

Business DIALOG Media



With the
support of the
RF CCI

#1 february 2017

RBCG

www.tpprf.ru

Russian Business Guide

The Tomsk Region:

INTERNATIONAL
DEVELOPMENT
VECTOR

MADE in
the Eurasian
Economic
Union

The BL GROUP Holding
Time-proved



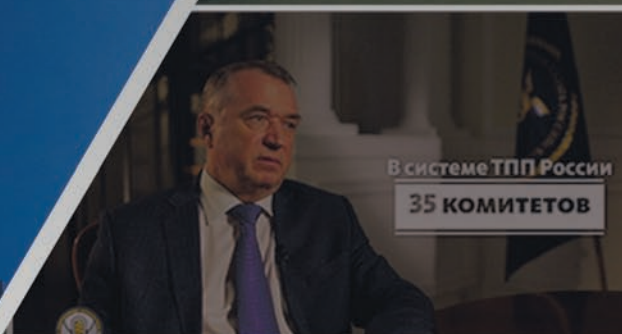


СТРАНА
ТЕЛЕКАНАЛ

СОЗДАЁМ СТРАНУ САМИ

- РЕГИОНЫ И ИХ ТОЧКИ РОСТА
- МАСШТАБНЫЙ БИЗНЕС
И ЭФФЕКТИВНЫЕ СТАРТАПЫ
- ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ДОБИЛИСЬ
УСПЕХА В СВОЁМ ДЕЛЕ

www.strana-tv.ru



ПОЗНАНИЕ



МОЯ ПЛАНЕТА



ЖИВАЯ ПЛАНЕТА



НАУКА



24 ДОС



ИСТОРИЯ



ТЕЛЕКАНАЛ



ПЛАНЕТА НО



СТРАНА
ТЕЛЕКАНАЛ

Partnership strategy:
Стратегия партнерства:

Vladimir Padalko: «Do not take any hasty decisions» Владимир Падалко: «Не надо делать резких шагов»	2
Petr Fradkov: «Russia is back on the traditional markets of presence» Петр Фрадков: «Россия возвращается на рынки традиционного присутствия»	6
Sergey Katyrin: «New contacts and profitable contracts!» Сергей Катирин: «Новых контактов и выгодных контрактов!»	12
Made in the EAEU Сделано в ЕАЭС	14
Chips impede the cooperation Чипы мешают сотрудничеству	20
RUSSIA-IRAN: to find the balance РОССИЯ-ИРАН: найти баланс	24
RUSSIA-AZERBAIJAN: extensive dialogue РОССИЯ-АЗЕРБАЙДЖАН: широкий диалог	27
Vadim Makarenko: «We are mistaken in the assessment of Russia's neighbors!» Вадим Макаренко: «Мы ошибаемся в оценке стран-соседей России!»	31
Close-up: Крупным планом:	
BL GROUP is gaining altitude БЛ ГРУПП НАБИРАЕТ ВЫСОТУ	37

The bridges of cooperation:
Мосты сотрудничества:

Subtleties of business etiquette when working with China Тонкости бизнес-этикета при работе с Китаем	43
Italians in Russia Итальянцы в России	45
Connecting Russian and French societies Соединяя российское и французское общество	48
Business is a firm bridge between Russia and Germany Бизнес – крепкий мост между Россией и Германией	50
Business in Africa: interesting and profitable Бизнес в Африке: интересно и прибыльно	53
Region of the Month: Регион месяца:	
A smart economy Экономика с умом	56
The Moscow Region is the territory of investments: Московская область – территория инвестиций:	
Denis Butsaev: «The openness of the authorities is import for investors» Денис Буцаев: «Инвесторам важна открытость власти»	59
The Moscow Region: the development of the international cooperation in 2016 Московская область: развитие международного сотрудничества в 2016 году	63
«Land for Life» – industrial park Kotovo «Земля для жизни» – промозон Котово	69



На обложке
основатель БЛ ГРУПП
Георгий Боос

Publisher: «Business DIALOG Media» LLC with the support of the RF CCI

Editing Group: Maxim Fateev, Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

Project Manager: Maria Suvorovskaya

Managing Editor: Natalia Varfolomeyeva

PR and Advertising: Irina Dlugach

Designer: Elena Ivanova

Proofreaders: Maria Bashkirowa, Darya Alnykina

Translators: Grigoriy Rossyaykin, Petr Rossyaykin, Darya Alnykina

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966, e-mail: dialog_media@list.ru

Издатель: ООО «БИЗНЕС ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа: Максим Фатеев,

Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Руководитель проекта: Мария Суворова

Редактор номера: Наталья Варфоломеева

PR и реклама: Ирина Длугач

Дизайн/верстка: Елена Иванова

Корректор: Мария Башкирова, Дарья Алныкина

Перевод: Петр Россаякин, Григорий Россаякин, Дарья Алныкина

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23,

e-mail: dialog_media@list.ru

Тираж 999 экз.

16+



ВЛАДИМИР ПАДАЛКО: «НЕ НАДО ДЕЛАТЬ РЕЗКИХ ШАГОВ»

– Владимир Иванович, на ваш взгляд, насколько сегодня российские экспортеры готовы на равных отвечать на вызовы глобализации? Сможем ли мы быть конкурентоспособными на мировом рынке не только в сфере добычи и поставки энергоносителей, но и в других не менее важных отраслях промышленности?

– Торгово-промышленная палата, опираясь на партнерские организации и собственные представительства за рубежом, внимательно отслеживает и выступает за продвижение прежде всего несырьевых экспортеров. Сегодняшняя оценка ситуации говорит о том, что не стоит делать никаких резких шагов. Не нужно себя обнадеживать, а нужно работать по тому выверенному курсу, который был определен еще два года назад. Сегодня ТПП РФ направляет внимание наших экспортеров на рынки прогрессирующих стран Азии, особенно на Китай и страны АСЕАН.

ТПП РФ никогда не была приверженцем ухода России из Европы в Азию из-за санкций. Это не наша позиция. Просто сегодняшняя рыночная ситуация для российской продукции более благоприятна на азиатском направлении. К примеру, по итогам 2016 года, товарооборот России с Китаем показал ощутимый рост и составил почти 70 млрд долларов. Такие же положительные тенденции отмечаются и с другими азиатскими партнерами. Важно отметить, что эти изменения происходят не за счет роста цен на нефть, а за счет поставок сельхозпродукции, такой, как пшеница, соя, масло, поставок переработанной древесины и даже за счет машинно технического оборудования.

– Летом прошлого года на полях ПМЭФ было подписано соглашение о сотрудничестве между ТПП РФ и Российским экспортным центром (РЭЦ). Можно ли уже сегодня

Мировой экономический кризис, интеграционные процессы, санкции, Транстихоокеанское и Трансатлантическое торговые и инвестиционные партнерства (ТТП и ТТИП) и даже выборные процессы в ЕС заставляют российских экспортеров реагировать и менять свои внешнеторговые стратегии. Какие сегодня механизмы поддержки российским предпринимателям при выходе на зарубежные рынки готова предложить ТПП РФ, мы беседуем с вице-президентом ТПП РФ Владимиром Падалко.

говорить о первых результатах и совместных наработках? Задействованы ли эксперты ТПП РФ в образовательных программах РЭЦ, в работе торговых домов, открываемых РЭЦ в других странах?

– Когда ТПП РФ только рассматривала возможность партнерства с РЭЦ, уже тогда был понятен вектор нашего взаимодействия. Во-первых, благодаря объединению возможностей обеих структур российские предприниматели получили прямой доступ к иностранной конъюнктуре, к участию в отраслевых выставках и ярмарках, также к непосредственным потребителям наших товаров и услуг.

Подчеркну, что предприниматели стали получать качественные маркетинговые исследования, которые и позволяют им определиться с географией экспорта, партнерами, рисками, условиями сделок. По рекомендации палаты РЭЦ более охотно идет на кредитование экспортных

контрактов и обеспечивает экспортёров страховыми услугами. Надеемся, что в 2017 году ТПП РФ и РЭЦ завершат процесс отладки взаимодействия и позволят бизнесу в регионах больше не думать о том, куда идти и где получать первичную поддержку по части внешнеторговой инициативы.

– В продолжение темы деловых советов: меняется ли их функционал на фоне внешних политических вызовов и появления новых институтов развития для экспортёров?

– Мы исходим из того, что среднее предприятие, которое способно производить конкурентный продукт, получает со стороны прежде всего самой ТПП РФ. Что касается деловых советов, их первичная задача – выявлять недостатки и барьеры и выносить их на уровень Межправкомиссий (МПК).

К примеру, Ирак, с точки зрения инвестиционных и политических рисков не самая простая страна, и когда наши компании получают из этой страны коммерческие предложения, то встает задача свести к минимуму имеющиеся риски. Вот здесь и начинает работать российско-иракский Деловой совет, поддерживая тот или иной контакт в административном порядке, через информационное сопровождение, также через подключение к работе Российского экспортного центра.

– Уже в начале марта президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган посетит Москву с официальным визитом. На этом фоне многие эксперты отмечают, что восстановление экономических отношений с Турцией выгодно российскому бизнесу. В то же время турецкий бизнес многие годы являлся важным партнером для РФ. В связи с этим что нового готов предложить российско-турецкий Деловой совет в укреплении и расширении сотрудничества?

– Российско-турецкие торговые отношения продолжают зависеть от политических решений. Например, ограничение деятельности турецких строительных и торговых компаний в Российской Федерации привели к потере перспективных контрактов. Вернуть достигнутое даже при нормализации торговых отношений будет непросто.

– Недавно был образован российско-азербайджанский Деловой совет, который возглавил глава РЭЦ Петр Фрадков. Значит ли это, что Азербайджан становится одним из главных стратегических партнеров для России в данном регионе? Какие масштабные проекты двух стран будут реализовываться под эгидой Делового совета?

– Когда учреждали в июле 2016 года Деловой совет с Азербайджаном и просили Петра Михайловича Фрадкова возглавить этот Деловой совет, мы оценивали не только российские перспективы, но и

отношение к этому проекту в бакинской государственной и деловой среде. Итоги 2016 года показали, что возвращение к стратегическому партнерству на уровне деловых советов было абсолютно правильным. Свидетельство этому – существенный рост совместных инвестиционных контрактов.

– В связи со снятием с ИРИ санкций новое звучание получает и этот вектор взаимодействия. Какие отрасли здесь могут получить развитие?

– В Иране на сегодняшний день непростая ситуация, в стране ощущается нехватка валюты. Отмечается тенденция к обострению ирано-американских отношений, что мы не можем не учитывать.

Стоит отметить, что проекты отраслевой направленности, в которых инициатива идет не от госкомпаний, а от частного сектора, движутся с задержкой. Однако при всем при этом результаты двухстороннего торгового оборота по итогам 2016 года впечатляют. Товарооборот превысил показатели 2015 года поч-

ала Европы и Азии.

С течением времени пришло осмысление того, каким образом можно совместно добиться производства высококачественных товаров, обеспечить быструю доставку этой продукции с одного континента на другой.

Однако все это требует стабильности, экономического роста и больших денег. Полагаю, что такие ростки сейчас уже есть, в частности, это строительство ВСМ «Москва-Казань», в котором будут задействованы не только Пекин, но и другие инвесторы.

– И в заключение беседы не могу не коснуться сотрудничества в рамках ЕАЭС. Какие инициативы на этом направлении выдвигаются экспертами ТПП РФ?

– По моему ощущению, проект ЕАЭС не просто перспективный, он рожден нашей историей и нашими потребностями. Благодаря тому, что стерлись границы между Россией, Казахстаном, Республикой Беларусь, Киргизией, Арменией, люди получили возможность свободно



ти в 2 раза и составил около 2 млрд долл. Перспективы такого сотрудничества в ТПП РФ оценивают как весьма продуктивные.

– Удастся ли сегодня ТПП РФ, принимающим сохранять доверительные отношения с европейскими партнерами? Масштабный проект единого торгового пространства от Лиссабона до Владивостока предполагает участие в нем и европейских партнеров...

– Инфраструктурный проект «От Лиссабона до Владивостока» до недавнего времени считался неким призывом к объединению экономического потенци-

передвигаться, встречаться, устраивать свою жизнь.

Палата наряду с общественными объединениями была непосредственным участником разработки Таможенного кодекса ЕАЭС.

Полагаем, что со второй половины 2017 года все мы будем жить по новым правилам. Учитывая это, а также то, что новый Таможенный кодекс – это 1200 страниц сложного текста, написанного юридическим языком, ТПП совместно с другими бизнес объединениями России ставит перед собой задачу сделать специальные комментарии к этому документу в понятной для всех трактовке.

VLADIMIR PADALKO:

«DO NOT TAKE ANY HASTY DECISIONS»



The global economic crisis, integration processes, sanctions, the Trans Pacific and Transatlantic Trade and Investment Partnership (TPP and TTIP), and even the electoral processes in the EU make Russian exporters to react and change its foreign trade strategy. What support mechanisms for Russian businessmen in entering the overseas market today, Russian Chamber of Commerce is ready to offer, we talk to the vice president of CCI of the Russian Federation Vladimir Padalko.

– Vladimir Ivanovich, in your opinion, what are Russian exporters ready to respond on equal to the challenges of globalization today? Can we be competitive in the world market not only in the production and supply of energy, but also in other important industries?

– The Chamber of Commerce and Industry closely monitors and supports the promotion of especially non-resource exporters basing on partner organizations and representative offices abroad. The current assessment of the situation shows that we should not take any hasty decisions. We should not hope but work on that well thought-out course, which was determined two years ago. Today the RF CCI attracts the attention of our exporters to the markets of progressive Asian countries, including China, India and the ASEAN countries. CCI has never been a supporter of Russia's withdrawal from Europe to Asia because of the sanctions. It is not our position. Just current market situation is more favorable for the Russian production in the Asian direction. For

example, following the results of 2016, Russia has shown significant growth in turnover and amounted to almost \$ 70 billion with China. Similar positive trends observed with the other Asian partners. It is important to note that these changes are not due to rise in oil prices, but due to the supply of agricultural products such as wheat, soybeans, oil, supplies of recycled wood and even technical equipment.

– Last summer at the SPIEF an agreement on cooperation between the Chamber of Commerce and Industry and Russian export center was signed. Is it possible today to speak about the first results of the cooperation? Does the RF CCI experts are involved in the educational programs of RECs, in the work of trading houses opened by REC in other countries?

– When the Russian Chamber of Commerce only considered the possibility of a partnership with REC, a vector of our cooperation was already clear. Firstly, by combining features of the both structures, Russian entrepreneurs

have got direct access to foreign market conjuncture, possibility to participate in exhibitions and trade fairs as well as to the direct consumers of our goods and services. I emphasize that entrepreneurs have begun to receive high quality market research, which allow them to determine the geography of export, partners, risks, terms of deals. On the recommendation of the Chamber, REC are more willing to go on lending to export contracts and provides insurance services to exporters. We hope that in 2017 the CCI and the REC will complete the process of adjustment of the interaction and allow businesses in the region not to think more about where to go and where to get the primary support of the foreign initiatives.

– Continuing the theme of business advice: does their functional change in the background of external political challenges and the emergence of new development institutions for exporters?

– We believe that the medium-sized company, which is able to produce



competitive products, obtains good service from the CCI. As for the business councils, their primary task is to identify gaps and barriers and bring them to the level of the Intergovernmental Commission (IGC). For example, Iraq, in terms of investment and political risks, is not an easy country, and when our companies get offers from this country, then there is a problem to minimize the existing risks. Here the Russian-Iraqi Business Council begins to work, supporting one or another contact in the administrative order, through information support and the assistance of the Russian export center.

– Already at the beginning of March the President of Turkey, Recep Tayyip Erdogan, will visit Moscow officially. On this background many experts say that the recovery of economic relations with Turkey is beneficial for Russian business. At the same time, Turkish business for many years has been an important partner for the Russian Federation. In this regard, what new is Russian-Turkish Business Council ready to offer for strengthening and widening cooperation?

– Russian-Turkish trade relations still depend on the political decisions. The limitation of activities of Turkish construction and trading companies led to the loss of the promising contracts. The return of achieved things, even when the normalization of trade relations, will not be easy.

– The Russian-Azerbaijani Business Council has recently been formed, which was directed by the head of the REC, Petr Fradkov. Does this mean that Azerbaijan has become one of the main strategic partners of Russia in the

region? What will the major projects of the two countries be implemented under the auspices of the Business Council?

– When in July 2016 Azerbaijan Business Council was established and Peter Fradkov was asked to lead the Business Council, we evaluated not only Russian's prospects, but also attitude to the project in the Baku state and business environment. The results of 2016 showed that a return to the strategic partnership at the level of business councils was absolutely correct. Evidence of this was a significant increase in joint investment contracts.

– In connection with the lifting of Iran's sanctions, this vector of interactions gets a new meaning. Which industries can be developed here?

– In Iran the situation is not easy today, there is a shortage of currency in the country. There is a tendency to an aggravation of the Iranian-American relations that we cannot ignore. It is worth noting that the projects of sectoral focus, which the initiative comes not from the state-owned companies in, and the private sector, are moving with a delay. However, with all this, the results of the bilateral trade turnover of the Russian Federation and Iran on the basis of 2016 are impressive. Turnover has exceeded figures of 2015 by almost 2 times and reached about \$ 2 billion. The prospects of such cooperation in the Russian Chamber of Commerce is evaluated as very productive.

– Are RF CCI and businesses able to maintain trusting relationships with European partners today? A large-scale project of a single commercial space from Lisbon to Vladivostok involves participation of European partners ...

– The infrastructure project "from Lisbon to Vladivostok", until recently, was considered a kind of calling for unity of the economic potential of Europe and Asia. Over time, the understanding how to achieve jointly the production of high quality products, to provide fast delivery of goods from one continent to another has come. However, all this requires stability, economic growth and a lot of money. I believe that these shoots have already appeared, in particular, it is the construction of high-speed rail "Moscow-Kazan", which will involve not only Beijing, but also other investors.

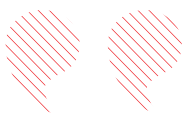
– And finally, I would like to learn about the cooperation in the framework of the EAEU. What initiatives in this area are nominated by experts of the RF CCI?

– In my feeling, the EAEU project is not just a perspective, it is born by our history and our needs. Due to the fact that the borders between Russia, Kazakhstan, Belarus, Kyrgyzstan, Armenia erased, people were able to move freely, to meet, to organize their life. The chamber, together with public organizations, was a direct participant in the development of the Customs Code of the EAEU. We believe that in the second half of 2017 everyone will live according to new rules. Given this, and the fact that the new Customs Code has 1,200 pages of complex text, written in legal language, the CCI and other business organizations of Russia set themselves the task of making specific comments on this document in a single treatment which will be understandable for everybody.



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

ПЕТР ФРАДКОВ:



Россия возвращается на рынки традиционного присутствия.



Развитие несырьевого экспорта в России – одна из главных задач, которую решает Российский экспортный центр, созданный в апреле 2015 года.

О деятельности Центра в интервью *Russian Business Guide* рассказал генеральный директор АО «Российский экспортный центр» Петр Фрадков.

– Президентом РФ Владимиром Путиным была поставлена задача обеспечить увеличение объемов несырьевого экспорта в период до 2020 года на уровне не менее 6% ежегодно. Именно для достижения этой цели и был создан Российский экспортный центр (РЭЦ). Так ли это?

– Действительно, Центр стал одним из важнейших шагов на пути к достижению этой цели, которая и по сей день не теряет своей актуальности. Основная идея РЭЦ заключается в консолидации всех механизмов поддержки экспорта, которые за последние два-три года были созданы усилиями государства.

Поддержку экспортной деятельности оказывают такие профильные госструктуры, как Минэкономразвития, Минпромторг, Минфин, Минтранс, ФТС, ТПП и ряд других федеральных организаций, региональные власти. И у каждого из них отработаны определенные компетенции по части финансовых и нефинансовых инструментов. Помимо этого создана региональная инфраструктура, которая включает в себя региональные центры поддержки экспорта, региональные

интегрированные центры (РИЦ), территориальные органы Минпромторга, региональные отделения Торгово-промышленной палаты и местные органы исполнительной власти. За рубежом работу по поддержке российских экспортеров проводят торговые представители. До появления РЭЦ экспортер был вынужден по разным вопросам обращаться к каждому из упомянутых участников.

Создавая Российский экспортный центр, правительство исходило из необходимости сформировать связующее звено, которое сможет сделать работу системы поддержки экспорта максимально эффективной за счет консолидации существующего инструментария. Для полноценного функционирования «единого окна» мы приняли решение интегрировать в группу компаний непосредственно сам РЭЦ, развивающий комплекс мер нефинансовой поддержки, страховое агентство ЭКСАР и Росэксимбанк, которые предоставляют страховые и финансовые услуги как российским предпринимателям, так и их зарубежным партнерам. Такой формат позволяет экспортерам получить всю необходимую поддержку – как финансовую, так и нефинансовую.

Помимо практической помощи конкретным проектам миссией Центра является создание благоприятных условий для роста российского экспорта за счет объединения государственных возмож-

ностей с бизнес-клиентоориентированным подходом. Наша работа заключается, в том числе, в содействии устранению «узких мест» в экспортной деятельности и формированию здорового предпринимательского климата.

– Кто обращается в РЭЦ и какие продукты предлагает Центр?

– Среди наших клиентов – представители самых разных отраслей: машиностроения, АПК, ИТ, химической, фармацевтической промышленности и многие другие. Наши клиенты работают со странами Азии, СНГ, Африки, Южной Америки и Европы.

За сравнительно небольшое время работы в РЭЦ поступило более 1200 различных запросов от компаний-экспортеров, проведены сотни консультаций по вопросам экспорта товаров и услуг. Более 200 проектов формализованы в формате проектной поддержки, а по 140 проектам подписаны индивидуальные планы.

Специалисты РЭЦ готовы предоставить информацию об общем порядке экспортных операций, о внешних рынках, оказать помощь в поиске партнеров, структурировать проект и оформить экспортный контракт, предоставить переговорную поддержку, при необходимости привлечь страховой и финансовый инструментарий по линии ЭКСАРА и Росэксимбанка. Также мы организуем зарубежные бизнес-миссии, содействуем в решении проблем с сертификацией,



лицензированием, защитой прав на интеллектуальную собственность, консультируем по вопросам таможенного оформления, налогообложению и так далее.

Возможности, которые предоставляет РЭЦ, различаются для крупных экспортеров и представителей малого и среднего бизнеса. У крупного бизнеса, как правило, уже есть давно налаженные связи, ему нужна помощь по закрытию политических или коммерческих рисков, в случае, например, если экспорт идет в страны со сложной политической структурой или нестабильной платежной дисциплиной. Для малого бизнеса ключевой запрос – в нефинансовой поддержке.

– *Какой опыт в развитии экспорта стоило бы почерпнуть из советского прошлого?*

– Советскую модель с государственной монополией на внешнюю торговлю трудно соотносить с рыночной моделью современной России. Однако определенные положительные моменты можно отметить. Так, например, нельзя не оценить уровень стратегического планирования по вопросам реализации инфраструктурных проектов за рубежом – такие проекты формировали устойчивые торгово-экономические отношения между странами. Более того, СССР обучал местных специалистов для работы с поставленным оборудованием, тем самым формируя будущую элиту данных государств.

При этом стоит признать, что в советское время далеко не всегда просчи-

позволил ей конкурировать со странами Европы и такими азиатскими гигантами, как Китай.

– *Реализация масштабных инфраструктурных проектов СССР, реализуемых за рубежом, сегодня позволяет России рассматривать их как активы. К примеру, в Пакистане в советское время был построен металлургический комбинат, тендер на модернизацию которого в наши дни Россия, к сожалению, не смогла выиграть. Это направление по модернизации объектов, спроектированных и построенных СССР за рубежом, может стать одним из ключевых в экспортной политике, и какова здесь роль РЭЦ?*

– Учитывая этот опыт, РЭЦ прорабатывает вопрос участия российских компаний в реализации крупных инфраструктурных проектов в интересах национального развития многих стран. В первую очередь, это государства АСЕАН, Южной Азии, Ирана. Часто речь идет о модернизации производственной базы, основы которой закладывалась Советским Союзом, в результате наши экспортеры действительно имеют преимущество. Идентифицировать такие проекты, проговорить с зарубежными партнерами возможность участия российских компаний в их реализации – в идеале на преференциальных условиях – это задача государства. Мы сейчас вовлечены в работу по отбору тех крупных проектов, где отечественные экспортеры могут обладать значительной конкурентоспособ-

конкуренция на них также высока. Сегодня задача государства и его институтов развития – создать максимально полную экосистему поддержки российского экспорта в целевых зарубежных странах, и РЭЦ активно этим занимается.

– *Сегодня одним из противовесов санкциям зарубежные компании выбирают локализацию производства, с трансфертом технологий, здесь есть поле интересов для РЭЦ?*

– Напрямую санкции на экспорт не влияют. Наоборот, именно экспорт становится действенным драйвером роста экономики. По результатам 2015 года, индекс физического объема экспорта составил 6,3% против 4% в 2014 году. Это хороший показатель, и мы надеемся на то, что тенденция роста сохранится.

При этом мы всячески поддерживаем идею локализации иностранных производств на территории России. Сегодня разрабатываются механизмы различных преференций для компаний, инвестирующих в экспортоориентированные производства на территории нашей страны.

И, безусловно, мы готовы поддерживать экспортную деятельность локализованных иностранных производств. Так, мы уже работаем с иностранными брендами в автопромышленном секторе – такими, как Nissan, Hyundai и другими, оптимизируя логистические схемы, структурируя экспортные проекты и оказывая другую поддержку в ходе экспортной деятельности.

– *В рамках образовательного проекта РЭЦ стартовал первый онлайн-курс. Когда можно будет говорить о первых результатах этого образовательного проекта, это новация РЭЦ или международная практика?*

– Наш образовательный проект – это уникальная программа, разработанная Российским экспортным центром специально для обучения начинающих компаний-экспортеров, а также для повышения квалификации сотрудников региональной инфраструктуры поддержки экспорта. К формированию модулей были привлечены ведущие российские эксперты в области экспорта, и, конечно, учитывался международный опыт обучения экспортоориентированных компаний.

Образовательный проект РЭЦ построен по принципу модульной системы таким образом, что экспортер, пройдя обучающие модули, сможет ориентироваться во всех вопросах экспортной деятельности – маркетинге и особенностях деловой коммуникации в разных странах, правовых и финансовых аспектах, тонкостях делопроизводства и так далее.

В этом году мы запустили очное обучение по программе образовательного проекта в 12 пилотных регионах Российской Федерации – аттестовали более тридцати тренеров, которые провели обучение



тывали экономическую эффективность подобных шагов. И все-таки опыт других стран показывает, что формирование такой инфраструктурной «привязки» может давать вполне ощутимую экономическую отдачу. То, что Россия сегодня постепенно возвращается на рынки традиционного присутствия, может стать тем позитивным фактором, который

ностью, в частности, в Индонезии, Вьетнаме, Индии. Ведем активный диалог с российскими компаниями, которые могут выступить потенциальными исполнителями таких проектов.

Так называемые «реновационные» рынки для нас исключительно интересны, однако, как показывает приведенный вами пример с пакистанским заводом,

по первому курсу нашей программы для более чем двухсот компаний. А в конце июня стартовало дистанционное обучение – также по первому курсу – который прослушали почти 800 человек.

Самое главное для нас – получать обратную связь от тех, кто прошел обучение по образовательным модулям РЭЦ. На сегодняшний день мы видим высокую

них торгово-экономических проектов. Уже сейчас представительство получило около 100 заявок от российских экспортеров, более 50 проектов находятся в проработке. Среди них и серьезные инфраструктурные проекты.

Важной задачей ШОС является развитие и наполнение концепции «Один пояс и один путь», которую иницииро-

Перед регионом стоит множество задач по формированию благоприятного инвестиционного климата и условий для производства конкурентоспособной продукции. РЭЦ, в свою очередь, готов всячески способствовать наращиванию сотрудничества дальневосточных поставщиков и представителей азиатского бизнеса.

Так, мы прорабатываем различные проекты с участием производителей пищевой продукции, в том числе поставщиков свежей рыбы и морепродуктов. Один из таких проектов – серия выездных дегустационных мероприятий «Russian GastroWeek», направленных на знакомство зарубежной аудитории с продуктами российского производства. Мероприятия пройдут в нескольких городах Китая и Вьетнама и будут включать в себя биржу контактов с китайскими и вьетнамскими дистрибьюторами, ритейл-сетями, HORECA, а также демонстрацию продукции российских производителей и фуршет.

Помимо этого мы развиваем проекты в сфере электронной коммерции – в сентябре запланирован запуск российского павильона на онлайн-площадке Tmall.hk, которая принадлежит китайскому онлайн-гиганту «Alibaba Group». Также активно включились в работу по развитию российского экспорта в страны ЮВА торговые представители РЭЦ в Китае и Вьетнаме. Они оказывают дальневосточным компаниям всестороннюю поддержку по выходу на азиатские рынки.

В этом году в рамках ВЭФ под эгидой РЭЦ запланирована специализированная панельная дискуссия, в ходе которой мы предлагаем обсудить самые актуальные вопросы поддержки российского сырьевого экспорта в страны Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона и роль Дальнего Востока в развитии торговли с Азией.

Подготовила Ната Марк.

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ РЕГИОН УНИКАЛЕН ТЕМ, ЧТО РАСПОЛОЖЕН В НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ БЛИЗОСТИ ОТ РЫНКОВ, КОТОРЫЕ СТАНОВЯТСЯ ДЛЯ РОССИИ ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ.

заинтересованность регионального бизнеса в нашем проекте – это очевидно и по положительным отзывам о пройденном обучении, и по большому количеству запросов на следующие курсы.

– По итогам недавно прошедшего саммита ШОС в Ташкенте, главы государств выступили за дальнейшее расширение взаимовыгодного сотрудничества с государствами-наблюдателями и партнерами по диалогу в целях повышения потенциала совместной деятельности в рамках ШОС. Каким видится на этом направлении функционал РЭЦ?

– Мы видим перспективные темы для реализации в рамках ШОС. По данным 2015 года, страны ШОС стали одними из важнейших рынков сбыта для российских экспортеров. В проработке у РЭЦ уже сейчас находится около 250 проектов, так или иначе ориентированных на экспортные поставки в страны ШОС.

Стоит обратить внимание, что основным партнером здесь выступает Китай, поэтому нашей задачей является более активно развивать отношения и с другими странами ШОС, чтобы соблюсти баланс. Так, например, в конце мая мы открыли наше торговое представительство в Казахстане, которое призвано способствовать наращиванию двусторон-

вали китайские лидеры в 2013 году. Данная концепция призвана способствовать строительству единой дорожной сети, развитию торговли за счет ликвидации торговых барьеров, повышению скорости и качества экономических операций в регионе. Предполагается увеличение валютных потоков за счет перехода на расчеты в национальных валютах. Все это должно привести к расширению торгово-экономических связей между странами Шанхайской организации.

