФРАНК»):

«На момент приобретения земельного участка в 2006 году Богородский индустриальный парк, в отличие от других, смог дать лучшие предложения по готовности к приёму резидентов, инфраструктуре, подъездам, разрешительной документации. Наша компания ставит перед собой глобальные цели – увеличение объёмов производства на 30%, производство новых артикулов продукции, выведение нового продукта на рынок РФ».



Oleg Kartsov: “We offer the best solutions and platforms for residents” business growth”

Bogorodsky Industrial Park is the largest industrial park located in Noginsk: its total area is 280 hectares, and the design area of buildings and structures exceeds 500 thousand square meters.

The idea of Bogorodsk Industrial Park is to provide residents with areas and land plots on the right of lease and purchase. The availability of a comprehensive engineering infrastructure allows for a quick start-up of production facilities. The site is managed by a professional management company, which is organized according to the “one-stop-shop” principle. The residents of the site are small and medium-sized businesses engaged in food production, resource and energy efficiency, medical technology. Oleg Kartsov, General Director of the Management Company LLC “Park Noginsk”, told about the development of enterprises on this territory and what is unique about Bogorodsk Industrial Park.



– *Oleg Vasilyevich, what is Bogorodsky Industrial Park today: the territory, locations, logistics, communications, ready to work for the benefit of residents?*

– Bogorodsky Industrial Park is one of the leading private industrial parks in Russia, the history of which began in 2005. Currently, our industrial park has the entire set of industrial infrastructure, which allows to successfully carry out business.

Today the park includes more than 50 residents, among them factories, plants with a total of 6.5 thousand people working in the park and representing 13 countries.

Every year our industrial park is replenished by 5–6 residents, currently we are in the process of signing agreements with 11 new residents.

– *There are a lot of different kinds of industrial parks in the Moscow region. Why residents since 2004 have chosen and continue to choose you?*

– In my opinion, we have absolutely clear forms of economic relations. We are a private park with our own Management Company, and all the structures that manage the park and solve complex issues related to infrastructure projects, water supply, electricity, roads development: everything is in the hands of one Management Company. Our Management Company provides its services based on its own infrastructure, so when signing a contract, residents solve all issues in one location, which is very convenient.

Our park was created based on the development of the German economic model of an industrial park. And the

economic business in our park represents that country. This is very good, because German business has achieved the most progressive development in its industrial zones. And we built this very foundation, so our anchor companies are German: Metro, HÜBNER, Rotofrank.

– *What are the conditions today when buying/renting a land plot or a ready-made production facility for residents? Do you offer residents an industrial mortgage?*

– I want to say that our form was, is and will be unchanged for the near future – all residents own their land. We believe that's the way it should be. Our task is to help the companies to work on our territory. In all 25 years of the park's existence, not a single company has closed down or ceased

operations. We live as a single family, and this is very important to us.

– *What infrastructural objects already exist on the territory of Bogorodsky Park? What new areas do you plan to develop in the coming years? What areas of activity do you consider the most promising?*

– The industrial production of a continuous cycle is promising for us: food industry, production of consumer goods, construction industry. Recently the Serbian company Farmolakt, a producer of baby nutrition, started its production here. This year Soudal, a Polish-Belgian company specializing in the production of adhesive bases, has also launched production of Lacalut.

Of course, we really hope to form a food cluster, we have companies like Hlebprom and Cheese Factory developing.



TODAY, AMONG THE MORE THAN 40 RESIDENTS OF THE BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK ARE SUCH MAJOR ENTERPRISES AS:

Dr. Theiss Naturwaren

The company is an official distributor of cosmetics and pharmaceuticals Dr. Theiss Naturwaren for over 15 years. Produces products under well-known brands Lacalut, Dolgit, Proff, Medipharma cosmetics, Allgäuer Latschenkiefer, Natusana. The plant on the territory of Bogorodskoe Industrial Park is the company's first production outside of Germany. The company represents the interests of the concern in Russia, has an extensive logistics network throughout the country, which allows uninterrupted supply of products even in its most remote regions. Park resident since 2013.

Peri

The world's largest manufacturer of formwork and scaffolding. The company was founded in 1969 in Weissenhorn, in the south of Germany. The company's Russian representative office was opened in 1996, and in 2006 it was transformed into a subsidiary company "PERI" LLC with a head office and warehouse complex in Noginsk



district in the Bogorodsk industrial park. The enterprise produces reusable construction formwork and I-beams. The products are supplied to Russia and other CIS countries, as well as to Europe. PERI equipment is used for construction of residential and industrial buildings, high-rise structures, reconstruction of buildings, suitable for projects of varying complexity. Park resident since 2006.

Scania

World-known Swedish brand, a world leader in the production of trucks, comfortable buses and most efficient industrial and marine diesel engines. Leader in sales of cars, buses, service, spare parts and accessories.

When selecting a site for placing a Scania service station one of the important criteria was location: the adjacency of the site to federal highways and convenient interchanges.



The site in the Bogorodskoe Industrial Park fully met the stated requirements, and in 2017 a new Scania service station was opened in the park. Resident of the park since 2017.

Residents of the Bogorodsk Industrial Park told us what attracted them to the industrial site in Noginsk

CETES Cosmetics.

"When choosing a site for the construction of our center, it was necessary to provide for the future development of the complex, which is why our focus was on accessibility, developed infrastructure and the availability of resources. Bogorodskiy Industrial Park had not only the necessary conditions, but also other undeniable competitive advantages over other industrial parks. During several years of cooperation Bogorodsky Industrial Park has shown steady growth and stable development, which confirms the reliability and professionalism of the Management Company and confirms the correctness of our choice.



Today the CETES Cosmetics factory on the territory of Bogorodsky Industrial Park is an ultra-modern production plant, focused on manufacturing products for make-up, skin care, hair care and personal care.

Our goal is to naturally grow the business and increase production volumes by up to 80%, including by attracting new customers."

Rotofrank.

At the time we acquired the land in 2006, Bogorodsky Industrial Park, unlike others, was able to give the best offerings for resident readiness, infrastructure, entrances, and permitting documentation. Our company has set itself global goals – to increase production volumes by 30%, to produce new articles of products, to introduce a new product to the Russian market.



**МАРИЯ
ЧЕКАДАНОВА:**

В условиях мобилизационной экономики повышается значимость института особых экономических зон (ОЭЗ), где предпринимательская инициатива находит разностороннюю государственную поддержку. О том, какие возможности открывает нынешний кризис перед научно-производственным комплексом России, рассуждает МАРИЯ ЧЕКАДАНОВА, генеральный директор управляющей компании, организующей работу двух особых экономических зон технико-внедренческого типа: «Исток» (подмосковный город Фрязино) и «Алмаз» (Саратовская область).

«В РОССИИ ПРИШЛО ВРЕМЯ СОЗИДАТЕЛЕЙ»

– Мария Владимировна, в чём роль управляющей компании? Какие преимущества получают резиденты ОЭЗ?

– В структуре Государственной корпорации «Ростех» существует радиоэлектронный кластер, который базируется в том числе и на двух наших площадках: на территории подмосковного наукограда Фрязино и в Саратовской области. Наша задача – развивать инфраструктуру особых экономических зон «Исток» и «Алмаз», осуществлять поиск новых форм взаимодействия оборонно-промышленных предприятий и научно-производственных компаний гражданского сектора в сфере радиоэлектроники. Гособоронзаказ и производство в условиях рынка – это два совершенно разных мира, но они могут обогащать друг друга новыми разработками и решениями.

Мы предложили механизм радиоэлектронного кластера в ОЭЗ «Исток», где сочетаются условия готовой производственной площадки, преференции, которые можно получить для стартапов, синергетический эффект от сотрудничества с другими резидентами и институтами ОЭЗ. Та же схема работает и в ОЭЗ «Алмаз», где реализуется концепция трёх площадок. Радиоэлектронный кластер с технопарком Almaz Digital в Саратове, инновационный территориальный кластер по производству отопительного оборудования и комплектующих в Энгельсе, индустриальный парк в Балаково (крупнейший в России проект

строительства регионального центра обработки данных на 120 тыс. серверов). Отмечу, что Балаковская площадка ОЭЗ «Алмаз» расширяется, в неё входит новый крупный резидент – металлургический холдинг «Новосталь-М» – с проектом освоения технологии переработки цинкосодержащего сырья и производства оксида цинка.