– В начале сентября во Владивостоке пройдет ВЭФ, известно, что развитие Дальнего Востока также одно из приоритетных направлений. Что предлагает РЭЦ для Дальневосточного региона?

– Дальневосточный регион уникален тем, что расположен в непосредственной близости от рынков, которые становятся для России приоритетным направлением. Мы видим здесь большой потенциал для развития. Здесь может быть сформирован и своеобразный центр компетенций по взаимодействию со странами ЮВА и Тихоокеанского региона. Дальний Восток может и должен стать центром логистики и таможни с грамотной логистикой и удобным сервисом и для российских поставщиков, и для иностранных покупателей.





PETR FRADKOV:

RUSSIA IS BACK ON THE TRADITIONAL MARKETS OF PRESENCE

The development of non-resource exports in Russia is one of the main tasks to be solved by the Russian Export Center set up in April 2015. Peter Fradkov, the CEO of JSC Russian Export Center spoke, on the activities of the Center in an interview with Russian Business Guide.

– Russian President Vladimir Putin set the goal to ensure an increase in non-resources exports at the level of at least 6% annually by 2020. Russian Export Center (REC) was established to achieve this goal. Is it right?

– Indeed, the Center has become one of the most important steps on the way towards achieving this goal which has not lost its relevance so far. The main purpose of REC is to consolidate all export support mechanisms, which have been created by the state in the past two or three years.

The export activities are supported by such specialized government agencies as the Ministry of Economic Development, Ministry of Industry and Trade, Ministry of Finance, Ministry of Transport, Federal Customs Service, Chamber of Commerce and Industry and a number of other federal organizations and regional authorities. Besides this the regional infrastructure

consisting of regional export support centers, regional integrated centers (RIC), territorial bodies of the Ministry of Industry and Trade, regional offices of the Chamber of Commerce and Industry and local executive authorities was set up. Sales representatives support Russian exporters abroad. Before the establishment of REC an exporter had to address each of these participants on different issues.

Creating the Russian Export Center, the government proceeded from the need to form a connecting link, which will be able to make the work of the export support system as effective as possible through consolidation of existing tools. For the full functioning of a "one-stop shop", we decided to integrate REC, which develops a set of non-financial support measures, the insurance agency EXIAR and Eximbank, which provide insurance

and financial services to both Russian entrepreneurs and their foreign partners directly into the group of companies. This framework allows exporters to receive all the necessary support – both financial and non-financial.

In addition to the practical assistance to specific projects, the Centre's mission is to create favorable conditions for the growth of Russian exports by combining state opportunities with the b2b-oriented approach. Our work is, among other things, to contribute to the elimination of "bottlenecks" in the export activity and the formation of a healthy business climate.

– Who addresses to REC, and what products does the Center offer?

– Our clients represent of various industries: mechanical engineering, agriculture, IT, chemical, pharmaceutical

industry and many others. Our clients work with countries of Asia, CIS, Africa, South America and Europe.

In a relatively short period REC has received more than 1,200 requests from different exporting companies, has held hundreds of consultations on the issues of export of goods and services. More than 200 projects are formalized in the project support framework, and individual plans on 140 projects were signed.

The REC specialists are ready to provide information on the general procedure of export operations and the foreign markets, to offer assistance in finding partners, to structure the project and to arrange an export contract, to provide support in negotiations, involving the insurance and financial instruments through EXIAR and Eximbank if necessary. We also organize foreign business missions, assist in solving the problems with the certification, licensing, protection of intellectual property rights, advise on customs clearance, taxation and so on.

The possibilities offered by REC differ for large exporters and small and medium-sized businesses. Large businesses usually have long established ties and need the assistance in covering political and commercial risks, for example, in such cases when the importing country has a complex political structure or unstable payment discipline. The key request of the small businesses is the non-financial support.

– What experience in the export development would be worth learning from the Soviet past?

– The Soviet model of state monopoly of the foreign trade is difficult to compare to the market model of modern Russia. However, some positive aspects could be noted. For example, we cannot but assess the level of strategic planning for the implementation of infrastructural projects abroad. Such projects formed firm economic and trade relations between countries. Moreover, the Soviet Union taught local experts to work with the supplied equipment, thereby forming the future elite of these states.

But it should be recognized that in the Soviet period the cost-effectiveness of such steps was not always estimated. Still, the experience of other countries shows that the creation of such infrastructural "binding" can result in quite tangible economic returns. The fact that Russia is gradually returning to the markets of its traditional presence, can become a positive factor, which will allow it to compete with European countries and Asian giants such as China.

– The implementation of large-scale infrastructure projects of the USSR abroad, now allows Russia to treat them as its assets. For example, a metallurgical plant was built in Pakistan during the Soviet era. Unfortunately, at the present day Russia has not managed to win a tender for its modernization. This area of modernization of facilities, designed and built by the Soviet Union abroad, can become one of the key within the export policy, and what is the role of REC in this context?

– Taking into account this experience, REC is working on the issue of Russian companies' participation in the implementation of major infrastructure projects in the interest of national development in many countries. First of all, these

CREATING THE RUSSIAN EXPORT CENTER, THE GOVERNMENT PROCEEDED FROM THE NEED TO FORM A CONNECTING LINK, WHICH WILL BE ABLE TO MAKE THE WORK OF THE EXPORT SUPPORT SYSTEM AS EFFECTIVE AS POSSIBLE THROUGH CONSOLIDATION OF EXISTING TOOLS

are the ASEAN states, South Asia and Iran. It is often the case of modernization of the production base, the foundations of which were laid by the Soviet Union, which gives our exporters a true advantage. The task of the state is to identify such projects, negotiate with foreign partners the possibility of participation of Russian companies in their implementation, ideally at preferential terms. Now we are involved in the process of selection of those large-scale projects, where domestic exporters can have a significant competitive advantage, particularly in Indonesia, Vietnam and India. We maintain an active dialogue with the Russian companies, which may potentially carry out such projects. The so-called "renovation" markets are exceptionally interesting for us, however, your example of the Pakistani plant shows that the competition is also high. The current task of the state and its development institutions is to create the most complete support ecosystem for Russian exports in the target markets of foreign countries, and REC is actively engaged in this process.

– Today companies choose the localization of production with technology transfer as one of the countermeasures to sanctions. Is there any interest for REC?

– Sanctions do not affect exports directly. Contrariwise the export becomes an efficient driver of the economic growth. As of year end of 2015, the export volume index was 6.3% against 4% in 2014. This is a good figure, and we hope that the growth trend will remain.

At the same time, we fully support the idea of localization of foreign enterprises in Russia. Today, the mechanisms of different preferences for companies that invest in export-oriented production on the territory of our country are under development.

And, of course, we are ready to support the export activities of localized foreign enterprises. For example, we are already working with foreign brands in the automotive sector such as Nissan, Hyundai and others. We optimize logistic schemes, structure export projects, and provide other assistance in the export activity.

– REC launched the first online course as a part of the educational project. When can we speak about the first results of this educational project? Is it an innovation of REC or an international practice?

– Our educational project is a unique program developed by REC specially for the education of new export companies, as well as for the advanced training of employees of regional export support infrastructure. We involved leading Russian experts in exports to formulate the modules, and, of course, we took into account the international experience in training of export-oriented companies.

The educational project of REC is based on the principle of modular system which implies that an exporter who has passed the training modules would have knowledge in all matters of export activity such as marketing and specificity of business communication features in different countries, legal and financial aspects, office work details and so on.

This year we have launched a full-time training program of educational project in 12 pilot regions



of the Russian Federation. We had certified more than thirty coaches who trained more than two hundred companies in the first course of our program. In late June we launched a distance learning of the first course as well. It was attended by nearly 800 people.

The most important thing for us is to get a feedback from those who have passed the educational modules of REC. As of today, we see a strong interest of regional business in our project. This is obvious, as we got positive reviews on the past training and the large number of requests for the following courses.

– As a result of the recent SCO summit in Tashkent, the heads of the states called for the further expansion of the mutually beneficial cooperation with the observer-states and dialogue partners in order to increase the potential of cooperation activities in the framework of the SCO. What are the functions of REC in this context?

– We see promising projects for implementation within the framework of the SCO. According to the data of 2015, the SCO countries have become some of the most important markets for Russian exporters. REC is currently elaborating about 250 projects which are to some extent focused on exports to the SCO countries.

It is worth paying attention to fact that the main partner is China, so our task is to develop relations with other SCO members more actively to maintain a balance. For example, in late May we opened our sales office in Kazakhstan which purpose is to encourage the development of bilateral trade and economic projects. As of today the office has received about 100 requests from Russian exporters, more than 50 projects are under elaboration. The major infrastructure projects are among them.

An important task of the SCO is to develop and fill the concept of “One Belt,

One Road”, which was initiated by the Chinese leaders in 2013. This concept is intended to promote the construction of a single road network, development of trade through the elimination of trade barriers, improvement of speed and quality of economic operations in the region. The increase in currency flows is anticipated due to the transition to payments in national currencies. All these measures should lead to the expansion of trade and economic relations between the countries of the Shanghai organization.

The Far East is unique because it is located in close proximity to the markets, which have become a priority for Russia

– At the beginning of September the EEF will be held in Vladivostok, it is known that the development of the Far East is also one of the priorities. What does REC offer for the Russian Far East?

– The Far East is unique because it is located in close proximity to the markets, which have become a priority for Russia. We see a great potential for its development. A unique competence center for cooperation with the countries of SEA and the Pacific region can be formed there. The Far East can and should become a center of logistics and customs with competent logistics and convenient service for Russian suppliers and foreign buyers.

The region faces many challenges concerning the formation of a favorable investment climate and conditions for the production of competitive products. REC, in its turn, is willing to contribute to further cooperation between the Far East suppliers and the representatives of the Asian business.

For example, we are working on various projects with the participation of the foodstuff producers, including suppliers of fresh fish and seafood. One of these projects is the series of outreach tasting events Russian GastroWeek, aimed at presenting Russian products to the foreign audiences. These events will be held in several cities in China and Vietnam and will include the exchange of contacts with the Chinese and Vietnamese distributors, retail chains, HORECA, as well as the demonstration of Russian products and buffet receptions.

In addition, we are developing projects in the field of e-commerce. We schedule to launch a Russian pavilion at the online site Tmall.hk in September, which belongs to the Chinese online giant AlibabaGroup. REC sales representatives in China and Vietnam have also actively started to work on the development of Russian exports to the SEA countries. They provide the Far Eastern companies with the comprehensive support in entering the Asian markets.

This year a specialized panel discussion is scheduled within the EEF framework under the auspices of REC. In the course of this meeting we propose to discuss the most pressing issues of support for Russian non-resources exports to the countries of Southeast Asia and the Pacific region as well as the role of the Far East in the development of trade with Asia.

Prepared by Nata Mark



СЕРГЕЙ КАТЫРИН – участникам российско-уругвайского бизнес-форума: «НОВЫХ КОНТАКТОВ И ВЫГОДНЫХ КОНТРАКТОВ!»

С кратким приветственным словом к участникам форума обратился президент ТПП РФ Сергей Катyrин, отметивший, что Россия и Уругвай после установления в середине XIX века дипотношений неизменно придерживаются принципов взаимоуважения и взаимовыгодного сотрудничества.

Последние несколько лет из-за неблагоприятной мировой финансово-экономической конъюнктуры и кризиса взаимный товарооборот заметно «просел», но сейчас ситуация начинается выправляться. В лучшие времена товарооборот доходил до 600 млн долларов (2013 г.). И настало время поработать, чтобы достичь и превысить этот показатель. По мнению Сергея Катyрина, надо при этом заняться дифференциацией экономических связей. Сегодня российский импорт из Уругвая – это, в основном, продовольствие. Россия, в свою очередь, поставяет в основном удобрения и нефтепродукты. Следует переходить к совместным проектам по развитию производств, запускать инновационные программы. Для этого необходимо улучшить информационную составляющую взаимодействия. Бизнес должен иметь полную информацию о возможностях и потребностях своих партнеров. Надо развивать региональные связи, причем не только между крупными, но и средними компаниями. Сергей Катyrин пожелал участникам бизнес-форума новых контактов и выгодных контрактов и подчеркнул, что в этом им

всегда готова содействовать российская система Торгово-промышленных палат страны, включающая в себя 180 палат в регионах России.

Об Уругвае, его экономике, о торгово-экономическом и инвестиционном потенциале рассказала министр промышленности, энергетики и горнодобывающей промышленности латиноамериканской страны Каролина Косце.

Уругвай – аграрно-индустриальная страна. Основа экономики – высокорентабельное сельское хозяйство, развитая банковская сфера. Главные отрасли промышленности: пищевая (мясохладобойная, мясоконсервная, молочная) и текстильная. Работают предприятия целлюлозно-бумажной, автосборочной, нефтеперерабатывающей, химической, металлообрабатывающей и резинотехнической промышленности. Имеются небольшие залежи железомарганцевых руд, золота, серебра, свинца. В сельском хозяйстве доминирует пастбищное животноводство. Внешнеэкономическая деятельность в Уругвае максимально либерализована в рамках членства страны в Южноамериканском общем рынке (МЕРКОСУР).

Уругвай преодолел последствия кризиса, и сегодня наблюдается стабильный рост экономики. Увеличивается ВВП на душу населения – если в 2005-м он был равен 5 000 долларов, то в 2015-м – уже 15 000 и, по оценкам, к 2020 году достигнет 20 000 долларов. Растут пря-

В ТПП РФ в рамках официального визита в Москву президента Восточной Республики Уругвай Табаре Васкеса состоялся российско-уругвайский бизнес-форум.

мые иностранные инвестиции, прежде всего, в текстильную промышленность, животноводство, в новые производства, в альтернативную энергетику. Развивается туризм: за последний год количество приехавших сравнялось с числом жителей страны. Здесь доступное образование и самый высокий процент среднего класса по сравнению с другим латиноамериканскими странами. В Уругвае удобно жить, отдыхать, хорошо работать и заниматься бизнесом, подчеркнула министр.

О некоторых перспективных направлениях взаимодействия предпринимателей двух стран рассказал руководитель Россельхознадзора, председатель российской части смешанной российско-уругвайской комиссии содействия развитию торгово-экономических связей Сергей Данкверт.

Тему продолжила генеральный директор Национального комитета содействия экономическому сотрудничеству со странами Латинской Америки Татьяна Машкова, отметившая, в частности, что интересные для обеих сторон проекты реальны в фармацевтике, в автомобильной промышленности (сборка в Уругвае пожарных машин, мусоровозов и т.д.), в области авиации (сборка легких самолетов).

Далее состоялась блиц-презентация участников уругвайской делегации, свободное деловое общение российских и уругвайских предпринимателей.

SERGEY KATYRIN – TO PARTICIPANTS OF RUSSIAN-URUGUAYAN BUSINESS FORUM: *«New contacts and profitable contracts!»*

The president of the RF CCI, Sergey Katyrin, addressed with a brief welcoming speech to the participants of the forum, he noted that Russia and Uruguay after the establishment in the middle of the XIX century of diplomatic relations has always followed the principles of mutual respect and mutually beneficial cooperation.

The last few years because of the unfavorable global financial and economic situation and the crisis, the mutual trade turnover significantly "dipped", but now the situation begins to improve. In the best times the turnover reached \$ 600 million (2013). And it is time to work hard to reach and exceed this figure. According to Sergei Katyrin, we must at the same time engage the differentiation of economic ties. Today, Russia's import from Uruguay is mainly food. Russia, in turn, supplies mainly fertilizers and oil products. It is necessary to move on to the joint projects for the development of enterprises, run innovative programs. For this, it is necessary to improve information content of interoperability. Business must have full information about the opportunities and needs of its partners. We need to develop regional ties, not only between the large, but also medium-sized companies. Sergey Katyrin wished new contacts and profitable contracts to the participants of the business forum, and stressed that the Russian system of Chambers of Commerce of the country, which includes the 180 chambers in the Russian regions, are always ready to assist in this.

The Minister of Industry, Energy and Mining of the Latin American country, Carolina Kosei, spoke about Uruguay, its economy and trade, economic and investment potential. Uruguay is the agro-industrial country. The bases of the economy are highly profitable agriculture and developed banking system. The main industries are food (meat packing, dairy) and textile. The country has production of pulp and paper, car assembly, oil refining, chemical, metal and rubber industries. There are small deposits of iron-ore, gold, silver and lead. In agriculture pastoralism dominates. Foreign economic activity in Uruguay is the most liberalized in the framework of country membership in the South American Common Market (MER)

Uruguay has overcome consequences of the crisis, and today there is a stable growth of the economy. GDP per capita increased – if in 2005 it was 5000 dollars, in 2015 it

In the CCI in the framework of the official visit to Moscow of the President of the Eastern Republic of Uruguay, Tabaré Vázquez was held the Russian-Uruguayan business forum.



was already 15 thousand and it is estimated that by 2020 it will reach 20 000 dollars. Foreign direct investment is growing, especially, in the textile industry, animal husbandry, in new production, alternative energy. Tourism is developing: over the last year the number of guests has become equal to the number of inhabitants of the country. There are accessible education and the highest percentage of the middle class in comparison with other Latin American countries. The Minister stresses that Uruguay is comfortable for living, relaxing, working and doing business. The head of Rosselkhoznadzor, Chairman of the Russian part of the joint Russian Uruguayan Commission of promoting trade

and economic relations, Sergei Dankvert, said about some perspective directions of interaction between businessmen of the two countries. The CEO of the National Committee for Economic Cooperation with Latin America, Tatiana Mashkova, continued the topic, she noted that interesting projects for both sides were real in the pharmaceutical industry, in the automotive industry (in Uruguay assembly of fire trucks, garbage trucks, etc.), in aviation (light aircraft assembly). Then there is prompt presentation of members of the Uruguayan delegation, a free business communication of Russian and Uruguayan entrepreneurs.



«СДЕЛАНО В ЕАЭС»

Выстраивание деловых стратегических отношений между странами — одна из основных задач правительства любого государства. Главный редактор журнала «Russian Business Guide» Мария Суворовская в интервью с директором Департамента промышленной политики Евразийской экономической комиссии Николаем Кушнareвым об основных направлениях, задачах и приоритетах развития промышленного сотрудничества стран ЕАЭС. Обеспечит ли работа комиссии эффективное взаимодействие предприятий государств-членов и выстраивание производственных цепочек в рамках Союза? Как повысить уровень локализации промышленного производства и достичь целей импортозамещения? Об этом разговор в нашей редакции.

— *Какие конкретные запросы от промышленности, бизнеса чаще всего получают ЕЭК?*

— В Евразийскую экономическую комиссию регулярно поступают обращения от предприятий различных отраслей промышленности, касающиеся затруднений в осуществлении их деятельности и поставках продукции в связи с наличием различного рода препятствий, существующих на внутреннем рынке Евразийского экономического союза. Например, к таким препятствиям можно отнести проблемы в сфере конкуренции, низкий уровень тарифной защиты для отдельных видов товаров.

Департамент промышленной политики Евразийской экономической комиссии тесно взаимодействует с представителями бизнес-сообщества Евразийского экономического союза для своевременного и оперативного решения возникающих проблем, например, по вопросам свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также гармонизации и унификации законодательства пяти государств в сфере промышленности.

С 2013 года при помощи постоянного взаимодействия с 68 отраслевыми ассоциациями государств-членов нам удалось выявить огромное количество

барьеров, связанных с техническим регулированием, государственным закупками, торговлей, налогами и т.п. Мы достигли значительных успехов — больше 50% всех препятствий на сегодняшний день устранено, по остальным совместно с уполномоченными органами сторон проводится работа по их нивелированию. Следует отметить важность отслеживания появления новых барьеров, препятствующих усилению интеграционных процессов в Союзе, поскольку с развитием кооперационных процессов появляются новые вызовы, на которые необходимо оперативно реагировать. В этой связи промышленным блоком комиссии осуществляется постоянный мониторинг нормативно-правовой базы государств-членов на предмет их несоответствия праву Евразийского экономического союза.

В то же время продолжается взаимодействие с бизнес-сообществом государств-членов в целях выявления новых барьеров в сфере услуг, затрагивающих промышленность. Нами проведен опрос 126 ассоциаций ЕАЭС, который позволил выявить препятствия в сфере транспорта, государственных закупок и налоговой сфере, решение по ним еще предстоит выработать.

В дальнейшем планируем организовать работу по ежегодному мониторингу системообразующих предприятий государств-членов ЕАЭС, итоги которого помогут выявить сложности и препятствия в промышленной кооперации предприятий государств-членов Союза.

– *Формируется цифровое пространство ЕАЭС. Каковы цели этого процесса, каким образом будет создаваться единый перечень предприятий? Какие первые результаты вы ожидаете?*

– В сфере промышленности такая работа ведется нами в соответствии с решением глав правительств «Об основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС», которым весьма четко сформулирована задача по созданию условий для цифровой трансформации промышленности в ЕАЭС и разработке нормативного документа Совета ЕЭК по формированию единого цифрового пространства промышленности Евразийского экономического союза.

В государствах-членах в стадии реализации находятся национальные программы развития цифровой экономики. Главная задача данного процесса в ЕАЭС – перейти на полную оцифровку экономики и промышленности, когда все бизнес-процессы и активы будут находиться в «цифровом» виде. Переход на «цифру» в промышленности даст экономический эффект по ряду направлений, а именно: сокращение сроков разработки промышленной продукции и вывод ее в серийное производство. Современное производство продукции с использованием 3D-принтинга, широкое применение PLM-систем (системы жизненного цикла изделий) в промышленности вообще может дать синергетический эффект для промышленных предприятий.

Кроме того, мы планируем создать в комиссии «базу данных» предприятий Евразийского пространства по всем отраслям промышленности. Такой реестр, в том числе, необходим для углубления промышленной кооперации между предприятиями Союза. С этой целью Департаментом промышленной политики комиссии при участии государств-членов разработан концепция создания евразийской сети промышленной кооперации субконтракта, которая была утверждена Советом Евразийской экономической комиссии в декабре текущего года. Евразийская сеть субконтракта обеспечит возможность для бизнеса государств-членов Союза оперативно подбирать наиболее эффективных партнеров по кооперации, выстраивать рациональную организационную структуру производства, вовлекать малые и средние предприятия в производственные цепочки крупных производителей, оптимально загружать производственные мощности.

– *Сегодня между государствами-членами неминуемо возникает конкуренция.*

Четыре обозначенные свободы: товаров, капитала, услуг, рабочей силы. Как они отражаются на формировании и характере конкуренции?

– Не секрет, что в отдельных отраслях производители стран Евразийского экономического союза являются конкурентами. Например, в производстве зерноуборочных комбайнов и белорусский Гомсельмаш, и российский Ростсельмаш обладают высоким уровнем компетенций и предлагают сельхозпроизводителям наших стран высокопроизводительную конкурентоспособную технику.

Неоспоримым конкурентным преимуществом в производстве металлургической продукции обладают Республика Казахстан и Российская Федерация с их богатой сырьевой металлургической базой.

Вместе с тем, несмотря на отсутствие сырьевых источников и благодаря эффективному использованию потенциала интеграции, Республика Беларусь сумела наладить высокотехнологичное производство металлургической продукции за счет налаживания поставок металлургического лома. Опыт Беларуси является хорошим примером не только

ной промышленной политики в отношении данных чувствительных товаров.

Поименованным порядком предусмотрено, что государства-члены обеспечивают предварительное информирование путем направления в комиссию проектов правовых актов, затрагивающих вопросы реализации промышленной политики в отношении чувствительных товаров. Комиссия обеспечивает направление этих проектов другим государствам-членам ЕАЭС, собирает от них замечания и предложения по направленным проектам и доводит эти замечания и предложения до сведения государства-разработчика проекта акта. По предложению любого из государств-членов в отношении чувствительных товаров могут быть приведены консультации для взаимного учета позиций. При этом перечень чувствительных товаров не является закрытым и может быть дополнен по предложениям государств-членов.

– *Какие преференции бизнесу дает Евразийский банк развития?*

– Готов ответить на ваш вопрос, но как представитель Евразийской экономической комиссии. В Евразийской экономи-

В ГОСУДАРСТВАХ-ЧЛЕНАХ В
СТАДИИ РЕАЛИЗАЦИИ НАХОДЯТСЯ
НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ
РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.

позитивного и полезного эффекта от развития интеграционных процессов, но и возможности его использования для создания производств конкурентоспособной продукции.

Признавая положительный эффект наличия на рынке ЕАЭС здоровой конкуренции, необходимо отметить, что в ряде случаев государственная поддержка, оказываемая государствами-членами своим национальным промышленным предприятиям, может привести к искажению конкуренции на нашем рынке и нарушению баланса интересов производителей из различных государств-членов.

В целях исключения неравной конкуренции, которая может возникнуть вследствие господдержки, основными направлениями промышленного сотрудничества заложен такой механизм, как «чувствительные товары». Под чувствительными товарами как раз понимаются товары с высоким уровнем конкуренции между производителями из различных государств-членов.

Мы сформировали перечень чувствительных товаров, приоритетных для промышленного сотрудничества государств-членов ЕАЭС, и утвердили порядок проведения консультаций и взаимного информирования о планируемых направлениях реализации националь-

ческой комиссии мы активно работаем над вопросами развития взаимодействия между ЕАБР, комиссией и бизнесом в вопросах кооперационного сотрудничества в сфере промышленности.

Создание условий и эффективных механизмов для реализации кооперационных проектов в Евразийском союзе является одним из основных факторов устойчивого развития промышленных комплексов государств-членов ЕАЭС.

Созданием таких условий и занимается промышленный блок комиссии. Одновременно с проводимой нами работой Евразийским банком развития в этом году также была актуализирована стратегия, в которой были уточнены плановые показатели операционной деятельности банка с учетом пересмотра национальных и общих евразийских приоритетов в промышленной, инвестиционной и социальной политиках. Было принято решение, что концентрация деятельности на финансировании интеграционных проектов в регионе должна составлять не менее 50% от инвестиционного портфеля. Получается, что целевой фокус проектной деятельности банка смещен именно на проекты с интеграционным эффектом.

В этой связи комиссией при поддержке банка было принято решение о создании

рабочей группы по рассмотрению кооперационных проектов для финансирования Евразийским банком развития, имеющих интеграционный потенциал. Кооперационные проекты, которые будут направляться уполномоченными органами исполнительной власти сторон, будут рассматриваться на заседаниях рабочей группы. Одобренные проекты должны быть рекомендованы банку для дальнейшего финансирования. В случае необходимости рабочей группой будут вырабатываться решения о принятии мер дополнительной поддержки интеграционных проектов.

Следует отметить, что в деятельности группы непосредственное участие будет принимать и руководство ЕАБР. Таким образом, в приоритете оказываются интеграционные (кооперационные) проекты Евразийского экономического союза. В этой связи мы приглашаем бизнес к сотрудничеству в рамках создаваемого нами механизма взаимодействия комиссии, государств-членов ЕАЭС и банка по рассмотрению кооперационных проектов.

– *Какие отрасли приоритетны в сотрудничестве государств-членов ЕАЭС?*

– Приоритетность тех или иных отраслей определяется несколькими факторами.

Во-первых, нам необходимо учитывать возможность получения синергетического эффекта от совместного развития промышленного производства в таких отраслях, имеющий потенциал ускорения темпов его роста, сокращения отставания уровня производительности труда от промышленно развитых стран мира.

Во-вторых, обязательно нужно принимать во внимание возможности по наращиванию объемов взаимной торговли промышленной продукцией, которую производят отраслевые предприятия, наличие перспектив для повышения инновационной емкости промышленного производства. Среди приоритетных отраслей можно выделить два сегмента – это, прежде всего, традиционные и инновационные.

В традиционных отраслях мы делаем упор на развитие кооперационного сотрудничества и импортозамещение, создание сети субконтрактации, которая расширит связи между предприятиями промышленности государств-членов ЕАЭС, вовлечет в процесс интеграции большое количество производителей, в том числе малых и средних, создаст новые производственные цепочки.

В инновационных и наукоемких отраслях промышленности основные акценты будут сделаны на трансфер новейших технологий, совместную работу в рамках Евразийских технологических платформ. В самое ближайшее время будет активизирована работа по таким отраслям, как электроника и технологии машиностро-

В ЦЕЛЯХ ИСКЛЮЧЕНИЯ НЕРАВНОЙ КОНКУРЕНЦИИ, КОТОРАЯ МОЖЕТ ВОЗНИКНУТЬ ВСЛЕДСТВИЕ ГОСПОДДЕРЖКИ, ОСНОВНЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ ПРОМЫШЛЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЗАЛОЖЕН ТАКОЙ МЕХАНИЗМ, КАК «ЧУВСТВИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ».

ения, технологии металлургии и новые материалы, химия и нефтехимия, энергетика, технологии транспорта, ядерные и радиационные технологии.

продвижения совместно произведенной предприятиями государств-членов продукции на рынки третьих стран.

Считаем, что назрела необходимость перехода к употреблению и использованию на нашем рынке единого понятия «Товар Евразийского экономического союза», тем более, все предпосылки к воплощению этой идеи уже есть.

Критериями определения такой продукции могут стать условия, если на территории государств-участников создана определенная часть добавленной стоимости, а также выполнены определенные технологические операции. Другими словами, речь идет о формировании нормативной базы по использованию механизма учета технологических операций для определения совместно произведенной продукции.

Это сильнейший кооперационный стимул, который позволяет распространить на совместно произведенную продукцию эффективные инструменты поддержки, применять совместные меры государственной поддержки производителей данной продукции (преференциальный доступ к государственным закупкам, разрешенные субсидии) и создавать дополнительные стимулы для кооперации и развития производственных цепочек в приоритетных отраслях



– *На товарах, производимых в странах Евразийского экономического союза, появится надпись: «Сделано в ЕАЭС». Каковы критерии определения «евразийского товара»?*

– В целях повышения конкурентоспособности и продвижения товаров Евразийского экономического союза планируем ряд мер по разработке механизма

промышленности.

Практика развития производственных цепочек во всем мире показала, что это ведет к повышению конкурентоспособности продукции. В данном случае цель промышленной политики – содействовать производству и обращению такой продукции, которая «сделана в ЕАЭС».



«MADE IN THE EAEU»

The alleviation of the strategic business relations between countries is one of the main objectives of the government of any state. The editor-in-chief of "Russian Business Guide" Maria Suvorovskaya discusses the main directions, objectives and priorities for the development of industrial cooperation of the EAEU countries in an interview with Nikolai Kushnarev, the director of the Industrial Policy Department of the Eurasian Economic Commission. Whether the work of the commission will ensure efficient cooperation of enterprises of the member states and the alignment of production chains within the Union? How to improve the level of localization of industrial production and achieve the objectives of import substitution? These were the topics of the discussion.

– What are the most frequent specific requests the EEC gets from the industry, business?