ОЭЗ ТВТ «ИСТОК» СОЗДАНА В 2015 ГОДУ НА БАЗЕ ВЕДУЩЕГО РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЛАСТИ СВЧ-ЭЛЕКТРОНИКИ АО «НПП «ИСТОК» ИМ. ШОКИНА» (30% РОССИЙСКОГО РЫНКА). ЦЕЛЬ – ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК, СОЗДАНИЯ ОПЫТНЫХ ОБРАЗЦОВ И ПРОИЗВОДСТВА ОПЫТНЫХ ПАРТИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИОРИТЕТНЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ РАЗРАБОТОК, ИСПЫТАНИЙ И ПОДГОТОВКИ КАДРОВ.

Наши ОЭЗ – это пример удачной практики государственно-частного партнёрства в рамках реализации бизнес-модели, в основе которой лежит принцип тройной спирали Генри Ицковица, объединяющий университеты, частный бизнес и государство. Создание промышленной площадки для любой компании в радиоэлектронике

– очень затратное дело, и в соответствии с мировой практикой эту задачу берёт на себя государство. Созданной инфраструктурой пользуются небольшие мобильные коллективы, которые, становясь резидентами ОЭЗ, получают огромное конкурентное преимущество. Во-первых, они не тратят время и деньги на создание инфраструктуры, обеспечивающей базовые потребности любого бизнеса: это свет, вода, отопление, производственные и офисные площади, склады и прочее. И во-вторых, быстрее выводят на рынок продукты за счёт использования синергии всех ресурсов кластера, который позволяет решить иногда непреодолимые проблемы бизнеса. Получают дорогое и современное оборудование, квалифицированный и специально подготовленный персонал для конкретных задач, технологии производства или научное решение, источники финансирования, конкурентную рыночную цену и пр.

– Насколько сложно привлечь новых резидентов сейчас,

в условиях беспрецедентного санкционного давления?

– Я считаю, что это давление – новая точка роста для экономики Российской Федерации. Исторический шанс, который нельзя упускать. Предпринимательский потенциал нашего общества и государственная поддержка бизнес-инициатив (в том числе создание благоприятных условий и преференций в особых экономических зонах) удачно дополняют друг друга. Сейчас стране жизненно необходимо развивать новые производства, делать это нужно быстро. Речь идёт о производствах продукции импортозамещения. Ведь зарубежные поставки, как мы видим, в любой момент могут прекратиться. Мне трудно сказать, в каком именно объёме будет реализована государственная поддержка, работа в Правительстве РФ идёт в режиме реального времени, я уверена, она будет продолжаться, мы увидим ещё не один пакет мер. И в процессе выработки этих решений ОЭЗ на передовой, ведь именно мы получаем конкретные запросы от бизнес-сообщества, располагая при этом действенными инструментами поддержки предпринимателей.

Безусловно, когда начался кризис, связанный с санкционным давлением, в первый момент бизнес испытал шок. К концу февраля саратовская площадка должна была пополниться двумя новыми резидентами. В начале марта обе компании решили приостановить все работы. Правительство Саратовской области тут же отреагировало, предложив им дополнительные меры поддержки, с ними ведутся переговоры, надеюсь, мы увидим их в рядах резидентов «Алмаза».

– Достаточна ли, на ваш взгляд, сегодня господдержка регионального бизнеса? Обсуждаются ли сейчас, в новых условиях масштабного санкционного давления, какие-то новые преференции для резидентов ОЭЗ?

– В конце февраля президент России подписал указ «О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединённых Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций». Кроме того, приняты ограничения, связанные с выводом капиталов из страны. Центральный банк ввёл мораторий на вывод инвестиционных доходов, это тоже очень важный шаг. Другими словами, создаются реальные условия для того, чтобы основная денежная масса пошла в собственную экономику.

Новая экономическая политика должна привести к тому, что в России возродится такая важнейшая отрасль, как станкостроение. К сожалению, в предыдущие годы она

ОЭЗ ТВТ «АЛМАЗ» СОЗДАНА В 2020 ГОДУ НА ТЕРРИТОРИЯХ ЭНГЕЛЬССКОГО, БАЛАКОВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВ НА ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОГО КЛАСТЕРА ЗА СЧЁТ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ИСТОЧНИКОВ С ЦЕЛЬЮ ФОРМИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО КЛАСТЕРА ДЛЯ НУЖД ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, АЭРОКОСМИЧЕСКОЙ, ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ, ГАЗОВОЙ ОТРАСЛЕЙ, КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА И ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

деградировала, это особенно остро ощущалось в сфере радиоэлектроники, на которой специализируются предприятия, работающие в ОЭЗ «Исток» и «Алмаз». И есть другая проблема – кадровая. Нужно не просто готовить специалистов, которые могли бы работать на современном оборудовании, их надо мотивировать, чтобы

они были уверены в том, что смело могут связать свою жизнь с этой отраслью, что она будет востребована и дальше.

В России сформировалось поколение потребителей, об этом много говорят. То есть это огромный пласт людей, в основном работающих в сфере услуг, ничего не производящих и не понимающих, зачем вообще нужно производство, «можно же пойти в магазин и всё купить». В этом отношении ОЭЗ «Исток» и «Алмаз» – как раз те «оазисы», где существуют все условия для того, чтобы молодёжь осознанно шла в область наукоёмкого производства. В радиоэлектронный кластер обеих ОЭЗ входят учреждения профильного образования: от среднего специального до высшего. Аналогичные проекты дуального образования, когда человек готовится к профессии со школьной скамьи и делает сознательный профессиональный выбор, существуют и в других особых экономических зонах. На этих островках формируется поколение созидателей.

– Каков ваш прогноз развития ситуации? Россию ожидает новая индустриализация? Какую роль в этом процессе сыграют ОЭЗ?

– В особых экономических зонах накоплен огромный опыт научно-производственного развития, отработаны механизмы, позволяющие предпринимателям концентрироваться исключительно на бизнес-процессах. Помимо самой площадки с готовыми коммуникациями, мы предоставляем им всю сопутствующую инновационную инфраструктуру: бизнес-инкубатор, центр коллективного пользования научным оборудованием, центр прототипирования, сертификационные услуги, испытательное оборудование, которое очень важно в сфере радиоэлектроники, программу подготовки кадров и специализированные программы содействия каждому резиденту.

В истории нашей страны есть одна закономерность: чем больше на Москву давят, тем крепче она становится. Можно вспомнить хотя бы то, что происходило в первой половине XX века. Сейчас мы видим признаки изменения экономической политики (вспомним НЭП), создания условий для возрождения отечественных производств (вспомним индустриализацию СССР). Да, глобальная ситуация сильно изменилась, но аналогия просматривается чёткая: суверенитет страны напрямую связан с её экономической независимостью.



In the conditions of mobilization economy the importance of the institute of special economic zones (SEZ) increases, where the entrepreneurial initiative finds multifaceted state support. MARIA CHEKADANOVA, CEO of the management company which organizes two special economic zones of the Technology Innovative Type Istok (Fryazino near Moscow) and Almaz (Saratov region), discusses what opportunities the current crisis opens for the research and production complex of Russia.

MARIA

CHEKADANOVA:

THE TIME OF CREATORS HAS COME IN RUSSIA

– *Maria Vladimirovna, what is the role of the Management Company? What advantages do the SEZ residents get?*

– Rostec State Corporation has a radioelectronic cluster, which is based, among other things, on our two sites – in the Moscow Region science city Fryazino and in the Saratov Region. Our task is to develop the infrastructure of special economic zones Istok and Almaz, to search for new forms of interaction between defense-industrial enterprises and research and production companies of the civilian sector in the field of radioelectronics. The state defense order and market production are two completely different worlds, but they can enrich each other with new developments and solutions.