– The Eurasian Economic Commission regularly receives complaints from various enterprises from different industries. These complaints refer to difficulties in the implementation of companies' activities and the supply of products due to the presence of various kinds of barriers which exist in the domestic market of the Eurasian Economic Union. For example, such obstacles include problems in the field of competition or a low level of tariff protection for certain types of goods.

The Industrial Policy Department of the EEC is working closely with representatives of the business community of the Eurasian Economic Union for the timely and efficient solution of problems, for example, issues on free movement of goods, services, capital and labor, as well as the harmonization and unification of legislation of the five states in the field of industry.

Since 2013, with the help of 68 industry associations of the Member States which constantly interacted with us we have identified a huge number of barriers related to technical regulation, government procurement, trade, taxes, etc. We have achieved significant success – as of today, more than 50% of all obstacles have been removed, the rest will be fixed with the help of the competent bodies of the parties. It should be noted that it is important to track

the creation of new barriers, which impede the strengthening of integration processes in the Union, since with the development of cooperation processes new challenges which require a quick response appear. In this connection, the industrial unit of the Commission continuously monitors the legal framework of the Member States for its non-compliance with the law of the Eurasian Economic Union.

At the same time we continue cooperation with the business community of the Member States in order to identify new barriers in the field of services which affect industry. We conducted a survey of 126 associations of the EAEU, which allowed to identify obstacles in the transport sector, public procurement and taxation. A decision on them is still to be worked out.

In future we plan to organize the work on the annual monitoring of the system forming enterprises of the EAEU Member States, the results of which will help to spot difficulties and obstacles to industrial cooperation between enterprises of the Member States of the Union.

– The digital space of the EAEU is under formation. What are the objectives of this process, how a unified list of companies will be created? What are the first results you expect?

– In the industrial sector, we carry out this kind of work in accordance with the decision of the heads of governments «The Main Directions of Industrial Cooperation within the framework of the Eurasian Economic

Union». This document clearly formulates the task of creating the conditions for the digital transformation of the industry in the EAEU and the development of the normative document of the Council of the EEC on the creation of the unified digital space of industry of the Eurasian Economic Union.

The Member States are implementing their national programs of development of the digital economy. The main objective of this process in the EAEU is to shift to

For example, in the production of combine harvesters both Belarusian «Gomselmash» and Russian «Rostselmash» have a high level of competence and offer farmers of our countries high-competitive machines. The undeniable competitive advantages in the production of steel products have the Republic of Kazakhstan and the Russian Federation with their rich metallurgical raw materials base.

However, despite the lack of raw material sources the Republic of Belarus

suggestions to the state which developed the draft of legal act. At the suggestion of any of the Member States, consultations could be guided for mutual consideration of positions on sensitive goods. The list of sensitive products is not closed and may be supplemented on the proposals of Member States.

– What kind of PREFERENCES gives the Eurasian Development Bank to businesses?

– I am ready to answer your question, but as a representative of the EEC. In the Eurasian Economic Commission, we are actively working on the development of interaction between the EDB, the Commission and business in the sphere of cooperative cooperation in the field of industry.

The creation of conditions and effective tools for the implementation of cooperation projects in the Eurasian Union is one of the major factors of sustainable development of industrial complexes of the Member States of the EAEU.

The industrial unit of the Commission is engaged in the creation of such conditions. Simultaneously with our work this year the Eurasian Development Bank has also actualized its strategy, which specified bank's operations targets, taking into account the revision of national and common Eurasian priorities in the industrial, investment and social policies. It was decided that the concentration of the activities in financing of integration projects in the region should be at least 50% of the investment portfolio. So, the focus of the bank's target activities was shifted to projects with integration effect.

In this regard, the Commission, with the support of the bank, decided to establish a working group to review cooperation projects with the integration capability to be financed by the Eurasian Development Bank. Cooperative projects that will be sent by the authorized bodies of executive power of the parties, will be considered at the meetings of the working group. Approved projects should be recommended for further bank financing. If necessary, the working group will develop decisions to adopt additional measures for support of integration projects.

It should be mentioned, that the governance of the EDB will take a direct participation in the activities of the group. Thus, the integrational (cooperative) projects of the Eurasian Economic Union will prevail. In this regard, we invite the business to cooperate in the framework of the new mechanism of interaction on consideration of cooperative projects between our Commission, Member States and the EAEU Bank.

– Which sectors are priorities in the cooperation of the EAEU Member States?

– The priority of certain sectors is determined by several factors.

First, we need to take into account the

THE MEMBER STATES ARE IMPLEMENTING THEIR NATIONAL PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY.

the full digitization of the economy and industry, when all business processes and assets will be in the «digital» format. The transition to «digital» in the industry will give an economic effect on a number of directions, namely: the reduction of time for the development and bringing into full-scale production of manufactured products, the modern production with the use of 3D-Printing, a wide apply of PLM-systems (product lifecycle management) in the industry in general can provide a synergistic effect for the industry.

In addition, we plan to establish in the Commission a «database» of enterprises of the Eurasian space across all industries. This registry, among other things, is essential for the deepening of industrial cooperation between enterprises of the Union. For this purpose the Department of Industrial Policy of the Commission, with the participation of the Member States elaborated the concept of creation of the Eurasian network of industrial cooperation subcontracting, which was approved by the Council of the Eurasian Economic Commission in December of this year. The Eurasian subcontracting network will provide an opportunity for the business of the Member States of the Union to select efficiently the most effective cooperation partners, to build a rational organizational structure of production, to involve small and medium enterprises in the production chain of large manufacturers, optimize production capacity.

– Today the competition emerges between Member States. Four indicated freedoms: goods, capital, services and labor. How do they affect the formation and nature of competition?

– There is no secret that the manufacturers of the Eurasian Economic Union are competitors in some sectors.

has managed to establish a high-tech manufacturing of steel products through establishing the supply of scrap metal and through efficient use of the integration potential. The experience of Belarus is a good example of not only a positive and beneficial effect of the development of integration processes, but also the possibility of using it for the organization of competitive products' production.

Recognizing the existence of a positive effect of healthy competition on the EAEU market, it should be noted that in some cases, state support provided by Member States to their national industrial enterprises could lead to a distortion of competition in our market and disrupt the balance of interests of producers from different Member States.

In order to prevent unfair competition, which may arise as a result of state support, the main areas of industrial cooperation have such mechanism as «sensitive products». Sensitive goods are products with a high level of competition between producers from different Member States.

We formed a list of sensitive goods, which have the priority for industrial cooperation of Member States of the EAEU, and approved the procedure for consultation and mutual information on planned implementation of the national industrial policy in respect of these sensitive products.

This procedure provides that Member States should send the Commission preliminary information about the projects of legal acts dealing with matters of realization of industrial policy in respect of sensitive products. The Commission provides other Member States of the EAEU with these projects, collects their comments and suggestions on the projects and passes those comments and



possibility of synergies from the joint development of industrial production in such sectors, the available potential for the acceleration of this effect and the reduction of the backlog of labor productivity in comparison to the level of the industrialized countries.

Second, we must take into account the possibilities for increasing the volume of bilateral trade in manufactures produced by the enterprises of these industries, as well as the existence of prospects for improving the innovation capacity of industrial production. Among the priority industries two sectors can be distinguished – they are, above all, traditional and innovative.

In traditional industries, we focus on the development of cooperative collaboration and import substitution, development of subcontracting network, which will enhance communication between industry enterprises of the EAEU Member States, involve a large number of manufacturers in the process of integration, including small and medium-sized, and create new production chains.

In the innovative and high-tech industries, the main emphasis will be made on the transfer of new technologies and cooperation in the framework of the Eurasian technology platforms. In the nearest future work will be intensified in such fields as electronics and technology of mechanical engineering, metallurgy technology and new materials, chemicals and petrochemicals, energetics, transportation technology, nuclear and radiation technologies.

– *The goods, produced in the EAEU countries will have a mark: «made in EAEU». What are the criteria of a «Eurasian product»?*

IN ORDER TO PREVENT
UNFAIR COMPETITION,
WHICH MAY ARISE AS
A RESULT OF STATE
SUPPORT, THE MAIN
AREAS OF INDUSTRIAL
COOPERATION HAVE
SUCH MECHANISM
AS «SENSITIVE
PRODUCTS».

– In order to increase competitiveness and promote products of the Eurasian Economic Union we plan a series of measures to develop the mechanism of promotion of products co-produced by enterprises of the Member States in the markets of third countries.

We consider that there is a need for a transition to the use of the single concept of a «Product of the Eurasian Economic Union», in our market, especially since all the prerequisites for the realization of this idea are already there.

The criteria for the definition of such products may be conditions like creation of a certain part of value added on the territory of the Member States, as well as the performing of certain technological operations. In other words, we are talking about the formation of the regulatory framework for the use of accounting mechanism of technological operations which determines co-produced goods.

This is the strongest incentive for cooperation, which allows to extend effective support tools to coproduced goods and apply joint measures of the state support of the producers (a preferential access to government procurement, permitted subsidies) and to create additional incentives for cooperation and development of production chains in priority industries.

The world-wide practice of production chains' development has shown that this leads to an increase in the competitiveness of products. In this case, the purpose of industrial policy is to facilitate the production and conversion of products, which are «made in the EAEU».



ЧИПЫ МЕШАЮТ СОТРУДНИЧЕСТВУ

В рамках самой крупной выставки кожи «Alleather – IDF Стамбул» (Турция) прошло панельное обсуждение на тему «Вчерашний, сегодняшний и завтрашний день кожевенной отрасли». В этом году выставка проходила под девизом «Высокий ритм в коже», а участники обсуждения оценивали изменения на российском рынке и обсуждали план развития экспорта между двумя странами. В процессе дискуссии вице-президент Торгово-промышленной палаты Московской области Вадим Винокуров сделал ряд важных заявлений.

Серкан Тыглыюглу – председатель Совета директоров компании UBM EMEA (Стамбул), организатор выставки кожи «Alleather-IDF Стамбул»:

– Сближение с Россией в последнее время создало предпосылки для развития отрасли, которая стала активно добиваться поставленных целей. Я замечая, что огромную роль в этом направлении ей придало появление в Турции значимых российских покупателей.

Г-н Тыглыюглу рассказал, что UBM является международной компанией, организовавшей по всему миру свыше 450 выставок. Он также отметил, что стратегическое положение Стамбула, его местонахождение, производственная мощность и качество позволяют ему стать выставочной базой, а также заявил от лица компании о намерении продолжить политику инвестирования.

«С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОЖЕВЕННОЙ ОТРАСЛИ 2017 ГОД ПРОЙДЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ПРОШЛЫЙ»

Председатель Совета директоров Союза экспортеров кожи и кожаных изделий Стамбула (IDMIB) Мустафа Шеноджак выразил мнение о том, что Россия является одной из самых мощных стран в мире, и российская экономика движется в положительном направлении:

– В России так же, как и во всем мире, наблюдается сокращение в экономическом плане. Наш экспорт в Россию кожи и кожаных изделий, составивший в 2013 году 545 миллионов долларов, на данный момент сократился до 1,107 миллиона долларов. Однако мы рассчитываем на то, что для кожевенной отрасли 2017 год пройдет лучше, чем 2016.

Он отметил, что для экспорта Турция должна производить товары с высокой добавленной стоимостью. Хотя введенная Россией система обязательного чипирования повысила затраты на транспортировку с 30-40 долларов до 100-120 долларов.

– Необходимо найти оптимальное решение по этому вопросу, – подытожил г-н Шеноджак.

Председатель Турецкого Фонда Кожи (TÜRDEV) Кыясеттин Темучин рассказал об участии в выставке «Alleather – IDF Стамбул» около 100 профессиональных покупателей из 18 стран мира, среди которых важное место занимает Россия. Он подчеркнул, что благодаря выставке планируется увеличить объемы экспорта, снизившиеся в последнее время. Темучин отметил, что кожевенная отрасль Турции осуществляет экспорт в Россию на протяжении 25 лет. Хотя и он обеспокоен системой обязательного чипирования товара.

– Мы хотим вернуться к прежним дням в отношениях с нашим крупнейшим покупателем – Россией. Наша отрасль будет продолжать экспортировать в Россию свою продукцию оригинального дизайна. Однако введенная Россией система обязательного чипирования поставила в трудное положение многие наши предприятия. В особенности пострадали от этого нововведения предприятия малого и среднего бизнеса.

«РОССИЯ ДОЛЖНА ПРЕДОСТАВИТЬ РАБОТУ С КОЖЕЙ ТУРЦИИ»

Член Совета директоров Группы продвижения кожи Руken Мызраклы в свою очередь дала оценку взаимной потребности России и Турции друг в друге по многим вопросам. Мызраклы рассказала о необходимости двусторонних отношений в деловом мире и сделала акцент на тот факт, что после 1920-х и 1930-х годов производство кожи начало сдвигаться в сторону востока. Г-жа Мызраклы подчеркнула, что Турция благодаря инфра-

структуре и техническому оснащению является важным центром кожевенных заводов. Она напомнила также о наличии крупных промышленных зон в различных регионах и добавила:

– Россия должна предоставить работу с кожей Турции и разработать стратегии по вопросам закупок. Призываем наших российских партнеров оценивать кожевенную отрасль отдельно от общей индустриализации. И в этом вопросе россиянам не придется начинать инвестиции с нуля потому, что есть Турция.

Генеральный секретарь Ассоциации производителей готовой одежды из кожи (TDKD) Ремзи Озбай заметил, что для хорошего товара неважно, кто его произвел, потому что он найдет своего покупателя. Трудные времена только способствуют саморазвитию. Г-н Озбай подчеркнул, что реальными способностями и навыками турецких промышленников являются организация и управление производством:

– Мы хорошо знаем кожевенное ремесло и так же хорошо должны уметь реализовывать свою продукцию. Например, в России вместе с ростом национального дохода наблюдается снижение нашего экспорта. Поэтому мы должны использовать наши навыки и способности как в производстве, так и на этапе реализации.

«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЕ ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ СТАНОВЯТСЯ ЛУЧШЕ»

Гость панельной дискуссии из России, вице-президент Торгово-промышленной палаты Московской области Вадим Винокуров сделал ряд важных заявлений относительно повестки дня, а также ответил на вопросы участников панели и зрителей. Г-н Винокуров прежде всего затронул тему кризиса. Он рассказал, что Московская область обладает высоким промышленным потенциалом. Более того, Московская область завершила 2016 год с экономическим приростом в 14%. Рассказывая о российской экономике, он отметил, что в ближайшее время не ожидается каких-либо серьезных изменений в курсе рубля. Подчеркнул, что российско-турецкие отношения стали налаживаться после кризиса, и добавил:

– В принципе, мы не прерывали отношений и во время кризиса. Я считаю, что человеческие и торговые отношения находятся выше политики.

Он также затронул вопрос, связанный с трудностями относительно системы обязательного чипирования, о чем говорили руководители кожевенной отрасли, и дал разъяснения по этому поводу:

– Отмечу, что это пилотный проект. Данная система начала применяться для товаров с высокой стоимостью. А кожа входит в число таких товаров. Через определенное время в систему будут

включены и многие другие номенклатуры. Нашей целью является сопоставление ввезенного объема товара и проданного. Кроме того, в данный период хоть и в небольшом объеме, но существует такое понятие, как «челночный бизнес». Те, кто привезет чипированный товар,

смогут подарить его друзьям и близким, но не смогут продать, так как это запрещено.

Винокуров рассказал о том, что этот вопрос будет поднят на уровне Торгово-промышленной палаты, где с удовольствием примут и делегацию из Турции.



О Турецком Фонде Кожи

Турецкий Фонд Кожи (TÜRDEV) был основан в 1999 году с целью вклада в развитие и укрепление кожевенной отрасли. Сегодня это общественная организация, которая объединяет под своей эгидой различные ассоциации, союзы и иные структуры турецкой кожевенной отрасли, а также кожевенные заводы, производителей и поставщиков готовой одежды, обуви и аксессуаров из кожи, таких товаров, как меха, машины и оборудование, химические вещества для кожевенной промышленности и все подотрасли данного направления. Наряду с развитием турецкого кожевенного ремесла, оказания всех видов услуг в сфере обучения для достижения современного уровня в кожевенном деле, самой главной миссией TÜRDEV является организация Выставки кожи в Стамбуле, являющейся витриной данной отрасли, в качестве выставки высокого международного качества, в полной мере представляющей данную отрасль.

О компании UBM

UBM является одним из самых крупных по величине в мире организатором мероприятий, имеющим более чем 100-летний опыт работы, свыше 5000 сотрудников в 20 странах мира и проводящим в среднем около 400 различных выставок в год. UBM EMEA, входящая в состав UBM, проводит международные выставки рынков Стамбула, Евразии и Турции, благодаря накопленным более чем за 30 лет знаниям и глобальному опыту UBM. Основными выставочными мероприятиями UBM EMEA, способствующими лидерству Стамбула на рынке, являются: Alleather IDF - Выставка кожи в Стамбуле, CBME Турция – Выставка товаров для детей, младенцев и беременных женщин, CphI – Международная фармацевтическая выставка в Стамбуле, Exporamitt – Морская выставка, Fi – Выставка пищевых ингредиентов в Стамбуле, Growtech Eurasia – Выставка технологий сельского хозяйства, ISSA InterClean – Международная выставка товаров и услуг клининга в Стамбуле, TESFA – Выставка услуг менеджмента, технологий, инфраструктуры и поставок сооружений, Intertraffic – Выставка технологий и оборудования дорожного движения в Стамбуле, Kids Fashion – Выставка детской моды в Стамбуле, IstanbulLight – Выставка освещения, Tissue World Istanbul – Выставка производства изделий из бумаги и нетканых материалов.

Для получения подробной информации и связи:

ADA PR İletişim Hizmetleri | 0216 706 14 39

Элиф Сезгинер Верюн | elif@adapr.com.tr |

Азизе Айсун Дурмаз | aysu@adapr.com.tr |



CHIPS IMPEDE the cooperation

Panel discussion on the topic of “Yesterday, today and tomorrow of the leather industry» took place within the framework of the largest leather exhibition IDF – Alleather Istanbul (Turkey). This year the exhibition was held under the motto “The high rhythm in leather” and its participants evaluated the changes in the Russian market and discussed the export development plan between the two countries. During the discussion Vadim Vinokurov, Vice-President of the Chamber of Commerce and Industry of the Moscow Region made a number of important announcements.

Serkan Tığlıoğlu, Chairman of UBM EMEA Board of Directors (Istanbul), the organizer of the leather exhibition «Alleather-IDF Istanbul»:

– The recent rapprochement with Russia has created the preconditions for the development of the industry, which has been actively achieving its goals. I notice that a huge role of this direction was highlighted by the arrival of significant Russian costumers to Turkey. Mr. Tığlıoğlu said that UBM is a global company that has organized more than 450 exhibitions all over the world. He also noted that the strategic position of Istanbul, its location, production capacity and quality will allow the city to become the exhibition base. Mr. Tığlıoğlu also stated on behalf of the company the intention to continue the policy of investing.

«FROM THE POINT OF VIEW OF THE LEATHER INDUSTRY 2017 WILL BE BETTER THAN THE PREVIOUS YEAR»

Mustafa Şenocak, Chairman of the Board of Directors of the Union of exporters of leather and leather goods Istanbul (İDMİB) expressed the opinion that Russia is one of the most powerful countries in the world and the Russian economy is moving in the positive direction:

– The economic decrease is observed in Russia as well as in the whole world. Our leather and leather products exports to Russia which amounted to \$ 545 million in 2013, have reduced to \$ 1,107 million at the moment. However, we expect that 2017 will be a better year for the leather industry than 2016.

He noted that Turkey has to produce goods with high value added for exports.

Although Russia has introduced a system of compulsory chipping which increased transportation costs from \$ 30-40 to \$ 100-120.

– It is necessary to find an optimal solution on this issue, – summed up Mr. Şenocak.

Kıyasettin Temuçin, Chairman of the Turkish Leather Foundation (TÜRDEV) spoke about the participation in the

exhibition Alleather – IDF Istanbul of about 100 professional buyers from 18 countries, among which Russia occupies an important place. He stressed that due to the exhibition it is planned to increase the volume of exports which has declined in recent years. Mr. Temuçin noted that the Turkish leather industry has been exporting to Russia for 25 years. Although he is also concerned about the system of mandatory chipping of goods.

– We want to go back to the old days in the relationships with our largest customer – Russia. Our industry will continue to export the products of the original design to Russia. However, Russia introduced a system of compulsory chipping which embarrassed many of our businesses especially small and medium-sized ones.

«RUSSIA SHOULD ACCORD THE LEATHER WORK TO TURKEY»

Ruken Myzrakli, Board member of the Turkish Leather Brands in her turn assessed the mutual need between Russia and Turkey in many issues. Ms. Myzrakli remarked upon the necessity of bilateral relations in the business world and put emphasis on the fact that since the 1920s and 1930s leather production has begun shifting towards the East. Ms. Myzrakli stressed that Turkey is an important center of tanneries due to its infrastructure and technologies. She also recalled that there are large industrial zones in various regions and added:

– Russia should accord leather work to Turkey and develop procurement strategies. We call on our Russian partners to assess the leather sector separately from the general industrialization. And in this regard Russia does not have to start investment from scratch because there is Turkey.

Remzi Özbay, General Secretary of the Turkish Leather Garments Manufacturers' Association (TDKD) said that a good product will find its customer regardless of its producer. Tough times just contribute to self-development. Mr. Özbay noted that real

About TÜRDEV

The Leather Association of Turkey (TÜRDEV) is a non-governmental organisation established in 1999 with the aim of contributing to the development and strengthening of the leather sector and brings together organizations and associations related to the Turkish Leather Sector and gathers all sub-sectors under its roof such as tannery, garment industry, shoemaking and leathercraft products, fur, machinery and chemical suppliers. In addition to the aim of developing Turkish leatherworking industry and providing all kinds of services to the sector in the field of education with modern and contemporary leatherworking concept, TÜRDEV's most important mission is to organize the Leather Exhibition of Istanbul, which is the industry's showcase, as a fair that duly represents the sector with high international quality.

About UBM

UBM is one of the world's largest organiser of events with over 100 years of experience, more than 5,000 employees in 20 countries which arranges about 400 different exhibitions a year. UBM EMEA, which is a part of UBM, holds international exhibitions presenting the markets of Istanbul, Eurasia and Turkey, due to the knowledge and global expertise of UBM accumulated over more than 30 years of operation. The main exhibition events of UBM EMEA which contribute to the leadership of Istanbul in the market are: Alleather IDF – Leather Fair in Istanbul, CBME Turkey – exhibition of goods for children, infants and pregnant women, CphI – International Pharmaceutical Exhibition in Istanbul, Expomaritt – sea exhibition, Fi – food ingredients exhibition in Istanbul, Growtech Eurasia – exhibition of agricultural technology, ISSA InterClean – international trade fair of cleaning services in Istanbul, TESFA – exhibition of management, technology, infrastructure and supply facilities, Intertraffic – exhibition of technologies and equipment of traffic in Istanbul, Kids Fashion – children's fashion showcase in Istanbul, IstanbulLight – lighting exhibition, Tissue World Istanbul – exhibition of manufacturing of paper and nonwovens products.

For more information and contacts:

ADA PR İletişim Hizmetleri | 0216 706 14 39

Elif Sezginer Veryun | elif@adapr.com.tr |

Aysu Aziz Durmaz | aysu@adapr.com.tr |

abilities and skills of Turkish industrialists are the organization and management of production:

– We have an excellent knowledge of the leather craft and should have the same knowledge of how to sell our products. For example, in Russia along with the growth of the national income a decrease in our exports is observed. So we have to use our skills and abilities both in production and sales phases.

«RUSSIAN-TURKISH TRADE RELATIONS ARE GETTING BETTER»

The Russian guest of the panel discussion Vice-President of the Chamber of Commerce and Industry of the Moscow Region Vadim Vinokurov made a number of important statements on the agenda,

as well as answered questions from panelists and the audience. First of all Mr. Vinokurov touched upon issue of the crisis. He said that the Moscow region has a high industrial potential. Moreover, the Moscow region achieved an economic growth rate of 14% by the end of 2016. Speaking about the Russian economy, he said that no significant changes in the ruble exchange rate are expected in the nearest future. He stressed that the Russian-Turkish relations started to ameliorate after the crisis. He also added:

– In general, we did not suspend relations even during the crisis. I believe that human and trade relations are above politics.

He also touched upon the issue of the difficulties raised by the compulsory chipping system and clarified the matter, as the leaders of the leather industry were concerned about it:

– I stress that this is a pilot project. This system was used for the goods of high value. And the leather is such a product. After a certain period of time many other items will be introduced to the system. Our goal is to compare the volume of goods imported and sold. Furthermore, nowadays there is such a phenomenon as "shuttle business", though in rather small scale. Those who will bring a chipped product will be able to give it to friends and family, but not to sell it, because it is forbidden.

Mr. Vinokurov said that this issue would be considered at the level of the Chamber of Commerce and Industry, which will be pleased to meet a delegation from Turkey.



РОССИЯ – ИРАН: НАЙТИ БАЛАНС

RUSSIA – IRAN: TO FIND THE BALANCE

После снятия санкций Тегеран ведет переговоры с банками и страховыми компаниями по всему миру, подписывает соглашения о сотрудничестве с ведущими экономическими державами.

По словам заместителя главы Центробанка Ирана (CBI) по экономическим вопросам Пеймана Корбани, «Иран является раем для внутренних и иностранных инвестиций». Как не разрушить наработанное сотрудничество и не упустить открывающиеся возможности на рынке ИРИ, в своем докладе в рамках международной научно-практической конференции «Сотрудничество России и Ирана в политической, экономической и культурной областях как фактор укрепления мира и безопасности в Евразии» рассказала к.э.н., ведущий научный специалист Института востоковедения РАН Нина Мамедова.

Как бы политически ни складывались отношения Ирана и России в разные периоды нашей истории, будь то период Российской Империи или СССР, но экономические отношения и товарооборот наших стран был несоизмеримо выше, нежели чем в современный период.

Экономические отношения России и Ирана в современный период озаменовывались как взлётами, так и падениями. Кроме того, наши экономические связи складывались из разных составляющих. Иногда на первый план выходило сотрудничество в технической сфере, а иногда просто торговые отношения. И, как правило, когда мы говорим об экономических связях, мы сначала говорим об объёмах торговли между нашими странами, эти данные дают наиболее очевидное представление.

Можно ли считать наши отношения стратегическими на самом деле?

Начиная с 2000 года, отчётливо прослеживался рост товарооборота между Россией и Ираном. Пик этих отношений пришелся на 2010–2011 годы и составлял 3–5 млрд долларов США.

Этот рост был прерван санкциями против ИРИ, которые были введены ЕС и Совбезом ООН в связи с проводимыми ядерными программами. На этом фоне объем торговли между Ираном и Россией сократился сразу в 2,5 раза. Однако, в 2014 году этот объем несколько подрос, но и этот показатель составлял лишь 1,7 млрд долларов против пиковых 5 млрд.

А в 2015–м он вновь сократился до 1,3 млрд. Такие скачки связаны, в основном, с санкционными мерами, введенными и по отношению к России. Возможно, поэтому наши экономические связи не росли и в период проведения переговоров с шестеркой по ИЯП.

Сокращение товарооборота падало в основном за счет российской стороны. Россия снижала товарооборот, таким образом, доля Ирана во внешней торговле РФ не превышает 1%. Исходя из этого, сложно говорить о значимом влиянии взаимного товарооборота на российскую экономику. Но в тоже время стоит признать, что Иран нам важен как рынок экспорта российских промышленных товаров, так как с другими странами Россия в основном выступает как экспортер энергоресурсов. Иран – одна из очень не многих стран, куда в основном Россия поставляет промышленные товары, даже несмотря на то, что они не конкурентоспособные и не столь высокого качества, которое сегодня

Аfter the lifting of sanctions Tehran negotiates with banks and insurance companies all over the world and signs agreements on cooperation with the leading economic nations.

Peyman Ghorbani, the Vice Governor of Economic Affairs of the Central Bank of Iran (CBI), says that «Iran is a paradise for domestic and foreign investment».

In her report at the international scientific-practical conference «Russian-Iranian cooperation in the political, economic and cultural spheres as a factor of consolidation of peace and security in Eurasia», Nina Mamedova, the Candidate of Economics and the leading researcher for the Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences, explained how to preserve well-established cooperation and not to miss opportunities opening on the market of the Islamic Republic of Iran.

Despite the peculiarities of political relations between Iran and Russia in different periods of our history, whether in the Imperial or the Soviet period, economic relations and volume of trade between our countries have always been much higher than at the present time.

Economic relations between Russia and Iran have seen both ups and downs in the modern history. Moreover, our economic ties have consisted from different components. Sometimes technical cooperation prevailed, in other periods the relations were limited to trade. When we talk about economic ties, we imply first of all the trade turnover between our countries since these data provide the most obvious representation.

Is it reasonable to recognize our relations as truly strategic?

Since 2000 a steady growth of turnover between Russia and Iran was observed. It peaked in 2010–2011 amounting to \$3–5 billion.

This growth was interrupted by sanctions imposed on the IRI by the EU and the UN Security Council due to the Iranian nuclear program. As a result, the volume of trade between Iran and Russia has shrunk 2.5 times. In 2014 this volume increased for a little bit, but \$1.7 billion remained still a very modest figure in comparison to peaking \$5 billion. In 2015 the turnover has decreased again to \$1.3 billion. Such fluctuations are connected with sanctions imposed on Russia. This may be an explanation to the fact that our economic relations did not grow during the negotiations between Iran and P5+1 on the nuclear program of Iran (NPI).

The turnover reduction is mostly due to the Russian side. Russia has lowered its trade with Iran which share in Russian foreign trade does not exceed 1%. On these grounds it is difficult to state a significant influence of the mutual turnover on the Russian economy. On the other hand, it is worth admitting that Iran is an important market for Russian industrial exports since in the international market Russia usually acts as an exporter of energy resources. Iran is one of the few countries where Russia exports its manufactured goods, although they are not competitive and their quality is lower than that dictated by international markets. In 2014–2015 when Russia had difficulties caused by sanctions, we started purchasing agricultural products from Iran. The export of Russian grain in the IRI grew during this period leading to the increase in the Russian grain export by 40%.

диктуют мировые рынки. В 2014–2015 годах, когда у России возникли сложности в связи с введением санкций, мы начали закупать сельскохозяйственную продукцию в Иране. За этот период возрос объем экспорта российского зерна в ИРИ, что привело к росту показателя российского экспорта на 40%.

Важно, что для России внешнеторговый баланс с Ираном был всегда положительным. Снижение товарооборота, который произошел в эти годы, это следствие сужения экономического сотрудничества для России в целом.

Очевидно, что озвученные положительные сдвиги и в экономическом сотрудничестве, и в товарообороте наметились в 2015 году, сразу после подписания венского соглашения по ИЯП. Однако реальное подтверждение эта тенденция в цифровом измерении получила в конце 2015 и начале 2016 года. Таким образом, оценочные данные по кварталам четко отображали эту динамику – поквартальный показатель дает прирост в 20% и более. Также весомыми факторами в улучшении взаимоотношений России и Ирана стали встречи глав государств на высшем уровне, в частности, на полях саммитов ШОС и БРИКС, и возобновление поставок на иранский рынок ЗРК СзОО. Расширение экономических связей становится тем фактором, который задаст тон двухстороннего сотрудничества во всех отраслях как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

Среди негативных факторов, которые тормозят двухсторонние процессы, можно выделить, в первую очередь осложнение отношений России с Западом.

На мой взгляд, иранская сторона может использовать данный фактор в продвижении взаимных проектов ИРИ и ЕС, т.е. более масштабного привлечения европейских компаний на рынки ИРИ. Что и показали многочисленные визиты бизнес-делегаций из стран ЕС в Иран. И здесь инвестиционно привлекательными выступают энергетический и транзитный потенциал страны.

Второй негативный фактор – это сохранение санкций в отношении Ирана. Поясню, что согласно достигнутому соглашению по ИЯП снятие санкций коснулось непосредственно проектов, имеющих отношение к ядерной программе, а остальной спектр санкций остался. Особенно сильны санкции США в отношении энергетики Ирана. Именно эти санкции и могут затормозить участие российских компаний в нефтегазовых проектах.

Третий негативный фактор – это сохранение в краткосрочной перспективе низких цен на энергоносители. Экспорт энергоресурсов в России и Иране обеспечивает валютные поступления, которые обеспечивают денежный оборот внешней торговли. На этом фоне однотипность российского и иранского экспорта также вносит негативный оттенок.

Проблематичным выглядит и то, что в структуре экспорта двух стран преобладают крупные компании, они тесно связаны с госсектором, а значит, попадают в зону риска по введению санкций – санкционных рисков. Нужно признать, что на сегодняшний день между нашими странами нет и двухсторонних банков, и страховых структур. Отмечается и низкий уровень в развитии социальных и культурных связей. Это направление ждет кардинальных улучшений.

Повторюсь, что подстегивающим фактором должна стать нарастающая конкуренция на рынке ИРИ. С момента имплементации венского договора по ИЯП во всем мире началась инвестиционная борьба за рынок ИРИ. Уже подписаны много-миллиардные соглашения со странами ЕС, странами БРИКС, в частности, Китаем и Индией. Пока это соглашения, а не конкретные контракты. Конкретных контрактов пока не так много,

It is significant that Russia's trade balance with Iran has always been positive. The decrease in trade, which was observed over the last years, is a consequence of the overall shrinking of Russia's foreign trade.

It is obvious that positive shifts both in economic interaction and trade turnover which were noted above emerged in 2015 right after the signing of the Joint Comprehensive Plan of Action on the NPI. But the actual statistical confirmation of this trend surfaced at the end of 2015 and the beginning of 2016. Quarterly estimated indices have mirrored this dynamic clearly: there is an increase of 20% in every quarter. Other important factors of the improving relations between Russia and Iran are meetings of the national leaders at the summit level including the Shanghai Cooperation Organization (SCO) and BRICS summits as well as the renewal of the S-300 missile system supplies on the Iranian market. The expansion of economic relations is becoming a factor which determines the character of bilateral cooperation both in short- and long-term prospects.

The deterioration of Russia's relations with Western countries is the main negative factor that hampers bilateral processes.

To my mind, the Iranian side can use this factor to promote the IRI-EU projects, i.e. to attract European companies to the IRI markets on a broader basis. This was

illustrated by numerous visits of business delegations from the EU in Iran. In this case, energy and transition potential of the country are especially attractive for investment.

The second negative factor is the conservation of anti-Iranian sanctions. I would like to explain that according to the agreement achieved on NPI, the lifting of sanctions has affected exclusively those projects that are directly associated with the nuclear program while other range of sanctions was maintained. The sanctions of the US towards the Iranian energy sector are especially severe. Those particular sanctions may impede the participation of the Russian companies in oil and gas projects.

The third negative factor is the preservation of the low prices for energy in short timeframe. For both Russia and Iran export of energy resources provides currency receipts which ensure money turnover of the foreign trade. Against this background the one-sided character of Russian and Iranian exports exerts negative influence.

The prevalence of large companies in the export structure of both countries looks problematic too. Such companies are bound tightly with the public sector and thus undergo the risk to be imposed by sanctions – that is sanction risks. It must be admitted that there are no bilateral Russian-Iranian banks or insurance institutions. The underdevelopment of social and cultural connections is also noted. This direction waits for principal improvement.

I would like to repeat that the rising competition on the IRI market is the stimulating factor. The investment competition for the IRI market has started since the implementation of the Joint Comprehensive Plan of Action. Multi-billion agreements with the EU and BRICS countries, namely China and India, are already signed. These are agreements, not specific contracts. The latter are not numerous because investors are held by risks which are involved with the overall tension in the Middle Eastern region.

It is of peculiar importance for Russia that the main partner of Iran is Turkey which is interested in acting as a transit zone for Iranian gas supplied to the EU. On the one hand, this fact indicates the increasing competition on these market and niches. On the



инвесторов сдерживают риски, связанные с напряжением во всем ближневосточном регионе.

Для России особенно важно, что главным партнером Ирана сегодня выступает Турция, в зоне интересов которой лежит транзитный интерес к иранскому газу на рынки ЕС. Это обстоятельство, с одной стороны, увеличивает для России конкуренцию за эти рынки и ниши, с другой – потребность Ирана в росте добычи газа, увеличении пропускной способности других ниток газопроводов, в том числе «Мир», позволяет расширить участие российских компаний в освоении иранского месторождения «Южный Парс». Это важный фактор для увеличения и расширения взаимного товарооборота России.

СПРАВКА

Газопровод из Ирана в Пакистан со звучным названием «Мир», установивший рекорд по длительности обсуждения и согласований, к декабрю 2017 года станет реальностью.

Экономика проекта:

- 1735 километров по протяженности,
- 2,5 млрд долларов по стоимости.

В политическом плане реализация проекта «Мир» будет означать первый шаг Тегерана на пути вовлечения в создаваемое Китаем «экономическое пространство нового Шелкового пути».

приведены к некому общему интересу и могут быть оптимизированы, исходя из общей выгоды Ирана и России.

И здесь консолидация достигается тем, что, как ни прискорбно признать, но ни в России, ни в ИРИ отраслей, конкурентных с точки зрения мирового рынка, нет.

Поэтому и остается отраслевая приверженность во взаимной торговле, некая взаимовыгодная замкнутость. Так, для России традиционными остаются экспорт на иранский рынок металлов, древесины, продукции лесопромышленного оборудования, в том числе, для морских и речных портов, т.е. то, что традиционно сохраняется в силу географической общности. Однако, в этой традиционной направленности нельзя упускать и новые векторы. Иран сегодня имеет емкий автомобильный рынок, в первую очередь, грузовых автомобилей. Здесь речь идет о продвижении наших компаний – это КамАЗ и ГАЗ, что подтверждается документами МПК.

Основным перспективным и конкурентоспособным направлением остается рынок строительства АЭС. Так, в конце 2014 года уже был подписан контракт на строительство новых энергоблоков. Но уже в этом году Иран подписывает соглашение с Китаем о строительстве двух АЭС. Конкуренция крайне высока, даже в отраслях, в которых Россия занимает традиционно лидирующие позиции. Иран крайне заинтересован в сотрудничестве в области космоса, и особо перспективным является сфера инновационного развития.

Сегодня в ИРИ на этом направлении заявлены два перспективных плана. Один – общий народно-хозяйственный, а другой носит научно-техническую направленность. Срок реализации этих планов предусмотрен до 2025 года. В этих планах особо выделяется развитие нанотехнологий и развитие научно-исследовательских работ. Согласно этим планам предполагается довести долю высокотехнологичной продукции в общей доле ВВП до 50%. Также в них представлен целый ряд очень интересных направлений, в которых Иран мог бы с Россией сотрудничать. В мае и июне текущего года уже между нашими странами были заключены несколько соглашений о создании общего центра развития нанотехнологий в ИРИ.

Сегодня в рамках совместных проектов главной задачей для наших стран является доведение товарооборота до 10 млрд долларов. Может быть, эта задача несколько завышена, но здесь важнее не цифра, а сама цель, которая определена как государственная. Могу сказать, что в среднесрочной перспективе этой цели можно достичь.

other hand, Iran's need for growing gas extraction and capacity of the pipelines, including the Peace pipeline, allows Russian companies to broaden their participation in the development of the South Pars field in Iran. It is an important factor for the extension and enlargement of the mutual turnover.

BACKGROUND INFORMATION

The Iran-Pakistan pipeline, which bears the imposing name the Peace pipeline, has broken the record for the longest discussion and approval. It will be realized by December of 2017.

The economy of the project:

- Length of 1735 km,
- Cost of \$2.5 billion.

In political terms the realization of the Peace project will constitute Tehran's first step on the way of its involvement into «the economic space of the New Silk Road» which is being arranged by China.

Along with that Iran expands the construction of plants which produce LNG which becomes the priority for the Iranian economy. For Russia, it is still an upside. This stimulates competition on the LPG market and, at the same time, the competition between our countries for pipeline routes is decreasing: they can be reduced to a certain common interest and optimized according to the mutual benefits of Iran and Russia.

Unfortunately, this consolidation can be achieved because of the absence of globally competitive industries both in Russia and the IRI.

The industrial commitment to mutual trade, mutually beneficial insularity, so to say, is the only way in such a situation. Russian exports to Iran are traditionally composed of metals, wood, timber, industrial equipment, including equipment for sea and river ports, i. e. something always preserved because of geographic commonality. Despite this traditional orientation, new vectors should not be missed. Iran has a receptive automobile market, especially commercial vehicle market. This is in reference to the promotion of our companies (namely «KamAZ» and «GAZ»). The most promising and competitive direction is the construction of nuclear power plants. For example, an agreement on construction of new power generating units was signed at the end of 2014. However, this year Iran signs two agreements with China on the construction of two nuclear power plants. The competition is extremely high even in the industries where Russia traditionally holds leading positions. Iran is exceptionally interested in cooperation in the space industry and the sphere of innovational development is the most promising.

To this date the IRI has announced two long term plans in this direction. One of them is generally economic while the other is sci-tech oriented. These plans are envisaged to be realized till 2025. The advancement of nano-technologies and R&D is especially distinguished in these plans. According to them, the share of the high technology products in GDP is supposed to be increased to 50%. A range of other attractive directions where Iran and Russia could potentially cooperate are presented there as well. A number of agreements on establishment of the common center for the development of nano-technologies in the IRI were signed by our countries in May and June of this year.

Today the main objective of our countries in common projects is to increase the volume of trade to \$10 billion. This goal may seem to be set a little bit too high, but, what is important, in this case is not the figure, but the mere goal which is declared as a state-level. In my opinion, this goal is achievable in the medium-term.

РОССИЯ-АЗЕРБАЙДЖАН: ШИРОКИЙ ДИАЛОГ



Азербайджан и Россию связывают долгие годы дружбы и сотрудничества. Когда-то мы были единым государством, но история расставила все так, как посчитала нужным. Однако и сегодня связь народов не утрачена. В своей основе отношения Азербайджана и России опираются на великое, продолжающееся около двух веков общее прошлое, богатое культурное наследие, опыт совместного преодоления сложных исторических вызовов. Главный редактор журнала «Бизнес-Диалог. Подмосковье» Мария Суворовская встретила с торговым представителем России в Азербайджане Эльдаром Тлябичевым в Баку. В теплой дружественной атмосфере состоялся разговор о высоком уровне связей между двумя странами.

– Эльдар Анатольевич, как бы вы оценили сегодняшнее положение торгово-экономических отношений между Россией и Азербайджаном? Что лежит в основе их успешного развития?

– «Отношения России и Азербайджана носят характер стратегического партнерства. В их основе давние традиции дружбы и добрососедства, равноправие, уважение интересов друг друга, общие история и культура, переплетённые воедино судьбы миллионов людей», – именно такую оценку в преддверии своего визита в Азербайджанскую Республику 8 августа 2016 года дал Президент Российской Федерации В.В. Путин, и как торговый представитель России в Азербайджане я могу эту оценку только повторить.

Именно доверительные контакты между главами государств, правительствами и парламентами двух стран позволяют создать прочный фундамент для углубления взаимовыгодного сотрудничества в торгово-экономической сфере и наладить полноценный диалог между бизнес-сообществами двух стран.

Естественно, что сейчас, на фоне мирового кризиса, связанного с падением спроса и цен на энергоносители и сырьевые товары, а также после двух девальваций национальной валюты Азербайджана, приведших к снижению покупательной способности как населения, так и республики в целом, мы наблюдаем вполне логичное снижение товарооборота между странами. Однако несмотря на негативные внешние и внут-

ренние условия Россия остается одним из основных внешнеторговых партнеров Азербайджана, занимая 3 место в общем товарообороте страны с долей 11,4% и лидируя в азербайджанском импорте с долей 17,9%.

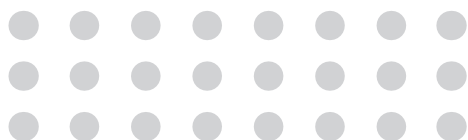
– А какие ключевые направления развития экономического сотрудничества между Российской Федерацией и Азербайджанской Республикой вам кажутся наиболее перспективными?

– Одним из перспективных направлений развития российско-азербайджанского торгово-экономического сотрудничества является активизация межрегиональных связей, а также создание совместных предприятий.

Сегодня 17 субъектов Российской Федерации реализуют соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве со своими партнерами в Азербайджане. А предприятия и компании более 70 российских регионов поддерживают внешнеторговые отношения с Азербайджанской Республикой.

Свою значимость и востребованность для обсуждения новых перспективных проектов и инициатив продемонстрировал проходящий на регулярной основе Российско-Азербайджанский межрегиональный форум. За сравнительно короткий период с 2011 года он стал крупным событием в сфере развития торгово-экономических отношений между странами.

1 ноября 2016 года в г. Баку (Азербайджанская Республика) состоялся очередной



VII Российско-Азербайджанский межрегиональный форум. В рамках форума рассматривались вопросы межрегионального и приграничного сотрудничества России и Азербайджана, экономическое и финансовое сотрудничество в межрегиональной сфере, проблемы и перспективы российско-азербайджанского гуманитарного пространства, стратегическое взаимодействие России и Азербайджана, а также были организованы различные круглые столы и биржа контактов для представителей деловых кругов двух стран.

– Какие направления инвестиционного партнерства между нашими странами обладают, на ваш взгляд, наиболее высоким потенциалом?

– Сегодня на азербайджанском рынке осуществляют свою деятельность порядка 600 компаний из России, в том числе около двухсот из них – со стопроцентным российским капиталом и свыше 400 – в формате совместного предприятия.

Безусловно большая часть инвестиций направляется в нефтяной сектор Азербайджана – на развитие нефтегазовых месторождений в Каспии. Однако ощутимы и инвестиции российских компаний, направленные в сферу машиностроения, фармацевтики, химической промышленности и банковской деятельности. Так, Группа ВТБ с 2009 года вложила в развитие экономики Азербайджана порядка 700 млн долл. США. Из этих средств 300 млн долл. США было направлено на развитие дочернего банка – ОАО Банк ВТБ (Азербайджан), а еще 400 млн долл. США – на финансирование проектов в области транспорта и коммуникаций; на территории «Гянджинского автомобильного завода» ПАО «КАМАЗ» в 2015 году открыло сборочную линию своих грузовиков, ОАО «Автомобильный завод «Урал» в марте 2016 г. заключило аналогичное соглашение с ПО «Гянджинский автомобильный завод» на сборку и реализацию своих автомобилей в Азербайджане и третьих странах; российская фармацевтическая компания «Р-фарм» в июне 2016 года заключила с азербайджанской компанией «VITA-A» и «Азербайджанской инвестиционной компанией» меморандум о создании фармацевтического производства на территории Азербайджанской Республики.

– Какие совместные программы из реализуемых сегодня, на ваш взгляд, наиболее перспективны?

– Начиная с 2015 года, Торгпредство ведет активную работу по налаживанию взаимодействия в области фармацевтического производства между предприятиями двух стран. Так, по нашей инициативе и при нашем организационном содействии в конце 2015 года состоялся форум «Россия-Азербайджан: фармацевтическая и медицинская промышленность сегодня и завтра», в котором приняла участие российская делегация во главе

с заместителем министра промышленности и торговли Российской Федерации С.А. Цыбом, в состав делегации вошли представители Министерства здравоохранения Российской Федерации, Ассоциации фармацевтических предприятий и 28 российских фармацевтических компаний. Была организована единая экспозиция российских производителей.

В рамках данного мероприятия были обсуждены вопросы законодательного регулирования Азербайджана в области лекарственных средств и медицинских изделий, перспектив экспорта российской продукции в Азербайджан, организации совместного производства, мер господдержки в республике.

На сегодняшний день уже заключены контракты и осуществляются поставки определенных лекарственных средств.

Но самое главное, что итогом проведенных мероприятий, направленных на углубление сотрудничества в данной от-



СЕГОДНЯ НА
АЗЕРБАЙДЖАНСКОМ РЫНКЕ
ОСУЩЕСТВЛЯЮТ СВОЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОРЯДКА
600 КОМПАНИЙ ИЗ
РОССИИ, В ТОМ ЧИСЛЕ
ОКОЛО ДВУХСОТ ИЗ НИХ
– СО СТОПРОЦЕНТНЫМ
РОССИЙСКИМ КАПИТАЛОМ
И СЫЩЕ **400** –
В ФОРМАТЕ СОВМЕСТНОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ



расли, стало подписание в июне 2016 г. меморандума о создании фармацевтического производства на территории Азербайджанской Республики между российской фармацевтической компанией «Р-фарм» и азербайджанской компанией «VITA-A» и «Азербайджанской инвестиционной компанией». Стороны договорились учредить совместное российско-азербайджанское предприятие «Хаятфарм», которое будет отвечать за реализацию данного долгосрочного проекта, включающего в себя производство фармпродукции, логистику и испытательную лабораторию.

Вместе с тем в Азербайджане все еще сохраняется потребность в фармацевтической продукции, которую способны удовлетворить российские производители.

– Продукция каких отраслей российской индустрии, на ваш взгляд, может пользоваться высоким спросом?

– Двусторонние торгово-экономические связи традиционно отличает высо-

кий уровень диверсификации российского экспорта, в структуре которого доля машин, оборудования и транспортных средств, продовольствия, химической продукции, электроэнергии, черных и цветных металлов, металлопроката и прочих товаров с высокой добавленной стоимостью составляет не менее 90%.

Учитывая, что Азербайджан – нефтяное государство, высоким спросом может пользоваться продукция нефтяного машиностроения, особенно с точки зрения совместного участия в развитии предприятий данной отрасли на территории Азербайджана, такую заинтересованность неоднократно высказывали наши азербайджанские партнеры.

Также основные перспективы роста товарооборота связаны с реализацией в Азербайджане государственных программ развития регионов, модернизации дорожной и транспортной инфраструктуры, технического перевооружения топливно-энергетического и нефтехимического комплексов и других отраслей промышленности, создание технопарков и свободных экономических зон.

Вместе с тем, российским предприятиям, планирующим выход на азербайджанский рынок, целесообразно принимать во внимание экономическую ситуацию, сложившуюся сейчас в Азербайджане на фоне кризиса и двух девальваций, и на начальном этапе проводить анализ востребованности их продукции на рынке страны в этих условиях.

– Каким вам видится завтрашний день делового сотрудничества между бизнесом двух стран?

– Безусловно, сегодня есть большое взаимное стремление сделать двустороннее взаимодействие более масштабным и долгосрочным. Россия и Азербайджан заинтересованы в самом широком диалоге. И здесь свою позитивную и объединяющую роль могут и должны сыграть наши бизнес-сообщества.

У российских и азербайджанских предпринимателей есть поддержка со стороны государственных органов как Российской Федерации, так и Азербайджанской Республики, между нашими странами заключено более 30 соглашений в сфере торгово-экономических отношений, нацеленных на развитие и углубление сотрудничества не только в традиционных сферах, таких, как сельское хозяйство, промышленность, топливно-энергетический комплекс, но и в новых: информационно-коммуникационные технологии, туризм и фармацевтическое производство, где уже сделаны первые успешные шаги.

Я убежден, что впереди еще немало совместных дел и проектов, в реализации которых Торгпредство России в Азербайджане будет всячески содействовать нашим предприятиям.

Беседовала Мария Суворовская

RUSSIA-AZERBAIJAN: EXTENSIVE DIALOGUE



Azerbaijan and Russia have a long history of friendship and cooperation. Once we were a single state, but history put everything in its place. However, today the connection between nations is not lost. The core of the Azerbaijan-Russia relations is the great shared past which lasts about two centuries, a rich cultural heritage, a shared experience of overcoming difficult historical challenges. The editor-in-chief of "Russian Business Guide" Maria Suvorovskaya has met with the trade representative of Russia in Azerbaijan Eldar Tlyabichev in Baku. The conversation about the high level of relations between the two countries passed in a warm and friendly atmosphere.

– **Eldar Anatolyevich, how would you assess the current state of trade and economic relations between Russia and Azerbaijan? What is the basis of their successful development?**

– "The relations between Russia and Azerbaijan are those of a strategic partnership. They are rooted in our long-standing traditions of friendship and good neighborliness, equality, respect for each other's interests, common history and culture, and millions of lives that are closely intertwined", – such an assessment gave the President of the Russian Federation Vladimir Putin on the eve of his visit to Azerbaijan on August 8, 2016. I can only repeat this assessment as a Russian trade representative in Azerbaijan.

These are trusting contacts between heads of the states, governments and parliaments of the two countries which allow to create a solid foundation for deepening of a mutually beneficial cooperation in trade and economic spheres and to establish a meaningful dialogue between the business communities of the two countries.

It is natural, that now, amid the global crisis caused by the fall in demand and prices of energy sources and commodities, as well as after the two devaluations of the national currency of Azerbaijan, which led to a decrease in the purchasing power of both the population and the country as a whole, we see a logical reduction of trade between the countries. However, despite the negative external and internal conditions Russia remains one of the main foreign trade partners of Azerbaijan, ranking 3rd in the overall turnover of the country with a share of 11.4%, and leading in the Azerbaijani imports with a share of 17.9%.

– **What key areas of economic cooperation between the Russian Federation and the Republic of Azerbaijan do you consider as the most promising?**

– One of the promising directions of the development of Russian-Azerbaijani trade and economic cooperation is activation of inter-regional ties, as well as establishment of joint ventures. Today, 17 subjects of the Russian Federation implement agreements on trade-economic, scientific-technological

and cultural cooperation with their partners in Azerbaijan. And enterprises and companies of more than 70 Russian regions maintain foreign trade relations with Azerbaijan.

The regular Russian-Azerbaijani inter-regional forum demonstrated its importance and relevance for the discussion of new promising projects and initiatives. In a relatively short period from 2011, it has become a major event in the development of trade and economic relations between the two countries.

On November 1 the VII Russian-Azerbaijani inter-regional forum took place in Baku. The forum addressed issues of interregional and cross-border cooperation between Russia and Azerbaijan, economic and financial cooperation at the interregional sphere, challenges and prospects of Russian-Azerbaijani humanitarian space, the strategic cooperation of Russia and Azerbaijan. Various roundtable discussions and contact exchange for the business communities of the two countries were arranged.

– **In your opinion, which areas of the investment cooperation between the two countries have the highest potential?**

– Today, about 600 companies from Russia operate in the Azerbaijani market. About 200 of them are with one hundred percent of Russian capital and more than 400 are in the form of a joint venture.

No doubt, the majority of investment goes to the oil sector of Azerbaijan for the development of oil and gas fields in the Caspian Sea. However, Russian companies' investment to the sphere of mechanical engineering, pharmaceuticals, chemicals and banking are also considerable. For instance, VTB Group has invested in the development of Azerbaijan's economy about \$700 million since 2009. \$300 million of them were assigned to the development of the subsidiary bank – JSC Bank VTB (Azerbaijan), and another \$400 million were allocated to finance transport and communications projects. PJSC KAMAZ opened an assembly line of its trucks on the territory of Ganja Auto Plant in 2015, OJSC Automobile Plant Ural signed a similar agreement in March 2016 with the Ganja Auto Plant PLC on the assembly and sale of its cars to Azerbaijan and third countries; in June 2016 Russian pharmaceutical company R-Pharm concluded the Memorandum on the establishment of pharmaceutical production on the territory of the Republic of Azerbaijan with Azerbaijani company VITA-A and Azerbaijan Investment Company.

– Which of joint programs implemented today, in your opinion, are the most promising?

– Since 2015, the Trade Mission has been actively working on establishing cooperation in the field of pharmaceutical manufacturing between enterprises of the two countries. So, at the end of 2015 upon our initiative and our organizational support a forum "Russia-Azerbaijan: the pharmaceutical and medical industry today and tomorrow" took place. It was attended by a Russian delegation led by Deputy Minister of Industry and Trade Sergey Tsyb, the delegation included representatives of the Ministry of Health of the Russian Federation, the Association of pharmaceutical companies and 28 Russian pharmaceutical companies. A single demonstration of Russian manufacturers was organized.

Within the framework of the event issues of legislative regulation of Azerbaijan in the field of pharmaceuticals and medical products, export prospects of Russian products in Azerbaijan, organization of joint production and state support measures in the Republic were discussed.

As for today, some contracts have already been signed and supplies of certain pharmaceutical products are carried out.

But the most important thing is that the outcome of the measures aimed at deepening of cooperation in this field was the signing of a memorandum on the establishment of pharmaceutical production on the territory of the Republic of Azerbaijan between the Russian pharmaceutical company R-Pharm, the Azerbaijani company VITA-A and Azerbaijan Investment Company in June 2016. The parties agreed to establish a joint Russian-

Azerbaijani company Hayatfarm, which will be responsible for the implementation of this long-term project, which includes the production of pharmaceutical products, logistics and testing laboratory.

However, Azerbaijan still has a need for pharmaceutical products, which Russian manufacturers are able to meet.

– In your opinion, products of which sectors of Russian industry can be in high demand?

– Bilateral trade and economic relations have been traditionally distinguished by a high level of diversification of Russian export in the structure of which the share of machinery, equipment and vehicles, foodstuffs, chemicals, electric power, ferrous and nonferrous metals, rolled metal products and other goods with high added value composes not less than 90%.

should take into account the economic situation in Azerbaijan, which has formed against the backdrop of the crisis and two devaluations. Under these conditions companies should initially analyze the demand for their products on the national market.

– How do you see the future of cooperation between the two countries' businesses?

– No doubt, today there is a great mutual desire to make bilateral cooperation more extensive and long-term. Russia and Azerbaijan are interested in the broadest dialogue. In this context our business communities should play their positive and unifying role.

Russian and Azerbaijani entrepreneurs have the support of the public authorities of both the Russian Federation and the



Taking into account that Azerbaijan is a petro-state, petroleum engineering products can be in high demand, especially in terms of joint participation in the development of enterprises in this industry on the territory of Azerbaijan. Such an interest was repeatedly expressed by our Azerbaijani partners. Also, the main turnover growth prospects are connected with the implementation of the state programs of development of the Azerbaijani regions, modernization of road and transport infrastructure, revamping of fuel, energy and petrochemical complexes and other industries, creation of industrial parks and free economic zones.

At the same time, Russian companies which plan to enter the Azerbaijani market

Republic of Azerbaijan. The two countries have signed more than 30 agreements on trade and economic relations, aimed at development and deepening of cooperation not only in traditional areas such as agriculture, industry, fuel and energy sector, but also in the new spheres: information and communication technology, tourism and pharmaceutical industry, where the first successful steps have already been taken.

I am convinced that there are still a lot of collaborative affairs and projects, in implementation of which the Russian Trade Representation in Azerbaijan will assist our businesses.

Interviewed by Maria Suvorovskaya



ВАДИМ МАКАРЕНКО:

“ МЫ ОШИБАЕМСЯ В ОЦЕНКЕ СТРАН-СОСЕДЕЙ РОССИИ! ”

Недавно в Москве в МГЛУ прошла научно-практическая конференция «Сотрудничество России и Ирана в политической, экономической и культурной областях как фактор укрепления мира и безопасности в Евразии». Ведущие эксперты двух стран обсуждали модели мироустройства: какой мир Россия и Иран хотят видеть. В частности, одной из представленных на обсуждение была модель геополитической матрешки, где контуры мира – это Евразийский союз, ШОС и на глобальном уровне группа стран БРИКС, как союз незападных цивилизаций.

О РОЛИ И МЕСТЕ РОССИИ В БУДУЩЕМ,
О СУДЬБЕ СИРИИ И «ТУРЕЦКОГО ПОТОКА»
В КУЛУАРАХ КОНФЕРЕНЦИИ МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ
С КАНДИДАТОМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК,
ИСТОРИКОМ, ЗАВЕДУЮЩИМ КАФЕДРОЙ ТЕОРИИ
РЕГИОНОВЕДЕНИЯ МГЛУ **ВАДИМОМ МАКАРЕНКО**.

– Вадим Владимирович, насколько высказанные теории, в частности, теория геополитической матрешки, вам близки?

– Я бы вступил в полемику с Ивашевым Леонидом Григорьевичем о том, как должен выглядеть мир, нарисованный им в виде традиционной русской матрешки, в которой находятся ЕАЭС, ШОС, БРИКС. На самом деле мы сталкиваемся с тем, что ошибаемся в оценке тех стран, которые окружают Россию. Я бы сказал, что Россия – это такой континентальный остров, и когда мы смотрим на страны, нас окружающие, то как бы мы их ни любили, это, образно говоря, «страны – малые дети».

Недооценивая фактор незрелости государств, в итоге мы получаем Украину и многие другие сложные случаи вдоль своих границ. Россия, выстраивая внешнегосударственный курс, должна смотреть через голову нашего «малолетнего» окружения. Наряду с этим мы должны понимать, что Иран – это тоже такой континентальный остров, такая же суверенная страна, которая выросла, стоит на своих основаниях и способна испытывать очень мощные внешние нагрузки и не сильно при этом колебаться. Многие

хотят, чтобы Иран смотрел в одну сторону. Нет, современный Иран – это самостоятельная держава. Сегодня самостоятельность России и Ирана, фундаментальность обоих государств предопределяет наше сотрудничество в системе многоуровневых отношений. Это наше промежуточное центральноазиатское подбрюшье, где Россия вместе с Ираном будет поддерживать порядок и способствовать тому, чтобы этот «детский сад» молодых государств постепенно вырос. Иран в свою очередь рассчитывает на равные стратегические и симметрические отношения. Если Россия этого не поймет, то мы будем по-прежнему пытаться выступать в качестве некоего ядра системы, вокруг которого все вертятся. Здесь мы глубоко ошибемся и опять не придем к нужным результатам построения геополитической модели евразийского мира, в котором Россия живет.