We suggested a mechanism of radioelectronic cluster in SEZ Istok, which combines the conditions of a ready-made production site, preferences that can be obtained for startups, and synergy with other SEZ residents and institutions. The same scheme works in the Almaz SEZ, where the concept of three sites is being implemented. A radioelectronic cluster with the Technopark Almaz Digital in Saratov, an innovative territorial cluster for the production of heating equipment and components in Engels, an industrial

park in Balakovo (the largest project in Russia for the construction of a regional data processing center for 120 thousand servers). I would like to point out that the Balakovo site of the special economic zone Almaz is expanding and includes a new large resident – metallurgical holding Novostal-M with a project of mastering the technology of processing of zinc-containing raw materials and production of zinc oxide.

SEZ OF THE TECHNOLOGY INNOVATIVE TYPE ISTOK WAS CREATED IN 2015 ON THE BASIS OF THE LEADING RUSSIAN ENTERPRISE IN THE FIELD OF MICROWAVE ELECTRONICS, JSC RPC ISTOK NAMED AFTER SHOKIN (30% OF THE RUSSIAN MARKET).

THE GOAL IS TO PROVIDE CONDITIONS FOR RESEARCH AND DEVELOPMENT, CREATION OF PROTOTYPES AND PRODUCTION OF PILOT BATCHES OF HIGH-TECH PRODUCTS IN ACCORDANCE WITH THE PRIORITY AREAS OF SCIENTIFIC, TECHNICAL AND INNOVATIVE ACTIVITIES, EXPERIMENTAL DEVELOPMENTS, TESTING AND TRAINING PERSONNEL.

Our SEZ is an example of a successful practice of public-private partnership in implementing a business model based on Henry Itzkowitz's Triple Helix principle that combines universities, private business and the state. The creation of an industrial site for any company in the radioelectronics industry is a very costly affair, and in accordance with global practice, this task is taken on by the state. The created infrastructure is used by small, mobile teams, which, becoming residents of the SEZ, get a huge competitive advantage. Firstly, they do not spend time and money on creating the infrastructure that meets the basic needs of any business: light, water, heating, production and office space, warehouses, etc. And secondly, they bring products to market faster by using the synergy of all the resources of the cluster, which makes it possible to solve sometimes insurmountable business problems. They get expensive and modern equipment, qualified and specially trained personnel for specific tasks, production technology or scientific solution, sources of funding, competitive market price, etc.

– *How difficult is it to attract new residents now, under unprecedented sanctions pressure?*



– I believe that this pressure is a new growth point for the economy of the Russian Federation. A historical chance that should not be missed. The entrepreneurial potential of our society and state support of business initiatives (including creation of favorable conditions and preferences in special economic zones) successfully complement each other. Now it is vital for the country to develop new productions, and we need to do it quickly. We are talking about import substitution products. After all, foreign supplies, as we can see, can stop at any time. It is difficult for me to say now to what extent the state support will be implemented, the work in the Government of the Russian Federation is going on in real time, I am sure it will continue, we will see more than one package of measures. And in the process of working out these decisions the SEZ is in the front line – after all we are the ones who receive specific requests from the business community, having at the same time effective tools to support entrepreneurs.

Of course, when the crisis began, related to the sanctions pressure, at first the business experienced a shock. By the end of February, the Saratov site was to have two new residents. At the beginning of March both companies decided to suspend all work. The Government of the Saratov Region immediately responded by offering them additional support measures, negotiations are underway with them, I hope we will see them among the residents of Almaz.

– Do you think state support for regional business is sufficient today? Are there any new preferences for SEZ residents being discussed in the new conditions of large-scale sanctions pressure?