Иран как участник этого мира чрезвычайно важен, потому что, если будет создан центр Россия-Иран, и если мы замкнем, как говорили классические геополитики, Римленд на себя, то мы обеспечим безопасность всей Евразии. Мы замыкаем все остальное пространство Евразии между собой, как воды Каспия, даже если это просто территории между нашими странами или территории государств-лимитрофов, как говорил историк Вадим Цымбурский.

Эти лимитрофные государства сегодня для России представляют подобие болота. Но это не значит, что мы их должны принуждать или недооценивать.

Мы должны четко видеть, прогнози-

Вадим Леонидович Цымбурский
(17 февраля 1957, Львов – 23 марта 2009, Москва) – российский философ, исследователь геополитики, филолог, историк и лингвист.

кую, дружественную, братскую державу, а по факту – сегодня Россия на своей границе имеет проблемы и довольно-таки серьезные. Подобная ситуация нам грозит везде. Иран – это та страна, которая может быть нашим симметрическим партнером.

– А как быть с проектом Большой Евразии от Владивостока до Лиссабона, где Европа заявлена как часть этого геополитического пространства?

– Это совершенно другой проект – проект других людей. Я бы сказал, это проект «белой расы». Понимаете, когда Россия еще пыталась сбросить с себя груз Центральной Азии, когда мы отказались от нынешнего ЕАЭС и ШОС, нашего центральноазиатского окружения, и пытались войти в состав Европы, то Россию туда не приняли. Мы должны четко понимать, что со стороны Европы, в частности, восточной части Европы, Россию окружают те же страны-лимитрофы. Россия может видеть Польшу как большую страну, но эта страна, история которой по существу насчитывает столетия. Потому что Польша то была, то не

между которыми можно построить принципиально иначе. Это те мощные острова, которые в геополитическом пространстве дрейфуют сами, поэтому они могут быть союзниками. Не случайно иранцы просят: узнайте нас, расскажите о себе. Россия не должна выступать старшим братом. Мы уже с Китаем обожглись на «старшем брате». Россия должна отказаться от идеи концентрических кругов – мы в центре, и все страны крутятся вокруг нас.

– После частичного снятия санкции с Ирана можно говорить о том, что он станет полноправным партнером в ШОС? Как это повлияет на геополитическую расстановку сил в регионе и мире?

– Это ничего не внесет. Понимаете, это только одна из плоскостей, в которых выстраиваются межгосударственные отношения. Если Россия будет иллюзорно думать, что есть некая иерархия плоскостей... Но это не так, на самом деле иерархия плоскостей – это симметрические и стратегические отношения между Россией, Ираном, Великобританией, Китаем. К слову, меня очень порадовало выступление Святейшего патриарха Кирилла в Лондоне в ходе его недавнего визита в Великобританию, когда он напомнил, что между Россией и Великобританией есть много общего. К сожалению, мы сегодня британцев воспринимаем как врагов, постоянно это подчеркивая. Это неправильная позиция. России необходимо разобраться с нашим наследием – историческим, культурным, цивилизационным. Понять, что пространство, которое Россия сегодня осваивает, она осваивает для других стран. В свое время мы защищали Эстонию, Финляндию, Польшу, Украину, а в результате Россия у себя на границе получила полосу беспокойства. Повторюсь, России необходимо ориентироваться на фундаментальные, суверенные, хорошо поставленные в цивилизационном отношении государства.

– Турция может позиционировать сегодня себя как сильное государство, учитывая большой исторический путь великой Османской империи?

– Турция очень интересная страна. Она, скорее всего, обретет свое собственное «я». Турция еще не вышла из кризиса, в который попала после Первой мировой войны. Она еще только-только обретает себя как государство. Но при этом Турция сохранила свой стратегический паттерн.

Турция для России принципиально важна. Сегодня Турция – осевая держава, и именно поэтому она очень близка

СПРАВКА

ЛИМИТРОФ – ТЕРМИН, ОЗНАЧАЮЩИЙ СОВОКУПНОСТЬ ГОСУДАРСТВ, ОБРАЗОВАВШИХСЯ ПОСЛЕ 1917 ГОДА НА ТЕРРИТОРИИ, ВХОДИВШЕЙ В СОСТАВ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ, А ЗАТЕМ, В НАЧАЛЕ 1990-Х ГОДОВ, – В СОСТАВ СССР.

ровать, что может получиться по итогам сотрудничества с ними. Они как страны-перевертыши, с которыми в любой момент, как с Украиной, можем ступить в лодку, а она либо перевернется, либо загорится. Разве Россия хотела сделать Украине что-то плохое? Нет, мы хотели сделать хорошее, иметь сильную, креп-

была, потом эта была часть другой страны. Эти все страны – промежуточные, они только ищут свою государственность, ищут, куда и к кому примкнуть – к Америке, к Германии. Россия должна опираться только на серьезные, сформировавшиеся страны, такие, как Китай, Великобритания, Иран и отношения

к странам-лимитрофам. Стране приходится выбирать. Россия, в свою очередь, в этих двухсторонних отношениях боится, что Турция примкнет ближе к США. Вашингтон боится, что к России, и вот это создает ситуацию кругового беспокорства.

– Как вы оцениваете в рамках сегодняшней геополитической повестки проект «Турецкий поток», который держит в тонусе и инвесторов, и политиков?

– «Турецкий поток» – это вынужденное решение, может быть, не самое лучшее. Сегодня мы должны отказаться от идей, что, если поставим чуть-чуть больше газа, нефти, противоракетных систем или еще чего-нибудь, то у страны вырастет торгово-экономический обмен. Идея, что внешнеторговый обмен – это основа отношений немножко ложная. Это очень подвижные и быстропрекращающиеся вещи. Получается, вы ставите страну-партнера в зависимость от себя. Но мы не можем поставить ни Турцию, ни Иран в зависимость от себя, это было бы бессмысленно. К сожалению, мы иногда недооцениваем слова – «справедливость», «общие цивилизационные смыслы» и т.д. Современным политикам кажется, что это такая обертка вокруг конфеты в виде «Голубого потока» или «Турецкого потока». Такая расстановка остается в прошлом. «Мы вам чуть продадим – вы нас чуть поддержите», – такие отношения быстро кончаются и, как правило, как только наступает первый кризис. России сегодня важны фундаментальные и долговременные отношения. Такие отношения строятся, прежде всего, на географии. В этом плане Россия и Турция – соседи. В связи с этим мы обеспечиваем тылы. Поэтому Турция, скорее всего, войдет в альянс «Россия-Китай-Иран-Турция».

Я думаю, что такие страны, как Франция, может быть даже Германия, в итоге поймут, что есть страны, обладающие цивилизационным кодом, который позволяет им не прогибаться в различных тяжелых геополитических ситуациях. Этот фактор важно учитывать.

– Не могу не спросить про Сирию...

– Я бы сказал, что Сирия – это в значительной степени промежуточная страна. Сирия страна трагическая, она обречена на распад. Даже если ее сейчас будут пытаться удержать. В стране присутствуют алавитская и суннитская части, а они не стыкуются. Они слишком отличаются, срабатывают географические и исторические факторы. Сирия могла бы выйти из конфликта только в том случае, если бы сейчас появился для Ближнего Востока некий «план Маршалла» или мощнейшая совместная программа преобразования, которую могли бы транс-

НЕДООЦЕНИВАЯ
ФАКТОР НЕЗРЕЛОСТИ
ГОСУДАРСТВ, В
ИТОГЕ МЫ ПОЛУЧАЕМ
УКРАИНУ И МНОГИЕ
ДРУГИЕ СЛОЖНЫЕ
СЛУЧАИ ВДОЛЬ СВОИХ
ГРАНИЦ.



РОССИИ НЕОБХОДИМО
РАЗОБРАТЬСЯ
С НАШИМ НАСЛЕДИЕМ –
ИСТОРИЧЕСКИМ,
КУЛЬТУРНЫМ,
ЦИВИЛИЗАЦИОННЫМ.
ПОНЯТЬ, ЧТО
ПРОСТРАНСТВО,
КОТОРОЕ РОССИЯ
СЕГОДНЯ ОСВАИВАЕТ,
ОНА ОСВАИВАЕТ ДЛЯ
ДРУГИХ СТРАН.

формировать. Сегодня на Ближнем Востоке очень сложная ситуация.

У меня есть такая концепция «сиамских близнецов» – ни одна страна арабского Ближнего Востока полностью не самостоятельна. В этих странах не сформировалось представление о своей целостности, о своем арабском единстве. И ни одна из этих стран не проводит самостоятельный внешнеполитический курс.

Сирия, в данном случае, не является частью арабского суннитского мира, и в этом смысле она выпадает. Либо арабские страны ее трансформируют, т.е. проглотят, и тогда мы будем вынуждены в ЕС или где-то еще принять 2 миллиона алавитов, либо она расколется, либо станет федерацией по типу современного Ирака с очень обособленными частями.

Сирия страна не самостоятельная и является окраиной географической плиты, основное место на которой занимает Турция. Вспомним, как устроен Ближний Восток – там идет Армянское нагорье, Иранское нагорье, Сирия находится на окраине, где дальше на этом кусочке осталось немного места для Израиля. Согласен с рядом экспертов, в частности, Уралом Шариповым, который точно подметил, что эгоизм арабских лидеров не позволил полученные нефтедоллары трансформировать в экономическое развитие, хотя они и пытались. Опять-таки возвращаясь к вышесказанному, не хватило культуры, не хватило традиций, фундаментальных основ.

Представьте себе, если бы Южная Корея получила бы столько денег, какой инновационный рывок можно предположить. Благодаря колоссальной культуре, сплоченности. Сегодня многие государства и правительства недооценивают фактор культуры в становлении государства. Мы всегда к этому относимся как к тому, что можно получить в школе или университете. Нет, культура для становления государства – это тысячелетия истории государственности. Утрируя, культура – это ковер, у которого важно, сколько узелков на 1 см. На фоне исторических потрясений у России очень мало осталось этих узелков, мы их должны восстанавливать. Россия не до конца понимает свою идентичность, свои корни. У нас вопрос, откуда пошла Русь, еще не решен, мы мучаемся вокруг него. Мы даже не можем в полном объеме понять ту культуру, которую несет православная церковь.

И именно из культуры мощных традиций прорастает и экономика, и политика, и в итоге сильное государство. Экономика вторична: сложатся у вас крепкие межгосударственные отношения – придут и инвестиции, и капитал. Создайте нишу, в которую они могут прийти.



VADIM MAKARENKO:

WE ARE MISTAKEN IN THE ASSESSMENT OF RUSSIA'S NEIGHBORS!

The scientific-practical conference «Cooperation between Russia and Iran in political, economic and cultural spheres as a factor of strengthening peace and security in Eurasia» was held in Moscow in the MSLU recently. Leading experts of the two countries discussed the models of world order: which world do Russia and Iran want to see. In particular, one of the models presented for discussion was a model of geopolitical nest doll, in which the contours of the world are the Eurasian Union, the SCO and on the global level the BRICS group of countries, as a union of non-Western civilizations.

ON THE SIDELINES OF THE CONFERENCE WE HAD A TALK ABOUT THE ROLE AND PLACE OF RUSSIA IN THE FUTURE, THE FATE OF SYRIA AND TURKISH STREAM WITH VADIM MAKARENKO, THE CANDIDATE OF ECONOMIC SCIENCES, HISTORIAN, HEAD OF THE DEPARTMENT OF THEORY OF REGIONAL STUDIES IN THE MSLU.

– **Vadim Vladimirovich, do you share the expressed theories, in particular, the theory of geopolitical nest dolls?**

– I would have engaged into the debate with Leonid Ivashov about the image of the world, described by him in a form of a traditional Russian nesting doll, which includes the EAEU, the SCO and BRICS. In fact, we face the fact that we have a wrong assessment of the countries that surround Russia. I would say that Russia is a kind of continental island, and when we look at the countries around us, no matter how we love them, they are, so to speak, “baby countries”.

Underestimating the factor of the states’ immaturity, we finally get Ukraine and many other complex cases along our borders. Russia is to look over the heads of our “minor” environment while building its foreign policy. At the same time we must understand that Iran is also a continental island, so to say, it is a sovereign country as well, which has grown up, stands on its grounds and is able to experience very powerful external loads without serious fluctuations. Some people want Iran to look in one direction. No, modern Iran is the independent state. The present independence of Russia and Iran and the fundamental nature of both the states predetermine our cooperation in multi-level system of relations. This is our intermediate Central Asian underbelly, where Russia together with Iran will maintain order and contribute to gradual growth of this “kindergarten” of young

Iran center will be created, and if we lock, as the classic geopoliticians used to say, the Rimland, we will provide security across Eurasia. We lock the rest of the Eurasian space between ourselves like the Caspian waters, even if this is just the area between the two countries or territories of the limitrophe states, as the historian Vadim Tsymbursky said.

Vadim Leonidovich Tsymbursky (17 February 1957, Lviv - March 23, 2009, Moscow) is the Russian philosopher, geopolitics researcher, scholar, historian and linguist.

Today these limitrophe states represent a kind of a swamp for Russia. But this does not mean that we have to force them or underestimate.

We need to see clearly, to predict what can happen as the result of cooperation with them. They are like flip-countries, like a boat in which one can step and it will either flip over or break into fire at any moment, like it was with Ukraine. Did Russia want to do something bad to Ukraine? No, we wanted to do goodness, to have a strong,

of “the white race”. You know, when Russia was still trying to shake off the burden of Central Asia, when we have abandoned the current EAEU and the SCO, our Central Asian environment, and tried to become a part of Europe, Russia was not accepted. We must clearly understand that Russia is surrounded by the same limitrophe states from the side of Europe, in particular, its eastern area. Russia can regard Poland as a big country, but its history in essence accounts for one hundred years. Because Poland existed, then it was not, then it was a part of another country. All these countries are transitional, they are only looking for their own statehood, looking for where and whom to join – America, Germany. Russia should rely only on serious, formed countries such as China, Great Britain, Iran, and relations between them can be built in a fundamentally different way.

These are powerful islands that drift independently in the geopolitical space, so they can be allies. It is no mere chance that the Iranians asked us to get with them and to speak about ourselves. Russia should not be the older brother. We have burned our fingers with China when we tried to be the “big brother”. Russia should abandon the idea of concentric circles where we are in the center and all the countries revolve around us.

– **After the partial lifting of sanctions on Iran can we say that it will become an integral partner of the SCO? How will this affect the geopolitical balance of power in the region and the world?**

– It will not change anything. You see, this is only one of the dimensions in which the interstate relations are built. If Russia thinks illusory that there is a certain hierarchy of planes... But it is not like that, in reality a hierarchy of planes are symmetric and strategic relationships between Russia, Iran, Great Britain and China. By the way, I was very pleased with the speech of His Holiness Patriarch Kirill in London during his recent visit to the UK when he recalled that Britain and Russia have much in common. Unfortunately, today we perceive Britain as an enemy constantly emphasizing it. This is a wrong attitude. Russia needs to understand our historical, cultural, civilizational heritage. It has to understand that the space that Russia develops today, is developed for other countries. We used to defend Estonia, Finland, Poland, Ukraine once, and as a result Russia has got a line of anxiety on its borders. Again, Russia needs to focus on the fundamental, sovereign, well established in civilizational relation states.

REFERENCE

LIMITROPHE STATES ARE PROVINCES WHICH SECEDED FROM THE RUSSIAN EMPIRE AT THE END OF WORLD WAR I, DURING THE CIVIL WAR IN RUSSIA (1918–1922), THUS FORMING A KIND OF BELT SEPARATING THE SOVIET RUSSIA FROM THE WESTERN POWERS.

states. Iran, in its turn, has in sights equal strategic and symmetrical relationships. If Russia does not understand this, we will continue trying to act as a kind of the core of the system, around which everything revolves. Here we are deeply mistaken, and again we will not come to the needed results of the formation of geopolitical model of the Eurasian world in which Russia lives.

Iran, as a member of this world is extremely important, because if the Russia-

solid, friendly, brother state, but in fact Russia has quite serious problems at its borders today. This situation threatens us anywhere. Iran is the country that can be our symmetrical partner.

– **And what about the project Big Eurasia from Vladivostok to Lisbon, where Europe is declared as a part of this geopolitical space?**

– This is an absolutely different project of other people. I would say this is a project

– Can Turkey present itself as a strong state now, given the great historical legacy of the great Ottoman Empire?

– Turkey is a very interesting country. It is likely to acquire its own identity. Turkey has not yet recovered from the crisis, which came after the First World War. It is in the process of identifying itself as a state just at the moment. But at the same time, Turkey has maintained its strategic pattern.

Turkey is essentially important to Russia. Today's Turkey is an axial state, and that is why it is very close to the limitrophe states. The country has to choose. Russia, in its turn, fears that Turkey will get closer to the United States in these bilateral relations. Washington fears that it will join Russia, and this creates a situation of circular anxiety.

– How do you assess within the current geopolitical agenda the project of Turkish Stream which keeps in good shape both investors and policy makers?

– Turkish Stream is a forced decision, perhaps not the best one. Today, we must abandon the idea that if we supply a little more gas, oil, anti-missile systems or something else, the country's trade and economic turnover will increase. The idea that foreign trade is the foundation of the relationship is a little bit false. These are very flexible and impermanent things. Thus, you make a partner country dependent on you. But we cannot make either Turkey or Iran dependent on ourselves, it would be pointless. Unfortunately, sometimes we underestimate the words "justice", "common civilizational sense", etc. Modern politicians think that this is a kind of a wrapper around the candy in the form of Blue Stream or Turkish Stream. This arrangement remains in the past. "We'll sell you a bit – you'll provide a little support to us," – such a relationship ends quickly and, as a rule, as soon as the first crisis occurs. The fundamental and long-term relationships are important for Russia today. Such relations are based first of all on geography. In this regard, Russia and Turkey are the neighbors. In this context, we provide rear security. Therefore, Turkey is likely to join an alliance "Russia-China-Iran-Turkey".

I think that such countries as France and may be even Germany will finally realize that there are countries which have civilizational code, which allows them not to bend over various heavy geopolitical situations. This factor is important to consider.

– I cannot but ask about Syria...

– I would say that Syria is to a wide extent a transitional country. Syria is a tragic country, it is doomed to decay. Even if they try to save it now. There are Alawite and Sunni parts in the country, and they cannot be put together. They are too different,

UNDERESTIMATING THE
FACTOR OF THE STATES'
IMMATURITY, WE
FINALLY GET UKRAINE
AND MANY OTHER
COMPLEX CASES ALONG
OUR BORDERS.



RUSSIA NEEDS TO
UNDERSTAND OUR
HISTORICAL, CULTURAL,
CIVILIZATIONAL
HERITAGE. IT HAS TO
UNDERSTAND THAT THE
SPACE THAT RUSSIA
DEVELOPS TODAY, IS
DEVELOPED FOR OTHER
COUNTRIES.

geographical and historical factors trigger. Syria would withdraw from the conflict only in case, if a "Marshall Plan" for the Middle East appeared or the most powerful co-operative reformation program that could be transformed was introduced. Today there is a very complicated situation in the Middle East.

I have this concept of "Siamese twins" that not a single country in the Arab Middle East is completely self-sufficient. An idea about its integrity, its Arab unity has not formed in these countries. And none of these countries carry out an independent foreign policy.

Syria, in this case, is not a part of the Sunni Arab world, and in this sense it falls off. Either the Arab countries will transform it, i. e. absorb, and then we will have to take 2 million Alawites in the EU or elsewhere, or it will break up or become a federation with very distinct parts like modern Iraq.

Syria is not an independent country and it is a suburb of a geographical plate, the main place of which is occupied by Turkey. Let us remember the structure of the Middle East. There is the Armenian Highlands, the Iranian Plateau, Syria is on the outskirts, next to which there is a little room for Israel in this piece of the land is left. I agree with a number of experts, in particular, Ural Sharipov, who precisely noticed that selfishness did not allow the Arab leaders to transform earned petrodollars into economic development, even though they had tried. Again, going back to what have been said above, they lacked culture, traditions and fundamentals.

Imagine if South Korea would get as much money we can expect an innovative breakthrough due to the enormous culture and unity. Today many states and governments underestimate the cultural factor in the development of the state. We always treat this as something that you can get at school or university. No, it takes millennia of the nationhood history to form the state culture. Exaggerating, culture is the carpet for which it is important, how many knots per 1 cm it has. Against the backdrop of the historic turmoil Russia has very little of these knots left, we need to restore them. Russia does not totally understand its identity and its roots. We have an unanswered question of the origin of Rus', we suffer around it. We cannot even fully understand the culture carried by the Orthodox Church.

These are the culture and strong traditions which create a basis for the economy, politics, and as a result a strong state. The economy is secondary: if you have strong bilateral relations, the investment and capital will come. Create a niche in which they can come.

Interviewed by Nata Mark

БЛ ГРУПП НАБИРАЕТ ВЫСОТУ

Лично поздравить сотрудников и основателя компании Георгия Бооса с 25-летием со дня основания холдинга БООС ЛАЙТИНГ ГРУПП приехали люди из самых разных уголков мира. Поздравительные письма и телеграммы приходят и по сей день.

В своей приветственной телеграмме Юрий Лужков, мэр Москвы с 1996 по 2010 годы, отметил:

«Для меня БЛ ГРУПП символизирует целую эпоху в жизни Москвы и москвичей. Время, о котором можно вспоминать бесконечно долго. Много лет назад я и моя команда доверили молодой компании «Светосервис» решение важнейших вопросов по освещению Москвы. И до сих пор я уверен в правильности выбора. Мне не пришлось жалеть об этом.

Роль БЛ ГРУПП не сводится к многочисленным регалиям и перечислению прошлых заслуг. Влияние холдинга на светотехническую отрасль огромно. Как тут не вспомнить кафедру «Светотехники» в МЭИ, которую несколько лет назад возглавил Георгий Боос, активное взаимодействие с научными организациями, многочисленные заводы, региональные компании, ваши светильники, опоры освещения, установленные по всей России, и, наконец, покорение международного рынка».

Действительно, за 25 лет построена уникальная и единственная в светотехнической отрасли компания – «системный интегратор», объединяющий под одной крышей производство, комплектацию и поставку «под ключ», проектирование, монтаж и эксплуатацию, причем на объектах любого уровня сложности. В России аналогов такому сервису пока нет.

В 90-х молодая компания «Светосервис», с которой и началось зарождение холдинга БЛ ГРУПП, задает стандарт рынка уличного освещения в Москве. Делает первые реальные шаги в формировании сбалансированной световой среды, всех видов освещения, что стало грандиозным рывком в развитии, и, в первую очередь, в осознании необходимости комплексного подхода к освещению.

А уже в 2000-х торговые марки холдинга GALAD и OPORA ENGINEERING становятся самыми массовыми и узнаваемыми продуктами в сегменте уличного освещения.

Холдинг БЛ ГРУПП – единственная компания, на системной основе поддерживающая заказами такие научные институты, как журнал «Светотехника», профильный НИИ – «ВНИСИ», кафедру светотехники ФГБОУ ВО НИУ «МЭИ». Не единственная, конечно, кто это делает, но единственная, кто делает это масштабно и неизменно.

В портфолио холдинга – первый тоннель на LED светильниках – в Сочи; со-

здание линейки светильников мирового уровня («Урбан», «Кордоба», «Гранада») для реализации на рынках России, Европы и Азии. Первый технический аудит по всей территории Москвы и первые регламенты технической эксплуатации, создание технологических карт и единой электронной базы данных по системам наружного освещения, которой ранее не существовало вовсе, полномасштабная модернизация изношенного и морально устаревшего оборудования Москвы, применение европейских норм при проектировании протяжённых тоннелей – с учётом современного скоростного режима и современной интенсивности транспортного потока, которых на сегодня уже более тридцати.

Именно специалистами холдинга была создана и запущена автоматизированная система управления наружным и архитектурным освещением (АСУНАО), которая позволяет оперативно реагировать на проблемы, видеть ощутимый энергосберегающий эффект и создавать самые неожиданные цветодинамические сценарии. А разработанные программы, управляющие освещением, дают возможность создавать светодинамические установки с возможностью разнообразных спецэффектов.

Творческий коллектив БЛ ГРУПП впервые в истории российского освещения разработал концепции единой световой среды целых городов, таких, как

Санкт-Петербург, Сочи, Липецк, Пермь и другие. Программа для автоматизированного проектирования Light-in-Night с включением в неё базы светильников, выпускаемых отечественными заводами, также «ноу-хау» холдинга. С 2003 года ею пользуются все проектировщики на безвозмездной основе. На отечественном рынке есть импортные аналоги, но отечественная программа холдинга Light-in-Night остаётся востребованной, так как полностью соответствует именно российским нормам освещения и типам дорожных покрытий. Это единственный сертифицированный российскими органами власти продукт такого рода. С 2016 года программа стала открытой площадкой для всех производителей, подтвердивших качество своих изделий результатами независимых испытаний. У нее более 20000 подписчиков, число которых непрерывно растет.

«Мне повезло: мои родители – инженеры-светотехники, работавшие во ВНИСИ им. С.И. Вавилова. Своим вовлечением в светотехнику я обязан им. Я окончил факультет электронной техники МЭИ по специальности «светотехника» и, отслужив в армии, несколько лет работал во ВНИСИ, где впервые задумался о несовершенстве сложившейся системы по созданию новых и реконструкции действующих осветительных установок. Система была основана на использовании результата работ не связанных между собой различных компаний. Одни разрабатывали и производили световые приборы. Другие проектировали осветительные установки. Третьи осуществляли их монтаж, а четвертые эксплуатировали. В лучшем случае ведущие компании, такие, как Philips, Osram, General Electric, совмещали разработку и производство осветительных приборов с проектиро-

ванием светотехнических установок на базе своего оборудования. А остальные этапы выполняли, как правило, другие. Всё это постоянно приводило к проблемам как на этапе монтажа, так и в период эксплуатации осветительных приборов: к снижению надёжности и срока службы самой установки, к низкому качеству освещения, к росту трудозатрат на этапе обслуживания в период эксплуатации и, как следствие, к увеличению стоимости эксплуатации. А отсутствие системного анализа недостатков существующих приборов не позволяло разрабатывать новые приборы, которые полностью отвечали бы интересам потребителей.

Последнее убедило меня в необходимости создания системы с полным замкнутым циклом. От науки – к разработке и производству изделий, а затем – к проектированию на базе этих изделий, к монтажу и эксплуатации осветительных установок и последующему анализу, результатом которого были бы новые научные разработки. Иными словами, был нужен комплексный подход к освещению», – рассказывает Георгий Боос.

*Сегодня холдинг
поставляет свою
продукцию и реализует
свои проекты в странах
Центральной, Западной
и Восточной Европы,
Африки, Азии, Индии и
в республиках бывшего
Советского Союза*

В числе первых проектов – Государственный академический Большой театр, высотное здание МГУ, телевизионная башня в Останкино, уникальный памятник русского авангарда XX века – знаменитая Шуховская башня, Донской монастырь, церковь Воскресения в Кадашах, цирк на проспекте Вернадского, киноконцерт «Мосфильм», автомобильная эстакада на проспекте Мира, все пешеходные мосты, первая светодинамическая подсветка на Крымском мосту.

«В целом мы осветили более 150 культовых сооружений, в том числе Храм Христа Спасителя, Новодевичий и Новоспасский монастыри в Москве, Свято-Троицкий Серафимо-Дивеевский монастырь в Дивееве, Софийский собор в Вологде, собор Петра и Павла в Казани. А также мечети в Москве и Когалыме, римско-католический Кафедральный собор Непорочного Зачатия Пресвятой Девы Марии в Москве и др. За свою работу мы были отмечены серебряной медалью Патриархии», – вспоминает Георгий Боос.

Сегодня на счету холдинга более 8 тысяч реализованных проектов.

«Большинство наших решений, нововведений появлялось в результате постоянной обратной связи с эксплуатирующими подразделениями. Это стало возможным благодаря организационной структуре бизнеса. Иными словами, был реализован замкнутый цикл всех работ – качественный инструмент, стимулирующий все подразделения холдинга выстраивать работу, в первую очередь, под потребности потребителя. Именно поэтому и проектные решения, и производство, и системы управления освещением – все работает над задачей качества осветительного оборудования и упрощения обслуживания осветительных установок. В этом и заключается основной фактор нашего успеха», – отмечает г-н Боос.



Производственная база холдинга представлена тремя крупнейшими российскими заводами: Московский опытный светотехнический завод (МОСЗ), который специализируется на производстве систем управления; «Лихославльский завод светотехнических изделий «Светотехника» (ЛЗСИ) и «Кадошкинский электротехнический завод» (КЭТЗ). В 2007 году было завершено строительство завода «ОПОРА ИНЖИНИРИНГ» по изготовлению опор и металлоконструкций. Позднее запущен филиал завода «ОПОРА ИНЖИНИРИНГ» в Самаре, приобретены

производится и реализуется свыше 2 млн светильников на любого потребителя как для внутреннего, так и для наружного освещения. Всего свыше 4,5 тыс. наименований светильников. Только пускорегулирующих аппаратов производится свыше 1500 млн шт. в год, что покрывает потребность в электромагнитных аппаратах всех, кто изготавливает и эксплуатирует светильники с газоразрядными лампами высокого давления на территории России. Можно говорить о практическом вытеснении импортёров данной продукции.

Из последних достижений холдинга – разработка и производство вторичной оптики для светильников со светодиодами. Ранее данный продукт в России вообще не производился, закупался за рубежом.

Из последних разработок широкую известность получили такие светильники со светодиодами, как «Омега», «Кордоба», «Гранада», «Урбан», «Волна» и другие, из промышленных – «Кассиопея LED».

Известна компания и в странах СНГ, а в Казахстане, Киргизии, Армении, Таджикистане работают филиалы. Эксплуатационные компании холдинга работают в Москве, Московской области, Краснодаре, Сочи, Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Ессентуках, Ставропольском крае и других регионах. Эту работу осуществляют такие компании холдинга, как «Светосервис-Подмосковье», «Светосервис-Сочи», «Светосервис-Санкт-Петербург» и другие.

Знаковыми объектами последних лет стали медиафасады на Новом Арбате в Москве, архитектурное освещение 22-х московских мостов, Дом Пашкова, московский Планетарий, Государственный академический Большой театр. Уже разработаны новые современные концепции ранее выполненного архитектурного освещения сталинских высоток, исторического центра столицы и других основных доминант целого ряда российских городов, например, «Танцующие в темноте» башни в Сочи, музей-заповедник Царицыно, мастер-план города Луховицы Московской области и многие другие. Сегодня холдинг поставляет свою продукцию и реализует свои проекты в странах Центральной, Западной и Восточной Европы, Африки, Азии, Индии и в республиках бывшего Советского Союза. И это новый этап в его развитии.



заводы WunschLeuchten в Германии и boos technical lighting S.L. в Испании (в начале 2016 года). Последние завершили процесс создания мощной корпорации.

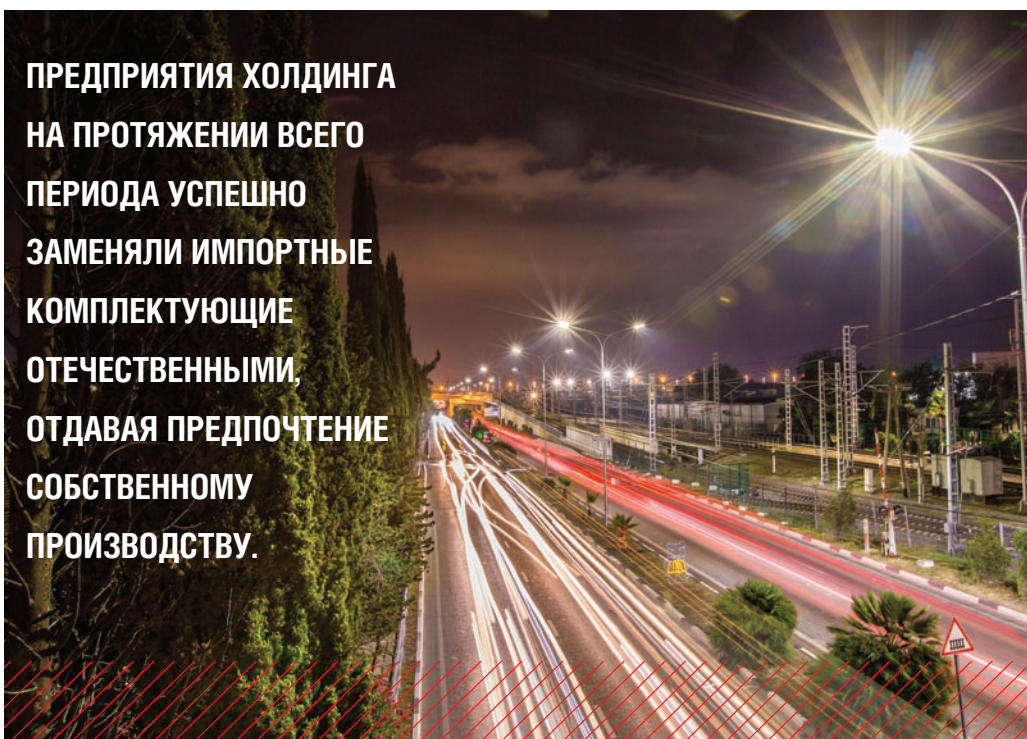
На сегодня в России из каждых трёх работающих в наружном освещении осветительных приборов, два светильника GALAD, изготовленных на заводах холдинга, а доля продукции OPORA ENGINEERING составляет около 30% от общего объёма изготавливаемых в стране опор освещения. Только за последние десять лет объём инвестиций холдинга в собственное производство составил более 8 млрд рублей в сопоставимых ценах.

Почти все ведущие трассы страны используют оборудование холдинга. Это и Московская кольцевая автомобильная дорога (МКАД), и кольцевая автодорога вокруг Санкт-Петербурга (КАД), Ярославское шоссе, эстакада на Новорижском шоссе, Боровское шоссе, автомобильные дороги Р-21, М-10, М-20, А-180, А-114, А-128, Р-21, Р-23, современные платные магистрали. Оборудование обеих торговых марок холдинга реально встретить на улицах почти всех городов России. Даже для освещения вантового моста через пролив Босфор Восточный оборудование завозили с заводов холдинга.

Предприятиями холдинга ежегодно

Предприятия холдинга на протяжении всего периода успешно заменяли импортные комплектующие отечественными, отдавая предпочтение собственному производству. На сегодня уровень комплектации собственных приборов комплектующими, изготовленными на своих производственных площадках, приближается к 90%.

**ПРЕДПРИЯТИЯ ХОЛДИНГА
НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕГО
ПЕРИОДА УСПЕШНО
ЗАМЕНЯЛИ ИМПОРТНЫЕ
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ,
ОТДАВАЯ ПРЕДПОЧТЕНИЕ
СОБСТВЕННОМУ
ПРОИЗВОДСТВУ.**





BL GROUP is gaining altitude

People from across the world came to congratulate the employees and the founder of the BOOS LIGHTING GROUP Holding Georgy Boos with the 25th anniversary of the holding's foundation. Letters and telegrams of congratulation continue to come up to now.

Yury Luzhkov, who was the Mayor of Moscow from 1992 to 2010 noted in his welcome telegram:

«For me BL GROUP symbolizes an entire era in the life of Moscow and Moscovites. It is a time to recall endlessly long. Many years ago my team and I have entrusted the solution of the most important questions concerning the lighting of Moscow to a young company Svetoservis. Up to now I am sure that it was a right decision. I have never had to regret about it.

The role of BL GROUP is not limited to the numerous regalia and enumeration of the merits of the past. The influence of the holding on the lighting engineering industry is enormous. One cannot help but remember the Department of Lighting Engineering of MPEI, which Georgy Boos has taken over several years ago, active cooperation with scientific organizations, numerous plants, regional companies, your lamps, lighting poles which stand all over Russia and finally the conquest of the international market».

Indeed, a unique lighting engineering company – “system integrator” has been built over 25 years. It puts together production, kitting and turn-key delivery, engineering, installation and maintenance – this all on the objects of any level of complexity. There are no analogues of such a service in Russia yet.

In the 90's a young company Svetoservis which laid a foundation of the BL GROUP Holding set the standard on the market of street lighting in Moscow. It took the first real steps in the formation of a balanced light environment, all types of lighting, which was a colossal breakthrough in the development and first of all in the realization of the necessity of a complex approach to lighting.

And already in the 2000's the holding's trademarks GALAD and OPORA ENGINEERING became the most popular and recognizable products in the market of street lighting.

The BL GROUP holding is the only company which supports consistently such scientific institutions as «Light & Engineering» journal, Lighting Research Institute VNISI, the Department of the Lighting Engineering of Moscow Power Engineering Institute (National Research University) by providing them with orders.

The portfolio of the holding includes the first tunnel with LED lighting in Sochi, the creation of the line of world-class lamps

(Urban, Cordoba, Granada) for the markets of Russia, Europe and Asia. The first technical audit of the whole territory of Moscow and the first maintenance regulations, the development of the flowsheets and the single electronic database of the exterior lighting systems, which previously has not existed at all, full-scale modernization of the depreciate and obsolescent equipment in Moscow, the usage of the European standards in engineering of long-distance tunnels with account of the modern speed rate and traffic intensity, which amount to more than 30 as of today.

The specialists of the holding were the first who have created and launched the automated exterior and architectural lighting control system (ASUNAO) which allows to react to problems promptly, see a significant energy saving effect and create the most unexpected scenarios of dynamic lighting. And the developed programs which control the lighting give the opportunity to create dynamic lighting patterns with various special effects.

For the first time in the history of the Russian lighting the creative team of BL GROUP has developed the concept of a unified light and color environment of the entire cities such as Saint Petersburg, Sochi, Lipetsk, Perm and others. The program for the automated engineering Light-in-Night, which has the lamp database linked to it, is also the holding's know-how. All engineers



use it free of charge since 2003. There are foreign analogues in the domestic market, however Light-in-Night remains in demand since it totally complies with the Russian lighting standards and types of road pavement.

I'm lucky: my parents are lighting engineers who worked in VNISI named after S.I. Vavilov. My involvement into lighting engineering is due to them. I graduated from the Faculty of the Electronics of MPEI majoring in lighting engineering. After the military service I have worked in VNISI for several years where I started reflecting on the imperfection of the existing system of creation and reconstruction of lighting facilities. The system was based on the usage of the results of work of different independent companies. Some of them designed and manufactured lighting devices, others engineered lighting facilities, the third installed them, while the fourth used them. At best the leading companies, such as Philips, Osram, General Electric combined the development and production of the lighting devices with the engineering of the lighting installations on the basis of their equipment. The rest of the stages were carried out by other companies, as a rule. This used to result in permanent problems both at the stage of installation and during the operating period of the lighting devices. Among them are the reduction of reliability and durability of the installation, low quality of the lighting, growth of labor expenditures during the operating period and as a consequence the increase in operating costs. And the absence of system analysis of drawbacks of the existing devices did not allow to develop new ones which would match the consumers' demands.

The latter convinced me of the need to create a system with a complete closed cycle. This cycle would start from science then shift to products' development and manufacturing, and then to designing based on these products, the installation and maintenance of lighting installations and the subsequent analysis, the result of which would be a new scientific research and development. In other words, we needed a comprehensive approach to the lighting", Mr. Boos says.

TODAY HOLDING
SUPPLIES PRODUCTS
AND IMPLEMENTS
ITS PROJECTS IN
CENTRAL, WESTERN
AND EASTERN
EUROPE, AFRICA,
ASIA, INDIA AND THE
FORMER SOVIET
UNION.

The State Academic Bolshoi Theatre, the high-rise building of the Moscow State University, Ostankino Tower, a unique monument of Russian avant-garde of the XX century the famous Shukhov tower, the Donskoy Monastery, The Resurrection Church in Kadashi Sloboda, The Great Moscow State Circus at the Vernadsky Prospekt, The "Mosfilm" Studio, the overpass on Prospekt Mira avenue, all the foot-bridges, the first dynamic lighting on Krymsky Bridge are among the first projects.

"We have illuminated more than 150 landmark constructions in total, including the Cathedral of Christ the Saviour, the Novodevichy and Novospassky Convents in Moscow, the Holy Trinity-Saint Seraphim-Diveyevo Monastery in Diveyevo, Saint Sophia Cathedral in Vologda, the Saints Peter and Paul Cathedral in Kazan, mosques in Moscow and Kogalym, the Cathedral of the Immaculate Conception of the Holy Virgin Mary in Moscow and etc. We were awarded the silver medal of the Patriarchate for our work", Mr. Boos remembers.

As of today the number of holding's completed projects accounts for more than 8000.

"The most of our solutions and innovations appeared as the result of continuous backward communication from the operating divisions. This became possible due to the organizational structure of the business. In other words, a closed circuit of all the operations was implemented. This is a qualitative tool which stimulates all the units of the holding to arrange their work first of all basing on the requirements of a customer. That is why the design solutions, production and

lighting control systems are working together towards the goals, which are the improvement of the lighting equipment quality and facilitation of maintenance of lighting installations. This is the main factor of our success", Mr. Boos notes.

The industrial base of the holding consists of the three largest Russian plants: Moscow Experimental Lighting Plant (MOZS), which specializes in the production of control systems, Lihoslavl'sky lighting equipment plant Svetotekhnika (LZSI) and Kadoshkinskiy Electrotechnical Plant (KETZ). The construction of the plant OPORA ENGINEERING which produces bearings and metal constructions was finished in 2007. Later, the branch plant of OPORA ENGINEERING was launched in Samara, WunschLeuchten plants in Germany and Boos technical lighting S.L. in Spain were acquired (in the early 2016). The last two completed the process of creation of a powerful corporation.

As of today in Russia two out of three outdoor illuminating lamps are GALAD products manufactured at the holding's plants. The share of OPORA ENGINEERING's products is about 30% of the total amount of lighting poles manufactured in the country. In the last ten years the volume of investments in the holding's own production has amounted to more than 8 billion rubles in comparable prices.

Almost all the main roads of the country use holding's equipment. These are the Moscow Automobile Ring Road (MKAD), the ring road around St. Petersburg (KAD),

the Yaroslavl highway, the overpass over the Novorizhskoe highway, the Borovsky highway, roads P-21, M-10, M-20, A-180, A-114, A-128, P-21, P-23 and modern toll roads. The equipment of both holding's brands are installed on the streets of almost all Russian cities. Even the equipment for the lighting of the cable-stayed bridge over the Eastern Bosphorus strait was supplied by the plants of the holding.

Holding enterprises produce and sell more than 2 million lamps annually for any customer for both indoor and outdoor lighting – more than 4,5 thousand titles in total. Only starting controllers are produced in the amount of more than 1500 million units per year, supplying the need for electromagnetic devices of all who manufacture and operate discharge lamps in Russia. We can speak about the actual displacement of the importers of these products.


The holding companies has been successfully substituting imported components by domestic ones throughout the entire period, giving preference to their own production. At present 90% of components used in production of the equipment are manufactured at the holding's production sites.

Among the recent achievements of the holding are the development and production of secondary optics for LED lamps. Previously, this product was not manufactured in Russia and was purchased abroad.

Among the latest developments the most widely known LED lights are «Omega», «Cordoba», «Granada», «Urban», «Wave» and others, and among models for industry it is «Cassiopeia LED».

The company is well-known in the CIS countries, its branches operate in Kazakhstan, Kyrgyzstan, Armenia, Tajikistan. The operating companies of the holding work in Moscow, the Moscow Region, Krasnodar, Sochi, St. Petersburg, the Leningrad region, Yessentuki, Stavropol Krai and other regions. This work is carried out by such companies of the holding as Svetoservis-Moscow region, Svetoservis-Sochi, Svetoservis-Saint-Petersburg and others.

The media facades on New Arbat in Moscow, the architectural lighting of 22 bridges in Moscow, the Pashkov House, the Moscow Planetarium, the State Academic Bolshoi Theatre were the landmark objects of the past years. The new modern concepts of the previously installed architectural lighting of Moscow's Seven Sisters, the historical center of the capital and other major landmarks of a number of Russian cities, for example, "Dancing in the Dark" Towers in Sochi, Tsaritsyno museum and reserve, the city master-plan of Lukhovitsy in the Moscow region, and many others have already been developed. Today the holding supplies its products and implements its projects in Central, Western and Eastern Europe, Africa, Asia, India and the former Soviet Union. This is a new stage in its development.



The holding companies has been successfully substituting imported components by domestic ones throughout the entire period, giving preference to their own production



ТОНКОСТИ БИЗНЕС-ЭТИКЕТА ПРИ РАБОТЕ С КИТАЕМ

Китайский деловой этикет – один из самых древних в мире. История его формирования как части политической и экономической культуры страны насчитывает несколько тысячелетий. Из-за незнания культурных особенностей жителей Китая у российских бизнесменов нередко при переговорах возникают сложности и недопонимания. Первый вице-президент Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей (РАСПП) Маргарита Федотова расскажет о тонкостях бизнес-этикета при работе с Китаем и даст несколько советов о том, как вести себя на деловых встречах с восточными партнерами.

СВЯЗИ

Прежде чем выходить на китайский рынок, желательно уже иметь там друзей или знакомых, которые могли бы вас посоветовать потенциальным партнерам. В Китае, как и везде, предпочтение отдается в первую очередь людям и проектам, с которыми уже прежде велось сотрудничество или ведется бизнес в настоящий момент. Рекомендации в Китае называются «гуаньси». Так же, как и в России, они открывают гораздо больше возможностей.

ПОДГОТОВКА

При общении с китайскими коллегами важно понимать их менталитет, и тогда вы будете желанным гостем, а не просто очередным иностранным просителем. К переговорам всегда нужно очень тщательно готовиться – на встрече желательно не поднимать вопросы, а уже искать их решения. Прежде чем договариваться о встрече, стоит промониторить рынок, изучить потребности потенциального бизнес-партнера. Русские бизнесмены часто при-

ходят и говорят: «Вот, у нас есть товар – покупайте!», даже не поинтересовавшись перед этим, нужен ли он. Ваш проект, продукт, предложение лучше оформить как наглядную презентацию. Плюсом такой презентации будет упоминание в нем известных в Китае имен или мест. Например, если ваше производство находится в Ульяновске, можно отметить, что это город, в котором родился Ленин, и что его настоящая фамилия – Ульянов. Мало кто из китайцев это знает. Также не нужно бояться и избегать шаблонных образов, связанных с Россией, таких, как матрешка, медведь, Красная площадь. Это нам они надоели, а китайцам это все в диковинку.

ПЕРЕВОДЧИК

Еще один момент, на который стоит обратить внимание. Запомните, нанимая переводчика, не стоит экономить. Хороший переводчик – залог успеха! Желательно, чтобы он был штатным сотрудником, работал в коллективе и понимал все тонкости, о которых идет речь. При этом он должен быть опытным переговорщиком – чувствовать, все ли правильно понял собеседник, как он реагирует, не хитрит ли он, а в какие-то моменты может быть даже стоит немного поднажать. Переводчик – это тот, кто выстраивает ваши отношения с партнером, поэтому это должен быть всегда один и тот же человек, а не каждый раз разный. От правильного поведения переводчика зависит успешность переговоров.

КАК ПРАВИЛЬНО ОБРАЩАТЬСЯ?

Раньше в Китае пользовалось популярностью обращение «товарищ», но теперь это в прошлом. На первой встрече лучше обращаться к собеседнику «господин». Не обязательно называть его полное имя, достаточно только фамилии. Если отношения перейдут в дружеское русло, то при общении можно будет обходиться только именем.

ВИЗИТКИ

Визитки нужно подавать двумя руками подписью к собеседнику и таким же образом принимать их.

ПРИВЕТСТВИЕ

В Китае не приняты долгие и крепкие рукопожатия. Поэтому не удивляйтесь, что ваш китайский собеседник не будет сжимать вашу руку, а лишь коснется ее. И вы тоже постарайтесь не переусердствовать. Запомните слово «здравствуй» на китайском языке – «нихао» и скажите его при встрече. Для вас это не составит труда, а им будет приятно, и в ответ услышите комплименты. И еще – обязательно улыбайтесь. Для представителей китайской культуры улыбка очень важна: ее отсутствие считается отклонением от нормы и вызывает дискомфорт.

ПОДАРКИ

В Китае очень распространена культура подарков, которые вручаются по поводу и без. Это может быть поход в гости, встреча с друзьями, коллегами и т.д. Немаловажное значение имеет и что дарить. Лучшим подарком вашему китайскому партнеру будет продукт собственного производства или именной подарок с гравировкой. Ну и, конечно, русский сувенир – янтарь, платок, шоколад – всегда будет актуален в качестве презента. Также можно преподнести ценный подарок, например, картину. Таким образом вы окажете внимание партнеру и покажете свое уважение к китайским традициям.

СОЦСЕТИ

Интернет набирает в Китае все большую популярность. На данный момент число пользователей «всемирной паутины» в этой стране составляет 710 миллионов человек. И одна из основных форм общения с китайцами сегодня – это социальная сеть «Вичат». Каждая компания, которая хочет сотрудничать с Китаем, обязана иметь группу в «Вичате». Кстати, Русско-Азиатский Союз промышленников и предпринимателей помогает создавать такие интернет-страницы и вести их на китайском языке.

ДРУЖБА

Общение с партнером не должно оставаться в сугубо деловых рамках – необходимо выстраивать личные, дружеские отношения. Это повышает уровень доверия и уважения с обеих сторон. Желательно найти общие хобби, интересы, это может быть все что угодно – спорт, искусство, путешествия. Если вы будете приглашать друг друга в гости и общаться не только по работе, ваше взаимопонимание будет только расти, а отношения – крепнуть. Если вы станете друзьями, то тогда, даже если у вас не сложится совместный бизнес, вас будут рекомендовать знакомым, как надежного партнера и интересного человека.

В общем, главный совет: уважайте вашего партнера, как человека, а не его деньги! А дальше все сами почувствуете.

SUBTLETIES OF BUSINESS

ETIQUETTE WHEN

WORKING WITH CHINA

Chinese business etiquette is one of the oldest in the world. The history of its formation as a part of the political and economic culture of the country dates back several millennia. Due to the lack of knowledge of the cultural features of Chinese people Russian businessmen often face difficulties and misunderstandings in negotiations. Margarita Fedotova, First Vice-President of the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RASPP), talks about peculiarities of business etiquette when working with China and gives some tips on how to behave at business meetings with Eastern partners.

CONNECTION

Before you enter the Chinese market, it is desirable to have friends or contacts who might advise you to potential partners. In China, as elsewhere, the priority is given to people and projects that have already been worked with before or realized at the moment. References in China are called "guanxi". Just like in Russia, they offer much more possibilities.

PREPARATION

When communicating with Chinese colleagues it is important to understand their mentality, and then you will be not just another foreign visitor but a welcome guest. Negotiations must be prepared very carefully. It is desirable not to raise questions but to look for their solutions at the meeting. It is worth to monitor the market before you make an appointment, examine the needs of a potential business partner. Russian businessmen often come and say: «Here, we have the goods – buy it!» without even inquiring if those are needed. Your project, product or offer should be presented visually. The advantage of such a presentation will be references to the names and places recognized in China. For example, if your production is located in Ulyanovsk, it should be noted that this is a city where Lenin was born, and that his real surname is Ulyanov. Few Chinese know this. Also, do not be afraid of usage of stereotyped images related to Russia, such as Matryoshka doll, a bear, Red Square. We are tired of them but the Chinese are all in wonder.

INTERPRETER

Another point which is worth your attention. Remember, you should not save hiring an interpreter. A good interpreter is the key to success! It is desirable that he is a staff member working in a team and understanding all the subtleties of the question. However, he should be an experienced negotiator who feels whether the interlocutor gets everything correctly, how he reacts, if he is not dodging, and in some moments it is even worth to put the heat on. Interpreter is the one who builds your relationship with your partner, so it



should always be the same person. The success of negotiations depends on the correct behavior of an interpreter.

HOW TO ADDRESS PROPERLY?

Previously, the treatment "comrade" was popular in China, but now it is in the past. At the first meeting it is better to address the other party as "Mister". It is not necessary to use his full name, surname is enough. If the relationship will develop in a friendly direction, only a name can be used.

BUSINESS CARDS

Business card should be offered with both hands with the signature displayed to the other party. And it should be taken in the same manner.

GREETING

Long and firm handshakes are not accepted in China. So do not be surprised if your Chinese interlocutor does not put pressure on your hand, but only touches it. And you should try not to overdo it as well. Note the word "hello" in Chinese – "Nihao" and say it at the meeting. It will not be difficult for you, they will be pleased, and you will hear compliments in response. One more thing – be sure to smile. For the representatives of the Chinese culture a smile is very important: its absence is considered abnormal and causes discomfort.

GIFTS

The culture of presenting gifts is very common in China. They are handed over on the occasion and without any. It can be a visit, meeting with friends, colleagues, etc. Equally important is what to present. The best gift to your Chinese partner is a product of your own production or a nominal gift with engraving. And, of course, a Russian souvenir such as amber, scarf or chocolate will always be relevant as a present. You can also present a valuable gift, such as a painting. Thus you will show attention to your partner and demonstrate respect for the Chinese traditions.

SOCIAL NETWORKS

Internet in China is gaining more and more popularity. At the moment, the number of web users in the country amounts to 710 million people. And one of the main tools of communication with the Chinese today is the social network WeChat. Every company that wants to cooperate with China must have a group in WeChat. By the way, Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs helps to create such web pages and operate them in the Chinese language.

FRIENDSHIP

The communication with your partner should not remain in the framework of a pure business – you need to build a personal, friendly relationship. This increases the level of trust and respect on both sides. It is desirable to find common hobbies, interests, which could be of any kind – sports, art, traveling. If you invite each other on a visit and communicate not only at work, your mutual understanding will grow, and relationship will get stronger. If you become friends, even if you do not develop a joint business, they will recommend you to their friends as a reliable partner and an interesting person.

In general, the main advice is the following: respect your partner as a person, not their money! And then you will feel everything.



ИТАЛЬЯНЦЫ В РОССИИ

Ассоциация итальянских промышленников в России «ConfindustriaRussia» представляет «ConfindustrialItalia», была создана в 2015 году с целью представительства интересов итальянских деловых кругов на территории Российской Федерации.

«ConfindustrialItalia» более ста лет отстаивает интересы итальянских компаний, обеспечивающих 99% мирового оборота итальянского бизнеса.

«ConfindustriaRussia» помогает итальянским компаниям работать в России: создавать совместные предприятия, локализовать производство. Ассоциация объединяет итальянские компании, ведущие бизнес в России, а также компании, которые намерены выйти на российский рынок.

С 2016 года открыто членство российским компаниям для синергии сотрудничества между предпринимателями России и Италии и с целью реализации российско-итальянских проектов.

Ассоциация ведет постоянную работу, информируя об уникальных возможностях ведения бизнеса в России, о мерах стимулирования привлечения инвестиций, которые предлагает российская сторона.

Ассоциация сотрудничает с институтами власти России и Италии, ведется работа с фондами, банками и ЭКА по организации финансирования проектов.

«ConfindustriaRussia» видит свое предназначение в консолидации усилий промышленников и предпринимателей Италии и России, направленных на усиление промышленной интеграции, улучшение деловых отношений между двумя странами, повышение статуса итальянской промышленности в России и мире.

Подробности об Ассоциации можно узнать:

<http://confindustriarussia.it>

segreteria@confindustriarussia.it



Экономическое сотрудничество России с Италией имеет давнюю историю. Исторически Италия всегда занимала важное место во внешней политике и экономике России. Если говорить о настоящем времени, то «ConfindustriaRussia» была создана уже после введения санкций США и ЕС с целью представительства интересов итальянских деловых кругов на территории Российской Федерации. Руководство Ассоциации занимает последовательную позицию, осуждая всевозможные внешние ограничения, влияющие на перспективы развития российско-итальянского бизнес-сотрудничества, имеющего огромный потенциал.

Основу российского импорта составляют машины, оборудование, транспортные средства, продукция химической промышленности, продовольственные товары и сельхозсырье, текстиль и обувь из Италии. На фоне антироссийских санкций и контрсанкций со стороны России товарооборот между странами значительно снизился. Санкции заставили россиян заняться развитием технологий, которые они еще недавно импортировали, в том числе у итальянцев. Итальянцы же традиционно привыкли производить оборудование в Италии и заключать с российскими партнерами экспортные контракты. Стратегия России сегодня изменилась, и теперь российская сторона не может и не хочет просто покупать, а предлагает создавать совместные предприятия, предоставляя взамен выгодные

условия при локализации иностранных компаний на территории страны. Такой новый формат сотрудничества, который подразумевает обмен технологиями, пока непривычен для итальянцев, но, чтобы занять свою нишу на рынке, необходимо договариваться и находить взаимовыгодные форматы сотрудничества. В этом контексте возникло новое выражение – «Made with Italy».

Сегодня приоритетная задача российской стороны – остановить отток прямых и косвенных инвестиций из стран ЕС в российский производственный сектор. Надо сказать, что Россия с этой задачей справляется. За последнее время были созданы новые инструменты для привлечения инвестора, к примеру – СПИК. Регионы РФ конкурируют между собой и готовы предоставлять инвестору налоговые и таможенные льготы, обеспечивать субсидирование инвестора.

В ПОЛЬЗУ ПОДМОСКОВНОГО РЕГИОНА.

Ассоциация как представительство всей итальянской промышленности в России находится в тесном взаимодействии с регионами РФ для мониторинга возможностей, более широкого понимания рынка, его потребностей и специфики.

«ConfindustriaRussia» видит свое предназначение в консолидации усилий промышленников и предпринимателей Италии и России, направленных на усиление промышленной интеграции путем

создания совместных предприятий/проектов, модернизации промышленных площадок, внедрения новых технологий и локализации лучших итальянских производств в России.

Итальянские компании отдают предпочтение для размещения своих производств в Московской области, так как в регионе развита промышленность, инфраструктура, логистика, имеется высококвалифицированная рабочая сила; ко всему прочему регион является крупнейшим рынком сбыта. На сегодняшний день около 44% итальянских компаний, зарегистрированных в России, выбрали Московскую область. Эти факторы определяют важность сотрудничества региона и «ConfindustriaRussia». В этом году в рамках Иннопрома было подписано соглашение о сотрудничестве между «ConfindustriaRussia» и КРМО. Это событие – важный шаг в развитии сотрудничества между предпринимателями Италии и областью, в т.ч. путем создания совместных предприятий/проектов, трансфера технологий и локализации итальянских производств на территории региона.



«ConfindustriaRussia» объединяет итальянские компании, ведущие бизнес в России, а также компании, которые намерены выйти на российский рынок. Ассоциация ведёт постоянную просветительскую работу в Италии, объясняя итальянским компаниям об уникальных возможностях ведения бизнеса в России сегодня, какие преференции и гарантии готова предоставить российская сторона.

ITALIANS IN RUSSIA

The association of Italian manufacturers in Russia ConfindustriaRussia which represents ConfindustriaItalia, was established in 2015 with the purpose of representing the interests of Italian business circles in the Russian Federation.

For more than a hundred years ConfindustriaItalia has defended the interests of Italian companies that provide 99% of the global turnover of the Italian business.

ConfindustriaRussia helps Italian companies to work in Russia: to create joint ventures, locate production. The Association unites Italian companies doing business in Russia, as well as companies that intend to enter the Russian market.

Since 2016 membership is open to Russian companies for the synergy of cooperation between entrepreneurs of Russia and Italy, and for the purpose of realization of Russian-Italian projects.

The association is constantly at work, informing about the unique opportunities of doing business in Russia and incentive measures provided by the Russian side to attract the investment.

The Association cooperates with the authorities in Russia and Italy, works with funds, banks and the ECA on organization of projects financing.

ConfindustriaRussia sees its mission in the consolidation of efforts of industrialists and businessmen of Italy and Russia, aimed at strengthening of the industrial integration, the improvement of business relations between the two countries, improvement of the status of the Italian industry in Russia and the world.

You can find more details about the association:

<http://confindustriarussia.it>
segreteria@confindustriarussia.it

The economic cooperation of Russia and Italy has a long history. Historically, Italy has always occupied an important place in the foreign policy and economy of Russia. As far as the present is concerned, ConfindustriaRussia was founded after the introduction of the US and the EU sanctions with the aim of representing the interests of Italian business circles in the Russian Federation. The management of the association takes a consistent position criticizing all kinds of external constraints affecting perspectives prospects of the development of Russian-Italian business cooperation which has a huge potential.

The basis of the Russian imports is machinery, equipment, vehicles, chemical products, foodstuffs and agricultural raw materials, textiles and footwear from Italy. Against the background of the anti-Russian



sanctions and counter-sanctions from the Russian side the trade turnover between the countries has decreased significantly. The sanctions forced the Russians to develop technologies that they used to import, including imports from Italy. Meanwhile Italians traditionally got accustomed to produce equipment in Italy and conclude export contracts with the Russian partners. Today the Russian strategy has changed and Russia cannot and does not want just to import and offers to establish joint ventures, providing favorable conditions in return for the localization of foreign companies in the country. This new form of cooperation which presupposes the exchange of technology is yet unusual for Italians, but in order to find a niche in the market, it is necessary to negotiate and find mutually beneficial formats of cooperation. In this connection a new expression has appeared – «Made with Italy».

Today the Russia's side priority task is to stop the outflow of direct and indirect investment of the EU countries from the Russian manufacturing sector. And Russia copes with this task. In recent years, new tools to attract investors have been created, for example SPIC. The regions of the Russian Federation compete with each other and are ready to provide investors with tax and customs benefits, ensure subsidies for investors.