– At the end of February the President of Russia signed the Decree “On the application of special economic measures in connection with the unfriendly actions of the United States and foreign states and international organizations joining them”. In addition, restrictions were imposed on the withdrawal

SEZ OF THE TECHNOLOGY INNOVATIVE
TYPE ALMAZ WAS CREATED IN 2020 ON
THE TERRITORIES OF ENGELS, BALAKOVO
MUNICIPAL DISTRICT AND SARATOV
MUNICIPAL FORMATION ON THE EXISTING
INFRASTRUCTURE OF THE INDUSTRIAL
ENTERPRISES OF RADIO-ELECTRONIC CLUSTER
FROM NON-BUDGETARY SOURCES WITH THE
PURPOSE OF FORMING A HIGH-TECH CLUSTER
FOR THE NEEDS OF THE MILITARY-INDUSTRIAL
COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION,
AEROSPACE, ENERGY, GAS INDUSTRIES, PUBLIC
UTILITIES AND FURTHER DEVELOPMENT OF
THE SARATOV REGION.

of capital from the country. The Central Bank has introduced a moratorium on the withdrawal of investment income, which is also a very important step. In other words, the real conditions are created for the bulk of money to go into our own economy.

The new economic policy should lead to a revival of Russia's most important industry, the machine tool industry. Unfortunately, in the previous years it was degraded, it was especially acutely felt in the field of radioelectronics, which is a specialty of the enterprises operating in SEZ Istok and Almaz. And there is another problem – human resources. It is not only necessary to train specialists who could work with modern equipment. They need to be motivated so that they are sure that they can link their life with this industry and that it will be in demand in the future.

A generation of consumers has formed in Russia, and there is a lot of talk about it. That is a huge layer of people, mostly working in

the service sector, who do not produce anything and do not understand why they need production: “you can go to the store and buy everything”. In this regard, SEZs Istok and Almaz are the oases where there are all the conditions for young people to consciously move to the field of knowledge-intensive production. The radioelectronics cluster of both SEZs includes institutions of specialized education, from secondary to higher education. Similar dual education projects, when a person prepares for a profession from his school years and makes a conscious professional choice, exist in other special economic zones as well. A generation of creators is being formed on these islands.

– What is your prognosis for the development of the situation? Does Russia expect a new industrialization? What role will SEZs play in this process?

– Special economic zones have accumulated vast experience of scientific and industrial development, mechanisms allowing entrepreneurs to concentrate exclusively on business processes have been worked out. In addition to the site itself with ready communications, we provide them with all the associated innovation infrastructure: a business incubator, a center of collective use of scientific equipment, a prototyping center, certification services, testing equipment, which is very important in the field of radioelectronics, a training program and specialized programs to assist each resident.

There is a pattern in the history of our country: the more pressure is put on Moscow, the stronger it becomes. You can remember at least what happened in the first half of the XX century. Now we see signs of economic policy change (remember the NEP), creating conditions for the revival of domestic production (remember the industrialization of the USSR). Yes, the global situation has changed greatly, but the analogy is clear: the sovereignty of the country is directly related to its economic independence.





ПРАВИТЕЛЬСТВО
РЕСПУБЛИКИ
ТАТАРСТАН

INVEST
TATARSTAN



RUSSIA
HALAL
EXPO'22

12+

Ак Барс
Банк



РИА
НОВОСТИ



RUSSIA – ISLAMIC WORLD^{***}
KAZANSUMMIT

**XIII Международный экономический саммит
«Россия – Исламский мир: KazanSummit 2022»
19-21 мая 2022 года**

Казань Экспо

**ГЛАВНАЯ ПЛОЩАДКА
СОТРУДНИЧЕСТВА РЕГИОНОВ
РОССИИ И СТРАН ИСЛАМСКОГО МИРА**



Бизнес



Международные отношения



Выставка халяль индустрии



B2B встречи^{****}



ESG^{*****}



Культурный обмен



Благопристойная мода



Новые медиа



KAZANSUMMIT.RU

*ИНВЕСТ ТАТАРСТАН
**РОССИЯ ХАЛЯЛЬ ЭКСПО
***РОССИЯ – ИСЛАМСКИЙ МИР: КАЗАНЬ САММИТ
****ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ, СОЦИАЛЬНОЕ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
*****БИЗНЕС ДЛЯ БИЗНЕСА