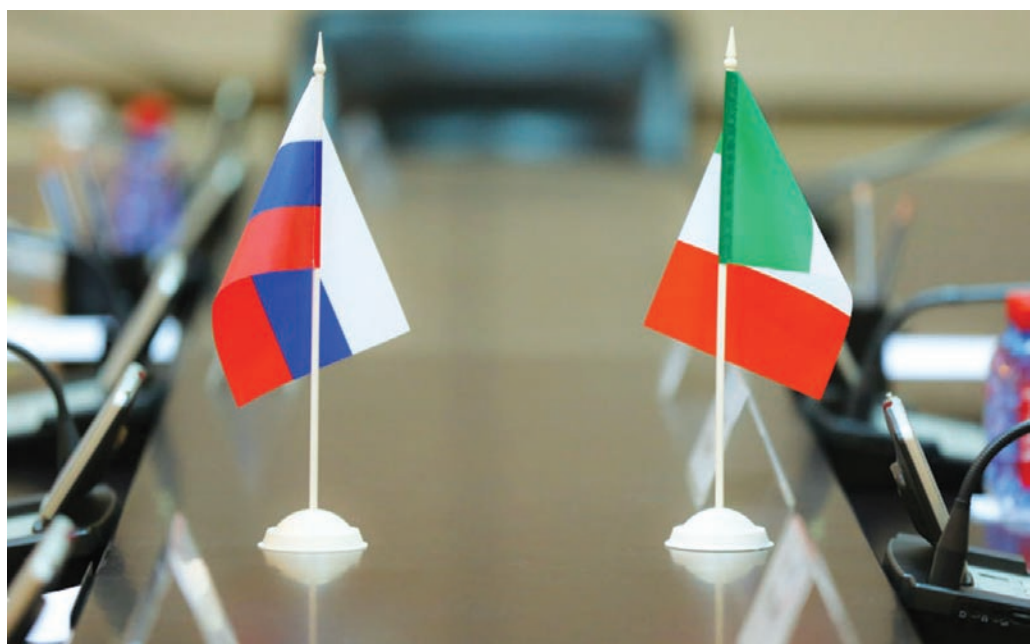
IN FAVOR OF THE MOSCOW REGION.

As the representative of the entire Italian industry in Russia the Association is in close cooperation with the regions of the Russian Federation for monitoring of capabilities, a broader understanding of the market, its needs and specificity.

ConfindustriaRussia sees its mission in the consolidation of efforts of industrialists and businessmen of Italy and Russia aimed at strengthening of the industrial

integration through the creation of joint ventures/projects, the modernization of industrial sites, the introduction of new technologies and the localization of the best Italian productions in Russia.

Italian companies prefer to place their production facilities in the Moscow region, as it has a developed industry, infrastructure, logistics and highly qualified workforce;



moreover the region is the largest export market. As of today, nearly 44% of Italian companies registered in Russia have chosen the Moscow region. These factors determine the importance of cooperation between the region and ConfindustriaRussia. This year an agreement on cooperation between ConfindustriaRussia and OJSC Moscow Region Development Corporation was signed within the INNOPROM. This event is an important step in the development of cooperation between entrepreneurs of Italy and the region, for example through

CONFINDUSTRIARUSSIA UNITES ITALIAN COMPANIES DOING BUSINESS IN RUSSIA, AS WELL AS THE COMPANIES WHICH INTEND TO ENTER THE RUSSIAN MARKET. THE ASSOCIATION CONDUCTS ONGOING OUTREACH AND AWARENESS-RAISING WORK IN ITALY EXPLAINING TO ITALIAN COMPANIES THE UNIQUE OPPORTUNITIES OF DOING BUSINESS IN RUSSIA TODAY AS WELL AS PREFERENCES AND GUARANTEES THE RUSSIAN SIDE IS READY TO PROVIDE

the creation of joint ventures/projects, technology transfer and localization of Italian productions in the region.

CCI FRANCE RUSSIE

ФРАНКО-РОССИЙСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА



СОЕДИНЯЯ РОССИЙСКОЕ И ФРАНЦУЗСКОЕ ОБЩЕСТВО | CONNECTING RUSSIAN AND FRENCH SOCIETIES

Франко-российская Торгово-промышленная палата (CCI France Russie) ведет свою деятельность в Москве с 1997 года. Сейчас это крупнейшая сеть, объединяющая французский бизнес в России. Палата насчитывает более 450 компаний-членов и входит в пятерку крупнейших Торгово-промышленных палат Франции за рубежом. О перспективах развития франко-российских деловых отношений в непростой экономической период мы побеседовали с генеральным директором Павлом Шинским.

– Павел Николаевич, изменилась расстановка приоритетов в работе франко-российской ТПП в связи с новой экономической обстановкой?

– Падение курса рубля и применение санкций в отношении России, а также ответное введение эмбарго повлияли на изменение правил игры в отношении бизнес-структур. Однако задача поддержки членов нашей организации остается в приоритете.

Претерпели изменения наши приоритеты во взаимодействии с государственными органами: если раньше мы больше обращались к российским партнерам из государственных ведомств, силовых структур и парламентских округов, то сейчас основная работа ведется с французской стороны, поскольку одна из основных повесток дня – это приостановление и скорейшая отмена санкций.

Прежде всего, мы добиваемся отмены финансовых санкций, так как явная проблема, которую испытывают западные инвесторы, – это отсутствие возможности получать кредиты. А без кредитов большинство французских компаний не представляют себе участие в совместных франко-российских проектах, какими бы привлекательными они ни были.

Надо сказать, что в России меняется законодательство, сейчас мы можем наблюдать процесс слияния федеральной миграционной службы и Министерства внутренних дел. Поэтому все рабочие моменты, касающиеся найма иностранных сотрудников, получения виз и разрешения на работу, тоже меняются. Наша задача – адаптироваться к данным изменениям и продолжить работать с теми структурами, с которыми мы уже много лет находимся в партнерских отношениях. Вопрос поддержки членов нашей организации и иностранных компаний на территории Российской Федерации напрямую зависит от изменений законодательства. Я полагаю, что выборный год принесет нам немало сюрпризов не только в кадровом составе верхних эшелонов власти,

The Franco-Russian Chamber of Commerce and Industry (CCIFR) has been operating in Moscow since 1997. Now it is the largest network of French business in Russia. The Chamber accounts for more than 450 member companies and it is among five largest Chambers of the Commerce and Industry of France abroad. We talked with the CEO Pavel Shinsky on the outlook for the development of the Franco-Russian business relations in a difficult economic period.

– Pavel Nikolaevich, has the prioritizing in the work of the Franco-Russian Chamber of Commerce changed in connection with the new economic environment?

– The fall of the ruble exchange rate and the lifting of the anti-Russian sanctions, as well as the introduction of the embargo in response have affected the changing rules of the game in relation to business structures. However, the task of supporting our members remains a priority.

Our priorities in cooperation with the authorities have changed: if previously we used to apply to the Russian partners from the government departments, security agencies and parliamentary divisions, now the main work is being conducted with the French side, as one of the main agendas is the suspension and prompt elimination of sanctions.

First of all, we strive for the abolition of the financial sanctions as the obvious problem experienced by the Western investors is the inability to obtain loans. Without credit most French companies do not imagine the participation in the joint Franco-Russian projects, no matter how attractive they are.

It must be said that the Russian legislation is changing. Now we observe the process of the merger of the Federal Migration Service and the Ministry of Internal Affairs in Russia. Therefore, all working moments concerning hiring foreign employees, obtaining visas and work permits are also changing. Our task is to adapt to changes and to continue our work with those agencies with which we have been partners for many years. The issue of the support of our members and foreign companies in the Russian Federation is directly dependent on the changes in legislation. I suppose that the election year will bring us many surprises, not only in personnel at the top echelons of the power, but also in the rules of the game for the entire business community.

– Recently the dates of the SPIEF 2017 have been determined. In your opinion what is the importance of this event for the development of

**ОБМЕН
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
ОПЫТОМ ОЧЕНЬ ВАЖЕН В
СТАНОВЛЕНИИ ДЕЛОВЫХ
ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И
ЕВРОПЫ**

но и правилах игры для всего делового сообщества.

– *Совсем недавно были определены даты проведения ПМЭФ-2017. Насколько важно, на Ваш взгляд, это мероприятие в становлении деловых отношений России и Европы?*

– Повестка дня такова, что множество важных событий, от которых зависят дальнейшие деловые отношения России и Европы, произойдут еще до Форума. Мы очень надеемся, что не будет единого голосования за продление санкций в декабре 2016 года. Верим, что страны Евросоюза проголосуют за здравый смысл и защиту собственных интересов, а не за бессмысленный режим наказания России, который мало кому выгоден.

Рано делать какие-либо прогнозы насчет Форума хотя бы потому, что в мае выборы определяют нового президента Франции, от этого будет многое зависеть, в первую очередь, кто будет представлять французскую сторону на ПМЭФ-2017. Даже если Франсуа Олланд будет избран повторно, вряд ли состав правительства останется неизменным.

– *Что можно сделать для дополнительного привлечения иностранных инвесторов в российскую экономику?*

– Возможностей очень много, потому что вектор развития нашей страны все-таки региональный. Сейчас огромное количество корпораций развития, инвестиционных агентств, технопарков, ОЭЗ, расположенных в регионах, конкурируя друг с другом, стараются привлечь как можно больше иностранных инвесторов, средств и технологий. Сложно сформулировать какую-либо универсальную модель прихода и вложения инвестиций для каждого региона. Всегда надо подстраиваться под местные реалии, как бы ни хотелось федеральной власти, очень много значит личный фактор, который может быть тормозящим или поощряющим.

Есть общая проблема в отношениях между государствами, которая напрямую влияет на инвесторов, вне зависимости от региона: к сожалению, снизился процентный коэффициент доверия между партнерами. Восстанавливать его непросто. С российской стороны, например, контрсанкции, пищевое эмбарго, мне кажется, если не навсегда, то на долгое время лишило отечественный рынок целого ряда французских импортеров. Франко-российская ТПП призывает и одну, и другую сторону не заниматься эскалацией, не добавлять дополнительных санкций после тех, которые уже были приняты. Конечно, политикам хочется отреагировать ярко на отрицательные воздействия Запада, но нам кажется, что главная задача – сохранить те инвестиции, которые существуют, и дать возможность инвесторам, несмотря на тяжелые времена, работать и развиваться.

– *Недавно прошел Международный молодежный форум «Встречи Большой Европы: Париж-2016». Как Вы считаете, насколько актуальны подобные мероприятия для российских молодых людей? Чему они могут научиться у своих французских коллег? Будет ли такой обмен опытом обоюдным?*

– Я всегда считал, что Россия – неотъемлемая часть Европы. И поэтому чем больше будет контактов не только на уровне молодежи, но и на уровне специалистов различных отраслей, тем лучше. На мой взгляд, постулат, что у России свой путь развития, – тупиковый путь, который не может привести к процветанию страны. Мы не можем существовать отдельно от всего мира. К сожалению, пока обычный россиянин не может получить то, что составляет обыкновенный уровень жизни европейского гражданина. Нам многому необходимо научиться, но и многому научить. При этом европейские специалисты, знакомясь с нашей страной, отмечают ее огромный потенциал, необходимо правильно им воспользоваться. Поэтому обмен профессиональным опытом очень важен в становлении деловых отношений России и Европы. Франко-российская ТПП активно участвует в данном процессе, работая не только на экономической ниве, но и сотрудничая с организациями, которые много лет продвигают проекты, связывающие гражданское общество во Франции и России.

business relations between Russia and Europe?

– The agenda is such that a number of important events that affect the future business relations between Russia and Europe will take place before the Forum. We hope that there will not be a single vote for the renewal of sanctions in December 2016. We believe that the EU countries will vote for common sense and protection of their own interests, not for the senseless penalty regime for Russia, which has little benefit for anyone.

It is too early to make any forecasts about the Forum, because the elections in May will determine the new president of France. From this will depend, first and foremost, who will represent the French side at the SPIEF-2017. Even if Francois Hollande is re-elected, it is unlikely that the government will remain unchanged.

– *What can be done for additional attraction of foreign investors to the Russian economy?*

– There are a lot of possibilities, because the vector of the development of our country is anyway regional. At the moment there are a huge number of corporations of development, investment agencies, technology parks, special economic zones located in the regions, which compete with each other, trying to attract as much foreign investors, funds and technologies as possible. It is difficult to formulate a common model of the capital inflow and investment in each region. You always have to adapt to local conditions, no matter what the federal authority desires, a personal factor has a huge importance and it may be either impeding or encouraging.

THE EXCHANGE OF PROFESSIONAL EXPERTISE IS VERY IMPORTANT FOR THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN AND EUROPEAN BUSINESS RELATIONS.

There is a common problem in the relations between states, which has a direct impact on investors, regardless of the region. Unfortunately, confidence factor between partners has lowered and it is difficult to restore. On the Russian side, for example, counter-sanctions, food embargo seems to deprive the domestic market of a number of French importers for a long time, if not forever. The Franco-Russian Chamber of Commerce encourages both sides not to engage in an escalation and do not add additional sanctions to the existing ones. Of course, the politicians want to react flauntly to the negative impact of the West, but it seems to us that the main task is to preserve the existing investments and allow investors to work and develop despite the tough times.

– *The International Youth Forum “Greater Europe Meetings: Paris 2016” has passed recently. What do you think about the relevance of such events for Russian young people? What can they learn from their French counterparts? Will such an exchange of experience be mutual?*

– I have always believed that Russia is an integral part of Europe. So the more contacts not only on the youth level, but also on the level of specialists in various fields we have, the better it is. In my opinion, the postulate, that Russia has its own path of development is a way to a dead-end, it cannot lead to the prosperity of the country. We cannot exist apart from the world. Unfortunately, an average Russian cannot get things which constitute the standard of living of a European citizen. We need to learn a lot, but also teach a lot. However, European experts getting with our country, note its enormous potential which we just have to use properly. That is why, the exchange of professional expertise is very important for the development of Russian and European business relations. The Franco-Russian Chamber of Commerce is actively involved in this process, working not only in the economic field, but also cooperating with organizations that have been promoting projects connecting the civil society in France and Russia for many years.



БИЗНЕС – КРЕПКИЙ МОСТ МЕЖДУ РОССИЕЙ И ГЕРМАНИЕЙ

Начиная как минимум с XVI века, Россия всё более активно начала интересоваться Запад в качестве экономического партнёра. Однако последние десятилетия западные политики, экономисты и аналитики публично заявляют, что Россия вот-вот развалится из-за экономического бардака, идейного кризиса. Они вводят санкции, атакуя по всем направлениям. Но, несмотря на все это, взаимоотношения между бизнес-сообществами России и западных стран не теряют своей актуальности, интереса и роста. О том, как развиваются партнерские отношения России и Германии, наш разговор с председателем правления Российско-Германской внешнеторговой палаты Маттиасом Шеппом.

– Если изучить список актуальных мероприятий, запланированных палатой, можно сделать вывод, что сентябрь будет очень насыщенным. Участие в Восточном Экономическом Форуме, Российско-Германская конференция «ЭкоЭнергоэффективность»... Расскажите подробнее, какие основные цели и задачи Вы для себя сформулировали, принимая участие в данных мероприятиях?

– Я работаю в этой должности четвертый месяц и, конечно, хочу максимально быстро ознакомиться со всеми аспекта-

ми российско-германских экономических отношений, а также посетить как можно больше российских регионов.

– Уже стали известны даты проведения ПЭМФ-2017. Идет ли сейчас к нему какая-либо подготовка? Насколько, на Ваш взгляд, эффективны такие мероприятия?

– Петербургский экономический форум – очень важная для нас площадка, на которой бизнес и правительство могут вступить в диалог. Мы планируем провести в рамках форума круглый стол

с участием немецких компаний, сейчас продумываем концепцию.

– В связи с новой экономической обстановкой, падением курса рубля и применением санкции к России правила игры в отношении бизнес-структур существенно поменялись. Как Вы считаете, что нужно для сохранения доверительных отношений российских и немецких бизнесменов?

– Ухудшилась конъюнктура и политическая ситуация, но немецкие и российские компании по-прежнему готовы сотрудничать. Я думаю, что экономическое сотрудничество препятствует углублению расхождений между нашими государствами и способствует началу сближения в политическом плане. Это очень непростой путь, но я убежден, что бизнес является самым крепким мостом между нашими странами в это политически напряженное время.

– В сферу деятельности Российско-Германской ВТП входит достаточно много услуг. Какие на сегодняшний день наиболее востребованы?

– После годового перерыва вновь стали популярны визиты немецких делегаций в Россию. Компании в сопровождении представителей министерств и правительств федеральных земель Германии посещают не только Москву, но и регионы, чтобы установить новые или поддержать уже существующие деловые контакты, а также ознакомиться с реальной ситуацией на рынке. ВТП в целом сейчас очень активно работает в российских регионах, мы проводим много мероприятий, заседаний наших рабочих групп и комитетов за пределами двух столиц. Другая услуга, пользующаяся успехом, связана с тем, что многие немецкие компании перестраивают свою систему сбыта на российском рынке. Они отказываются от посредников и дистрибьюторов в пользу самостоятельной работы с клиентами. И мы оказываем им поддержку в регистрации собственных ООО в России.

– Российское законодательство тоже меняется. Если мы говорим об иностранных партнерах, то весьма актуальна тема перехода Федеральной миграционной службы

в подчинение МВД. Как Вы считаете, будут ли трудности при организации рабочего процесса с иностранными сотрудниками? Какого характера?

– Переход функций миграционной службы под начало МВД, к сожалению, происходит ступенями. Мы на практике видим, что взаимодействие бизнеса с компетентными органами усложнилось, и виной тому целый ряд причин: есть определенный законодательный вакуум, есть технические сложности, такие, как отсутствие полноценного сайта нового миграционного органа, в результате чего возникает вакуум информационный. Компаниям, привлекающим квалифицированных иностранных работников, просто неоткуда брать правильную информацию. Всё это затрудняет и без того непростую процедуру принятия иностранцев на работу в России. Здесь, кстати, я вижу вторую сторону проблемы. Никаких значительных изменений в процедуре легализации иностранных работников в России не было с 2009 года, а необходимость менять и упрощать процедуру давно назрела. Но есть и хорошие новости: летом мы встречались с представителями нового управления и договорились продолжать сотрудничество. Так что надежда на улучшение есть.

– Что можно сделать для дополнительного привлечения иностранных инвесторов в российскую экономику?

– Несмотря на то, что Россия в последние годы значительно улучшила свои позиции в рейтинге Doing Business и сейчас занимает 51 место из 189, в стране все еще необходимы структурные реформы. Также слишком велико влияние государства на экономику страны. Мы против зарегулированности, и выступаем как палата за максимально свободную экономику, конечно, с учетом имеющегося законодательства и социальной справедливости.

– Есть такое мнение, что у России свой путь развития, наша страна независима от деловых связей с иностранными партнерами. Согласны ли Вы с этим утверждением?

– В современном мире невозможно одной стране существовать изолированно и независимо от других государств. Нельзя отрицать политические, экономические, научные и культурные связи между разными странами. Когда весь мир развивается в направлении глобализации, не в национальных интересах России исключать себя из этого процесса. И должен отметить, что даже в режиме санкций, введенных вследствие конфликта на Украине, экономические связи России с Западом сохраняются.

ДАЖЕ В РЕЖИМЕ
САНКЦИЙ,
ВВЕДЕННЫХ
ВСЛЕДСТВИЕ
КОНФЛИКТА
НА УКРАИНЕ,
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
СВЯЗИ РОССИИ
С ЗАПАДОМ
СОХРАНЯЮТСЯ.

BUSINESS IS A FIRM BRIDGE BETWEEN **RUSSIA AND GERMANY**

Starting at least from the XVI century the West has been ever more actively interested in Russia as an economic partner. However, the last decades Western politicians, economists and analysts have been stating publicly that Russia is about to fall apart because of the economic mess and the ideological crisis. They impose sanctions, attacking in all directions. Despite all this, the relationship between the Russian and Western business communities does not lose its relevance, interest and growth. Our conversation with the chairman of the Russian-German Chamber of Commerce Matthias Shepp is dedicated to the topic of the development of partnership between Russia and Germany.

– If we examine the list of current activities planned by the Chamber, we can conclude that September will be very intense. Participation in the East Economic Forum, the Russian-German conference EcoEnergy Efficiency... Tell us more about the main goals and objectives you have formulated while taking part in these activities.

– I occupy this position for the fourth month and, of course, I want to learn all aspects of Russian-German economic relations in the shortest time, as well as to visit as many Russian regions as possible.

– The dates of the SPIEF-2017 are announced. Are you preparing for it? What is your opinion on the efficiency of these events?

– The St. Petersburg Economic Forum is a very important platform for us where business and government can engage in a dialogue. We plan to conduct a roundtable conference with the participation of German

companies within the framework of the forum. Now we think over the concept.

– In connection with the new economic environment – the fall of the ruble exchange rate and the application of sanctions to Russia, the rules of the game in relation to business structures have changed drastically. What do you think is necessary to preserve the trusty relationship between Russian and German businessmen?

– German and Russian companies are still willing to cooperate despite the deteriorated market conditions and political situation. I think that the economic cooperation prevents the deepening of divergence between the two countries and contributes to a more close political collaboration. This is a very difficult path, but I am convinced that the business is the firmest bridge between our countries at this time of political tension.

– The scope of operations of the Russian-German Chamber of Commerce includes a lot of services. Which of them are in the most demand as for today?

EVEN IN THE REGIME OF
SANCTIONS IMPOSED
AS THE RESULT OF THE
CONFLICT IN UKRAINE,
ECONOMIC RELATIONS
BETWEEN RUSSIA AND
THE WEST STILL REMAIN.

– Visits of the German delegations in Russia have become popular again after a year break. Entrepreneurs, accompanied by representatives of the ministries and governments of the federal states of Germany, visit not only Moscow but also regions to establish new or maintain existing business contacts, as well as to get acquainted with the real situation on the market. The Chamber of Commerce is now very active in the Russian regions, we arrange a lot of events, meetings of our working groups and committees outside the two capitals. Another successful service is due to the fact that many German companies are restructuring their sales system in the Russian market. They refuse to use resellers and distributors in favor of the direct work with clients. And we support them in registering their own LLCs in Russia.

– *The Russian legislation is also changing. If we talk about foreign partners, the very relevant topic is the transition of the Federal Migration Service under the subordination of the Ministry of Internal Affairs. Do you think that there will be difficulties in the organization of the working process with foreign employees? What kind of difficulties do you expect?*

– The transfer of functions of the migration service under the authority of the MIA is unfortunately accompanied by certain difficulties. We can see in practice that the cooperation of business with the competent authorities has got more complicated, and there are a number of reasons: there is a certain legal vacuum, there are technical difficulties, such as the absence of a fully-featured website of the new migration body, resulting in an information vacuum. Companies, which attract qualified foreign workers, just have no source of the correct information. All this complicates the already difficult procedure for the adoption of foreigners to work in Russia. Here, by the way, I see the second aspect of the problem. There have not been any significant changes in the procedure of legalization of foreign workers in Russia since 2009, and the need

to change and simplify the procedure has appeared long ago. But there is good news, in summer we met with the representatives of the new management and agreed to continue cooperation. So there is a hope for improvement.

– *What can be done to attract more foreign investors to the Russian economy?*

– Despite the fact that in recent years Russia has significantly improved its position in the Doing Business ranking and now it occupies 51 place out of 189, the country still needs structural reforms. Also, there is too much of state influence on the economy. We are against over-regulation, and our chamber stands for the free economy, of course, taking into account the existing legislation and social fairness.

– *There is an opinion that Russia has its own way of development, our country is independent from business relations with foreign partners. Do you agree with this statement?*

– In today's world one country cannot exist in isolation and independently of the other states. We cannot deny the political, economic, scientific and cultural ties between the different countries. When the whole world is moving towards globalization, it is not in Russia's national interest to exclude itself from this process. And I should note that even in the regime of sanctions imposed as the result of the conflict in Ukraine, economic relations between Russia and the West still remain.





БИЗНЕС В АФРИКЕ: ИНТЕРЕСНО И ПРИБЫЛЬНО

Особенности экспортно ориентированного взаимодействия со странами Африки

Торгово-промышленные объединения России должны выполнять роль инструмента неформальной дипломатии и активнее взаимодействовать с иностранным бизнесом, а также содействовать продвижению российского экспорта за рубеж – такую задачу поставил Президент Российской Федерации В.В. Путин на VII съезде ТПП.

Именно для реализации данной задачи при Торгово-промышленной палате Московской области был создан Региональный Совет по развитию отношений со странами Африки, который призван взаимодействовать с бизнес-сообществами регионов России и стран Африки и способствовать реализации сотрудничества в данном направлении. Основная цель РСРОСА – это развитие и координация внешне-экономического взаимодействия по сотрудничеству в различных направлениях с африканским континентом. Одно из приоритетных направлений для развития – экспорт.

Список направлений взаимодействия между бизнесом стран Африки и России обширен. Это и поставка медикаментов и медицинского оборудования, ветеринарных медикаментов, удобрений, строительного оборудования, транспорта, котельного оборудования, стройматериалов. Заинтересованность в отношениях

в сфере и сельского хозяйства, медицины, техники, науки и технологии, ТЭЦ, образования, IT-технологий, нефтегазового направления, плодоовощной торговли... И этот список можно продолжать долго. Основное наше конкурентное преимущество на данный момент – высокий курс доллара по отношению к рублю, что делает российскую продукцию конкурентоспособной.

При выводе товара или услуги на зарубежный рынок нужно четко выстроить алгоритм действий и соблюдать его. Всё это работает и в отношении экспорта в Африку.

1. Необходимо провести мониторинг рынка, то есть понять уровень спроса на товар или услугу.

2. Выявить конкурентоспособное преимущество вашего товара по отношению к конкуренту.

3. Определить какую форму взаимодействия ваша компания выберет для сотрудничества.

4. Произвести поиск потенциальных компаний – партнеров.

5. Заручиться поддержкой федеральных и региональных органов власти как с одной, так и с другой стороны.

6. Провести переговоры с подобранными компаниями-партнерами. Проработать договор и условия взаимодействия.

7. При необходимости привлечь финансовые институты поддержки (банки, частных инвесторов, государство).

8. Запустить пробную партию товара на рынок.

Однако есть одно существенное «НО»: Африка не хочет быть партнером «купи-продай». Африканский континент все чаще и чаще предлагает зарубежным компаниям создавать совместные производства (СП) и предприятия. На первый взгляд это пугает, и многие зарубежные компании даже не рассматривают такой вариант. А зря!

СП – это не всегда значит постройка высокотехнологичного завода, зачастую это просто цех по итоговой сборке или фасовки товара. Такие СП дают огромное преимущество иностранным компаниям. Просто необходимо учитывать, что африканские страны предлагают всяческие преференции и льготы иностранным компаниям, если те в свою очередь идут на создание СП.

Такие страны, как Китай, Индия, страны Европы уже поняли преимущество такого вида сотрудничества и активно

АФРИКА НЕ ХОЧЕТ БЫТЬ ПАРТНЕРОМ «КУПИ-ПРОДАЙ». АФРИКАНСКИЙ КОНТИНЕНТ ВСЕ ЧАЩЕ И ЧАЩЕ ПРЕДЛАГАЕТ ЗАРУБЕЖНЫМ КОМПАНИЯМ СОЗДАВАТЬ СОВМЕСТНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДПРИЯТИЯ.

покоряют африканский континент. Российские компании тоже должны принять и осознать, что экспорт в Африку возможен и может быть очень прибыльным, учитывая, что население африканского континента составляет 1,1 млрд человек. Просто нужно грамотно воспользоваться механизмами взаимодействия.

При помощи Регионального Совета ряд предпринимателей уже реализовали экспортные контракты, часть на стадии подписания договоров. Есть ряд компаний, которые работают по созданию Совместных Производств.

Конечно, нужно принять во внимание тот факт, что РСРОСА активно сотрудничает с федеральными министерствами и региональными органами власти, также с посольствами стран африканского Континента в РФ, и, конечно же, с бизнес-сообществами как африканского континента, так и РФ. Все это делает нашу работу наиболее продуктивной с выходом на максимально конкретный результат.

Одним из механизмов налаживания взаимодействия является обмен бизнес-делегациями.

Как ни странно, но именно после приезда делегации из Зимбабве в Московскую область началось активное взаимодействие бизнес-сообщества Московской области и Зимбабве.

Тот же самый результат был получен после приезда делегации из Объединенной Республики Танзания.

К счастью, на данный момент у нас нет опыта неудачного взаимодействия с бизнес-сообществом стран Африки. Потому что мы четко понимаем механизм взаимодействия и работаем не только с бизнес-сообществом, но и тесно взаимодействуем с государственными структурами. Поэтому вопрос негативного опыта по взаимодей-

ствию можно охарактеризовать, лишь опираясь на чужой опыт.

Самая главная ошибка предпринимателей – излишняя самоуверенность и непродуманность решений и действий, которые влекут за собой последствия в виде потери денег, зачастую немалых. Воспринимая Африку как не развитый континент, предприниматели допускают глобальную ошибку. Как и в любом деле, чтобы получить качественный результат, необходимо привлекать компетентных специалистов.

Африка разная и удивительная, это динамично развивающийся континент, где экзотические достопримечательности сочетаются с безграничными возможностями для бизнеса. Яркие и положительные впечатления гарантированы не только от посещений национальных парков и сафари, но и от бизнес-переговоров и заключенных впоследствии соглашений и контрактов.

Бизнес в Африке – это не только интересно, но и прибыльно.

BUSINESS IN AFRICA: INTERESTING AND PROFITABLE

The peculiar properties of export-oriented cooperation with African countries

The Regional Council for Development of Relations with African countries under the Chamber of Commerce and Industry of the Moscow region was established just for the implementation of this task. It is meant to interact with business communities of Russian regions and African countries and promote the realization of collaboration in this direction. The main goal of the RCDRA is to develop and coordinate foreign economic cooperation with the African continent in different directions. Export is one of the priorities of development.

The list of directions for interaction between African and Russian business is broad. It includes the supplies of medicines and medical equipment, veterinary preparations, fertilizers, construction equipment, vehicles, boiler equipment, construction materials. There is certain interest in cooperation in such fields as agriculture, medicine, engineering, science and technology, CHPP, education, information technologies, oil and gas extraction and refinery, horticultural trade etc. This list can be continued very long. Our main competitive advantage to this moment

is the high dollar-ruble exchange rate, which makes Russian products very competitive.

When one launches their good or service to the foreign market, they must compose a strict action plan and stick to it. All of this remains relevant as far as export to Africa is concerned.

Commercial and industrial associations of Russia must act as an instrument of informal diplomacy and cooperate more active with the foreign business as well as promote Russian exports. Such a task has been stated by the President of the Russian Federation Vladimir Putin on the VII meeting of the CCI.

1. It is important to conduct the market research in order to evaluate the demand for a good or service.

2. Find out the competitive advantage of your good in comparison to competitors.

3. Decide what form of interaction your company will choose for collaboration.





4. To undertake a search for potential partner companies.

5. Provide yourself with the support of federal and regional authorities on both sides.

6. Conduct negotiations with the chosen partner companies. Elaborate the contract and terms of interaction.

7. Get support from financial institutions (banks, private and state investors) if such a necessity exists.

8. Launch the trial consignment of the good (in case you use the "buy and sell" scheme).

But there is a significant objection: Africa does not want to be a "buy and sell" partner. The African continent proposes foreign companies to establish joint ventures (JV) more and more often. It might seem to be risky at first sight and lots of foreign companies does not even consider such a variant. This is a mistake.

The establishment of a JV does not always imply the construction of a high-tech plant, in many cases it is just an assembly or filling workshop. JVs of such a kind give foreign companies a huge advantage. It is to recognize that African countries propose different preferences and benefits for the foreign companies which establish JVs in Africa.

European countries as well as such countries as China and India have already understood the advantages of such a kind of cooperation and conquer actively the African continent. Russian companies have to realize and admit that exports to Africa is possible and can be very profitable, taking into consideration the fact, that the population of the African continent amounts to 1.1 bn people. One just must make use of the cooperation mechanisms.

A number of entrepreneurs have already executed export contracts with the help of

the Regional Council, others are currently negotiating agreements. There are a number of companies which work on the establishment of joint ventures.

It is definitely worth mentioning that the RCDRA collaborates actively with federal ministries and regional authorities as well as embassies of the African countries in the Russian federation and business communities both in Africa and in the Russian federation. All of this makes our work exceptionally productive with the most concrete result.

One of the mechanisms of building interaction is to exchange business-delegations.

For example, the active interaction between business communities of the Moscow region and Zimbabwe has started just after the arrival of the delegation from Zimbabwe to the Moscow region.

The same result was achieved after the arrival of the delegation from Tanzania.

Fortunately we have not had any negative experience of interaction with the African business community for the time being. That is due to our understanding of the interaction mechanism and tight cooperation not only with business but with the government institutions as well. That is why the negative experience can be considered only in the light of the others' experience.

The crucial mistake of the most entrepreneurs is excessive self-sufficiency and underdeveloped decision-making leading to material losses, which often amount to huge sums of money. Entrepreneurs make a global mistake considering Africa as an underdeveloped continent. As in any business it is necessary to attract competent specialists to achieve high-quality results.

Africa is various and amazing, it is a dynamically developing continent where exotic sights are combined with unlimited opportunities for business. Not only visiting national parks and safari but also successful business negotiations and concluded agreements and contracts guarantee bright and positive impressions.

Business in Africa is not only interesting, but profitable.

— AFRICA DOES NOT WANT TO BE A "BUY AND SELL" PARTNER. THE AFRICAN CONTINENT PROPOSES FOREIGN COMPANIES TO ESTABLISH JOINT VENTURES MORE AND MORE OFTEN. —



Экономика с умом

В 1604 году указом царя Бориса Годунова был основан город Томск – восточный форпост России, через который было налажено экономическое сотрудничество государства с Китаем, продолжено освоение Сибири и Дальнего Востока. Сегодня Томская область успешно сотрудничает и с Европой, и с Азией, а за основу промышленного развития региона томики взяли ведущий за Уралом научно-образовательный комплекс. Подробнее – губернатор Томской области Сергей Жвачкин.

– Сергей Анатольевич, каковы, на ваш взгляд, конкурентные преимущества Томской области, позволяющие развивать экономический потенциал и улучшать инвестиционный климат в регионе?

– Наш регион расположен в Западной Сибири, в самом сердце России. Площадь Томской области составляет 314 тысяч квадратных километров, что сопоставимо с площадью Англии и Японии. У нас живет чуть более 1 миллиона человек, но я уверен, что этот миллион – один из самых трудоспособных в России. Население нашего региона растет 10-й год подряд, средний возраст жите-

лей Томской области – всего 38 лет. И это время, когда человек уже полон опыта и еще полон сил.

Человеческий капитал в нашем регионе один из самых постоянных. Ведь каждый восьмой житель области – студент университета, каждый третий наш студент – иногородний, а каждый шестой – иностранец. За знаниями в Томск едут молодые люди из 75 российских регионов и 57 стран – от Соединенных Штатов и Венесуэлы до Конго и Зимбабве.

Томскую область по праву называют островом интеллекта в океане ресурсов. В Томске шесть государственных университетов, два из которых открыты в XIX веке первыми за Уралом, имеют статус национальных исследовательских и входят в число ведущих вузов страны. У нас есть нефтегазовый комплекс, атомная индустрия, нефте- и газохимия, лесопереработка, машиностроение.

– Расскажите об экспортном потенциале Томской области и государственной поддержке экспорта.

– Наш природный потенциал поистине неисчерпаем. Только леса мы можем заготавливать почти 40 миллионов кубометров ежегодно. А грибов, кедрового ореха, лекарственных трав и лесных ягод – свыше 33 тысяч тонн в год. Сегодня каждый десятый российский продукт из дикоросов произведен в Томской области.

Многие наши предприятия перерабатывают дары природы, производят рыбную продукцию, осваивают охотничьи ресурсы. Сегодня они занимаются не только продажей внутри России, но создают бренды и выходят с ними на международный рынок. Мы им в этом помогаем: ряд томских компаний уже имеют сертификат «БИО» и наращивают экспорт товаров в Европу и страны Азиатско-Тихоокеанского региона. А около

ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ
ЗАНИМАЕТ
12-Е МЕСТО В
НАЦИОНАЛЬНОМ
РЕЙТИНГЕ
ИНВЕСТИЦИОННОГО
КЛИМАТА АГЕНТСТВА
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ.

70% корейского рынка БАДов принадлежит томской высокотехнологичной компании «Артлайф».

Успешны на международных рынках не только переработчики природного сырья. Томская инновационная компания «Элком +» разработала программное обеспечение для радиосвязи на стадионах Рио-де-Жанейро во время чемпионата мира по футболу-2014. Также томские разработки применяются в системах связи главного офиса интернет-гиганта Facebook в Калифорнии, ведущих мировых гольф-клубов и метеостанций.

У нас действуют институты развития, в том числе, первая и лучшая в России особая экономическая зона технико-внедренческого типа. Сейчас в томской ОЭЗ работают более 60 компаний-резидентов, из них 10 – с участием иностранного капитала.

Мы запускаем два индустриальных парка и готовимся к открытию территории опережающего развития в крупнейшем российском ЗАТО – нашем Северске. Учитывая, что градообразующим в столице томских атомщиков является Сибирский химический комбинат, специализацией ТОРА станут химические технологии, которые отличает один из наиболее высоких экспортных потенциалов.

За год количество томских экспортеров из числа малого и среднего бизнеса выросло более чем на 10% – до 125 предприятий. Наш регион входит в число наиболее ориентированного на экспорт предпринимательства.

– *Численность занятых в малом бизнесе и индивидуальном предпринимательстве*

по стране к 2018 году должна вырасти до 20 миллионов человек. Каким видится этот показатель для Томской области?

– Сейчас около 130 тысяч жителей региона работают на предприятиях малого и среднего бизнеса – это 40% от общего числа занятых в экономике. По нашим оценкам, это число будет расти вместе с ростом малых предприятий (сегодня их около 44 тысяч) и их финансовым оборотом, который в 2016 году составил 275 миллиардов рублей.

– *Недавно в регионе был открыт завод по производству шлифованных и ламинированных древесно-стружечных плит компании «Томлесдрев». Реализация данного проекта соответствует стратегии импортозамещения. Какие еще высокотехнологичные предприятия планируется ввести в строй?*

– Новый завод ДСП – важное, но не единственное открытие 2016 года. Вместе с «СИБУРОм» мы завершили масштабный проект по модернизации предприятия «Томскнефтехим». В обновленный комплекс по производству полипропилена и полиэтилена «СИБУР» инвестировал более 10 миллиардов рублей. В модернизации использованы самые современные разработки, которые позволили нашим нефтехимикам улучшить характеристики существующих марок полиэтилена низкой плотности и полипропилена, значительно расширить ассортимент выпускаемой продукции.

Мы запустили обновленное производство формалина и концентрата, который широко используется в лесопереработке. Эту продукцию выпускает

единственное за Уралом предприятие – наша компания «Сибметахим». Проектная мощность нового завода – 80 тысяч тонн продукции в год. Ее уже поставляют на томские лесоперерабатывающие предприятия. И это яркий пример, как тесно в Томской области связаны самые разные, на первый взгляд, производства.

Мы подписали большой инвестиционный контракт с Минпромторгом, «Газпромом» и Томским электромеханическим заводом. На базе ТЭМЗа создаем уникальное для России производство технологического оборудования для магистральных трубопроводов.

Подчеркну, что импортозамещением мы в Томской области занимаемся с 2012 года, еще до того, как это занятие стало «модным» и обязательным. Сегодня тон этой работе задают такие томские предприятия, как ТЭМЗ, «Микран», «Сибкабель», «Манотомь», «ЭлеСи», «Элком +» и другие. А объем томской продукции только в «Газпроме» составил 3,5 миллиарда рублей в 2016-м году. А ведь еще совсем недавно, в 2012-м, этот показатель был всего 300 миллионов.

Среди компаний – стратегических партнеров региона у нас также «Газпром нефть», «СИБУР», «Российские сети», «Интер РАО».

Но на лаврах мы не почиваем, а помогаем бизнесу на всех этапах его развития, укрепляя связи наших предпринимателей с научно-образовательным комплексом, институтами развития и крупными промышленными партнерами.

A SMART ECONOMY

Tomsk was founded by the decree of the Tsar Boris Godunov in 1604. This is an eastern outpost of Russia, through which economic cooperation with China was established, exploration of Siberia and the Far East was continued. Today the Tomsk region successfully cooperates with both Europe and Asia and the leading scientific and educational complex beyond the Urals was chosen as a basis for the industrial development of the region. The governor of the Tomsk region Sergey Zhvachkin speaks in detail.

– *Sergey, in your opinion, what are the competitive advantages of the Tomsk region, allowing it to develop the economic potential and improve the investment climate in the region?*

– Our region is located in Western Siberia, in the very heart of Russia. The area of the Tomsk region is 314 thousand square kilometers, which is comparable to the area of England and Japan. We have a population of just over 1 million people, but I'm sure that this million is one of the most hardworking in Russia. The population of the region is growing 10 years in a row, the average age of the inhabitants of the Tomsk region is just 38 years. And it is the age, when one is already experienced and still full of energy.

The human capital in our region is one of the most constant. After all, every eighth citizen of the area is a university student, each

third student is from another city, and one in six is a foreigner. Young people from 75 Russian regions and 57 countries from the United States and Venezuela to Congo and Zimbabwe come to Tomsk for knowledge.

The Tomsk Region is called the island of intellect in the ocean of resources. There are 6 state universities in Tomsk, two of which were founded in the 19th century as the first universities beyond the Urals. They have the status of national research universities and are among the country's leading educational intuitions. We have oil and gas industry, nuclear industry, oil and gas chemistry, timber processing, mechanical engineering.

– *Tell us about the export potential of the Tomsk region and state support for exports.*

– Our natural potential is truly inexhaustible. We can harvest almost 40 million cubic meters of forest annually. The volume of mushrooms, pine nuts, herbs and wild berries supplied is more than 33 thousand tons per year. Today, every tenth Russian product made from wild crop is comes from the Tomsk region.



Many of our businesses process nature's gifts, produce fish products, exploit game resources. Today, they do not only sell in Russia, but also create brands and enter the international markets, we assist them in it. A number of Tomsk companies already have the certificate "BIO" and increase exports to Europe and countries of the Pacific rim. And about 70% of the Korean BADs market is occupied by the Tomsk high-tech company Artlife.

Not only the processors of natural raw materials are successful on the international markets. The Tomsk innovative company Elcom+ developed the software for radio communication in the stadiums of Rio de Janeiro during the World Cup 2014. The Tomsk developments are also used in the communication systems in the Californian headquarters of the internet-giant Facebook, in the world's leading golf-clubs and weather stations.

We have development institutions, including the first and the best Russia's technology development special economic zone. Now there are more than 60 resident companies

THE TOMSK REGION OCCUPIES THE 12TH PLACE IN THE NATIONAL RANKING OF THE INVESTMENT CLIMATE OF THE AGENCY FOR STRATEGIC INITIATIVES.

in the Tomsk SEZ, 10 of which are with the participation of foreign capital.

We launch two industrial parks and are preparing for the opening of a priority development area in the largest Russian ZATO, Seversk. The specialization of the priority development area will be chemical technology which has one of the highest export

a project corresponds to the strategy of import substitution. What other high-tech enterprises are planned to be put into operation?

– The new clipboard plant is an important but not the only opening in 2016. We have completed a large-scale modernization project of Tomskneftekhim with SIBUR which has invested more than 10 billion rubles into the renovated complex for polypropylene and polyethylene production. The latest innovations were implemented in the modernization, allowing our petrochemists to improve the specifications of existing types of low-density polyethylene and polypropylene, to expand significantly the range of products.

We launched an updated production of formalin and concentrate, which is widely used in the timber processing. Our company Sibmetakhim is the only manufacturer of such products beyond the Urals. The designed capacity of the new plant is 80 thousand tons of products per year. Tomsk processing companies are already supplied with these products. This is a bright example of close connection between very different at first glance manufacturing companies in the Tomsk region.

We signed a large-scale investment contract with the Ministry of Industry and Trade, Gazprom and Tomsk electromechanical plant. We are creating a unique Russian production of technological equipment for major pipelines on the basis of Tomsk electromechanical plant.

I would like to stress that the Tomsk region has been engaged in the import substitution since 2012, even before this occupation became "fashionable" and compulsory. Today, the tone of this work is set by such Tomsk enterprises as TEMZ, Micran, Sibkabel, Manotom, Elesi, Elcom + and others. And the volume of Tomsk production amounted to 3.5 billion rubles in 2016 in Gazprom alone. While not so long ago, in 2012, this figure accounted for just 300 million.

Gazprom Neft, SIBUR, Rosseti, Inter RAO are among the strategic partners of the region.

But we do not rest on our laurels and help businesses at all stages of their development, strengthening ties between our entrepreneurs, scientific and educational complex, development institutions and large industrial partners.

potentials given that the Siberian chemical combine is a city-forming enterprise for the nuclear capital of the Tomsk region.

The number of Tomsk exporters among small and medium business increased by more than 10% up to 125 companies in a year. The entrepreneurship of our region is one of the most export-oriented.

– *The number of employed in small and individual business is expected to grow to 20 million people across the country by 2018. What number do you expect for the Tomsk region?*

– As of today about 130 thousand inhabitants of the region are working in small and medium-sized businesses, this is 40% of the total number of employed in the economy. According to our estimates, this number will escalate with the growth of small enterprises (there are about 44 thousands of them now) and financial turnover, which amounted to 275 billion rubles in 2016.

– *Recently Tomlesdrev has opened a plant for the production of polished and laminated chipboards in the region. The realization of such*



Д. БУЦАЕВ:

Московская область, так уж исторически и территориально сложилось, всегда была привлекательна для инвесторов. Но в последние годы тенденция увеличения инвестиций в Подмоскovie заметно увеличивается. О том, как этого удастся достичь, какая работа ведется для привлечения инвесторов и какие отрасли сегодня интересны для бизнеса, наш разговор с заместителем председателя правительства Московской области – министром инвестиций и инноваций Денисом Буцаевым.

«ИНВЕСТОРАМ ВАЖНА ОТКРЫТОСТЬ ВЛАСТИ»

мателями, мы видим самые проблемные места бизнеса, среди которых земельные вопросы и технологическое присоединение к сетям при строительстве объектов «в чистом поле». Инвестор должен строить и вводить предприятие в эксплуатацию, а не собирать бумаги. Именно поэтому программа по созданию промышленных парков уже доказала свою востребованность.

– Чем привлекаете инвесторов: русским гостеприимством, выгодными ценами, условиями размещения?..

– Условия размещения, цены, максимальная открытость власти и полное сопровождение проектов. Недавно мы начали программу газификации промышленных парков «Центр», «Коледино», «Парфентьево» и «Есипово». Эти площадки включены в региональную программу «Развитие газификации Московской

– Денис Петрович, сколько сегодня действующих и в стадии строительства промышленных парков на территории Московской области?

– В Московской области на сегодняшний день действует 41 промышленный парк, в этом году начнут работу еще 10. Идея создать практически в каждом муниципалитете инфраструктурно подготовленную площадку возникла из необходимости развивать конкурентные преимущества региона – высококвалифицированные кадры, самый большой в стране рынок сбыта, логистика. Ежедневно находясь на связи с предприни-

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
ЗАНИМАЕТ ВТОРОЕ МЕСТО ПО
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ
ИНВЕСТОРОВ, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ
ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ ГРАМОТНОСТИ
НАШЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
СТРАТЕГИИ.

области до 2025 года» и получают газ уже до конца этого года. Резиденты только этих четырех парков вложат более 70 млрд рублей и создадут около 13,5 тысяч рабочих мест. Программа газификации, несомненно, будет продолжена.

– Как вы в целом оцениваете прошедший год для инвестиционного блока региона?

– По ряду показателей мы демонстрируем уверенный рост, что особенно приятно в непростые экономические времена. Общий уровень привлечения инвестиций, который вырос в 2016 г. на 10% и составил порядка 700 млрд руб., и, в частности, уровень привлечения иностранных инвестиций в Московской области очень достойный. Рост промышленного производства в прошлом году составил около 13%. Подмосковье удерживает второе место в Центральном федеральном округе по объему инвестиций в основной капитал и объему отгруженных товаров собственного производства. Отдельно отмечу, что согласно независимому рейтингу «Коммерсанта» и «ЭксперТА» Московская область занимает второе место по привлекательности для инвесторов, что является подтверждением грамотности нашей инвестиционной стратегии.

– Какое направление сегодня наиболее развито в Подмосковье: логистика, промзоны, научные парки, агронаправление?

– В этом отношении логичнее начать с того, что территории инвестиционного развития в разных сегментах экономики у нас развиваются параллельно. Вводятся в оборот земли сельскохозяйственного назначения, в наукоградах в скором времени появятся технико-внедренческие зоны, где научные разработки будут выходить на рынок, развиваются три инновационных кластера в Дубне, Долгопрудном и Пущине, созданы промышленные кластеры в Королеве и Фрязине. В Подмосковье расположены три особые экономические зоны – «Исток», «Дубна» и «Ступино Квадрат». В «Дубне» активно развиваются инновационные предприятия в сферах фармацевтики, медицинских приборов и изделий, электроники и других. «Исток» во Фрязине призван усилить электротехническое направление наукограда. «Ступино Квадрат», в свою очередь, ОЭЗ промышленно-производственного типа, там «сажаются» предприятия из разных отраслей экономики. Например, статус резидентов уже получили компании пищевой промышленности, производители hitech-оборудования, косметики, химической промышленности. Индустриальные парки сильны как раз тем, что могут разместить предприятия любых отраслей. Например, в Дмитровском районе в парке «Северное Шереметьево» открылся логистический комплекс «Мерседес-

Бенц», а в Ногинском районе в парке «Дега» открыт завод по производству насосов. Мы видим качественное изменение портфеля проектов: инвесторы приходят с крупными проектами в промышленность, науку и инновации все более активно.

– А на что в основном опираются резиденты, выбирая тот или иной парк для себя?

– Помимо соответствия площадки техническим требованиям проекта инвесторы зачастую нуждаются в сопровождении управляющих компаний и местных властей. Выбирая между несколькими схожими участками, инвестор предпочитает те локации, где на месте могут помочь, поддержать и подсказать. Именно поэтому мы постоянно акцентируем внимание местных властей на прямом и пос-

тоянным контакте с инвесторами. Плюс сопровождение со стороны Корпорации развития Московской области.

– Основная доля резидентов – это отечественный бизнес? Возрастает ли интерес к Подмосковью у иностранных инвесторов?

– И отечественные, и иностранные инвесторы достаточно активны. Количество successstories постоянно растет, к нам пришли крупнейшие мировые компании. С целью привлечения инвесторов мы принимаем участие в международных форумах, а также проводим роуд-шоу. В прошлом году побывали в Германии, в этом году рассматриваем Японию, Индию, Италию. При этом инвестиционный блок правительства сам проводит отраслевые форумы – научные и агропромышленные.



ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ
ПАРКИ СИЛЬНЫ
КАК РАЗ ТЕМ, ЧТО
МОГУТ РАЗМЕСТИТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ
ЛЮБЫХ ОТРАСЛЕЙ.

– 27-28 февраля состоится одно из самых значимых и громких мероприятий в экономической жизни страны – Российский инвестиционный форум в Сочи. Что вы от него ждете?

– Московская область – лидер по привлечению инвестиций в разные секторы экономики, нам интересно представить свои достижения и узнать про успехи коллег. Также программа работы делегации Московской области на каждом форуме максимально практична и нацелена на общение с инвесторами – действующими и потенциальными. Мы, в первую очередь, обратим внимание на вопросы поддержки промышленности, особенно в части специального инвестиционного контракта, проблемы комплексного развития территорий, а также интенсификации инвестиций в региональную и муниципальную инфраструктуру. Форум обещает быть богатым на события и новости.



DENIS BUTSAEV: «THE OPENESS OF THE AUTHORITIES IS IMPORTANT FOR INVESTORS»

The Moscow region, so it historically and geographically happened, has always been attractive to investors. But in recent years the trend of increasing investment in the Moscow region has increased considerably. For information on how this can be achieved, what work is being done to attract investors and which industries are interesting for business today, our conversation with Denis Butsaev, Vice Chairman of the Moscow Region Government, the Minister of Investments and Innovations.

– Denis Petrovich, how many are operating and under construction industrial parks in the Moscow region today?

– In the Moscow region today 41 industrial parks operate, this year 10 more are beginning to work. The idea of creating infrastructural prepared site in almost every municipality arose from the need to develop competitive advantages in the region – a highly qualified workforce, the country's largest market and logistics. Being in touch with entrepreneurs on a daily basis, we see the most problematic areas of business, including land issues and technological connection to the grid during construction of facilities “in the open field”. An investor should build and start-up facility, but not to collect papers. That is why the program on creation of industrial parks has already proved its relevance.

– How do you attract investors: Russian hospitality, favorable prices, conditions of accommodation..?

– These are the conditions of accommodation, prices, maximum openness of government and the full support of the projects. Recently we have started a program of gasification of industrial parks such as Center, Koledino, Parfentievskaya and Esipovo. These sites are included in the regional program “Development of gasification of the Moscow region until 2025” and are getting gas before the end of this year. Residents of only these four parks will invest more than 70 billion rubles and create about 13,500 jobs. The gasification program will no doubt continue.

– How do you generally rate the past year for the investment unit in the region?

– We are demonstrating the strong growth in a number of indicators which are especially nice in such difficult economic times. The general level of investment attraction, which grew by 10% in 2016 and reached about 700 billion rubles, and, in particular, the level of attracting foreign investment in the Moscow region, is very decent. The growth of industrial production was about 13% last year. Moscow holds the second place in the Central Federal District in terms of investment in the capital stock and the volume of shipped goods of own production. Separately, I note that, according to the independent rating of “Kommersant” and “Expert”, The Moscow region ranks second by the attractiveness for investors which is a confirmation of the literacy of our investment strategy.

– *What direction is the most developed in the Moscow region today: logistics, industrial zones, science parks, agricultural areas?*

– In this regard it is more logical to start with the fact that the area of investment development in different segments of the economy are developing in parallel. Agricultural land is entering into circulation shortly after the technology innovation zones will appear in the science cities, where scientific developments will go on the market, three innovative clusters is developing in Dubna, Dolgoprudnyand Pushchino, industrial clusters has created in Korolev and Fryazino. In Moscow there are three special economic zones – Istok, Dubna and StupinoKvadrat. In the Dubna is actively developing innovative businesses in the pharmaceutical fields, medical devices and products, electronics and others. Istok in Fрязино is designed to strengthen the electrical direction of Science City. StupinoKvadrat is, in turn, the EEZ of industrial type, there are “sit down” enterprises from different sectors of the economy. For example, the resident’s status have already received the companies of the food industry, producers of high-tech equipment, cosmetics and chemical industries. Industrial parks are strong exactly because they can accommodate businesses in all industries. For example, in the Dmitrov district in the park SevernoeSheremetyevo has opened a logistics complex “Mercedes-Benz”, and in the Noginsk district in the park Dega is opened a plant for the production of pumps. We see a qualitative change in the project portfolio: investors increasingly come with major projects in industry, science and innovation.

– *What reasons do the residents regard, choosing one or the other park for themselves?*

– In addition to meeting the technical requirements of the project site, investors often need to be accompanied by management companies and local authorities. Choosing between several similar sites, the investor prefers those locations where on site can get help, support and advice. That

is why we constantly focus attention of the local authorities in direct and constant contact with investors. Plus is the maintenance from the Development Corporation of the Moscow region.

– *Is the major share of residents represented by domestic business? Is the interest of foreign investors growing for the Moscow region?*

– Both domestic and foreign investors are quite active. The number of success stories is constantly growing, the world’s largest companies have come to us. In order to attract investors, we take part in international forums and also we carry out a road show. Last year we were in Germany, this year consider Japan, India, Italy. At the same time government investment unit conducts industry forums itself – the scientific and agribusiness.

INDUSTRIAL PARKS
ARE STRONG
BECAUSE THEY CAN
ACCOMMODATE
BUSINESSES IN ALL
INDUSTRIES



MOSCOW REGION
IS THE SECOND
MOST ATTRACTIVE
FOR INVESTORS,
WHICH IS A
CONFIRMATION OF
THE LITERACY OF
OUR INVESTMENT
STRATEGY

– *On February 27-28 takes place one of the most important and high-profile events in the economic life of the country – the Russian investment forum in Sochi. What do you expect from it?*

– Moscow Region is the leader in attracting investments in the different sectors of the economy, we are interested in presenting our achievements and learning about the successes of colleagues. The program of the delegation’s work of the Moscow Region on every forum is most practical and is aimed at communicating with investors – existing and potential. We, first of all, pay attention to the industry support questions, particularly in terms of special investment contract, the problems of complex development of the territories, as well as the intensification of investments into the regional and municipal infrastructure. Forum promises to be rich in events and news.



МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ:

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В 2016 году

по линии Корпорации развития Московской области

Корпорация развития Московской области – государственный институт, созданный правительством Подмосковья с целью привлечения инвестиций, сопровождения и реализации инвестиционных проектов в регионе. КРМО является «одним окном» для инвесторов, сопровождая проекты от подбора площадок до ввода в эксплуатацию производственных мощностей. Корпорация также создает и развивает индустриальные парки. Только с начала 2016 года Корпорацией проведен ряд мероприятий и подписаны соглашения по привлечению инвесторов, улучшению инвестиционного климата региона, а также развитию взаимодействия Подмосковья с международным сообществом. В данной статье отражены самые важные события в деятельности КРМО за первое полугодие 2016 года и даже немного больше.

МАРТ 2016

Руководитель Корпорации развития Московской области Тимур Андреев в рамках участия в бизнес-миссии в Японию и Республику Корея представил приоритетные инвестиционные проекты региона.

«В последние годы взаимоотношения Подмосковья и Кореи динамично развиваются. На территории Рузского муниципального района уже много лет успешно функционирует завод по производству холодильников, стиральных машин, телевизоров и аудиотехники компании LG-Electronics. Данный инвестиционный проект имеет большое значение как для Рузского района, так и для Подмосковья в целом: общий объем инвестиций составил 100 миллионов долларов США, а число новых рабочих мест, созданных на заводе, порядка двух тысяч. Приоритетные проекты Московской области заинтересовали корейских коллег, поэтому в будущем мы готовы и дальше реализовывать совместные проекты и оказывать всевозможную поддержку нашим партнерам», – отметил Тимур Андреев.

В рамках визита в японскую организацию по развитию внешней торговли Jetro руководитель Корпорации развития Московской области обменялся опытом привлечения инвесторов, а также обсудил меры государственной поддержки бизнеса, которые на сегодняшний день

существуют в России и Японии.

Всего за 4 дня участия в бизнес-миссии в Японию и Корею глава КРМО выступил с докладами на четырех инвестиционных семинарах, представил приоритетные проекты Подмосковья в различных отраслях, а также провел ряд переговоров с ведущими производителями двух стран, в том числе с Mitsubishi Electric Corporation, Fanuc Corporation, Nissan Motor Co. Ltd., Sysmex Corporation, KMEW Co. Ltd., Takeda Russia, DHOWA TECHNOS CO., Ltd., ITOCHU Corporation, BIOCAD, Shionogi & Co., Ltd., First Wood Co., Ltd., Yusen Logistics, DMG Mori Seiki, Chubu Economic Federation и другими компаниями.

«В ходе участия в мероприятиях бизнес-миссии мы увидели заинтересованность как японских, так и корейских партнеров в развитии своего бизнеса на территории Московской области. В Японии компании, специализирующиеся на автомобиле- и станкостроении, промышленном производстве и стройматериалах, активно интересовались в расширении производств в Подмосковье. В Корею это были компании-производители фармацевтики, косметологии, а также машиностроения. Одинаковый интерес в двух странах вызвали проекты по созданию совместных предприятий по производству медицинского оборудования. Развитие данного направления

актуально и для Японии, и для Кореи, и для нашей страны», – подвел итоги бизнес-миссии Тимур Андреев.

АПРЕЛЬ 2016

25 и 26 апреля 2016 года Корпорация развития Московской области презентовала инвестиционный потенциал Подмосковья в рамках роуд-шоу российских регионов в Париже.

«Французский бизнес проявил интерес к площадкам, имеющимся в Подмосковье, и проектам, которые запланированы для реализации. Были проведены переговоры с такими компаниями, как EIFFEL GROUP, Constructions métalliques, Rusu INGA, Président, Engie, KAPPA OIL SERVICES и многими другими, установлены новые контакты с предпринимателями, отраслевыми ассоциациями и детально обсуждены инвестиционные проекты и направления деятельности, наиболее приоритетные для инвестирования французскими партнерами», – прокомментировал глава КРМО.

МАЙ 2016

12 и 13 мая 2016 года Корпорация развития Московской области с Министерством инвестиций и инноваций Московской области и Российско-Германской Внешнеторговой палатой организовала деловой визит немецкой делегации в Подмосковье.

В рамках данного визита состоялся круглый стол на тему «Возможные формы отраслевой кооперации российских и германских предприятий в условиях новой реальности» с участием заместителя председателя правительства Московской области – министра инвестиций и инноваций Московской области Дениса Буцаева, руководителя Корпорации развития Московской области Тимура Андреева, представителей немецкой делегации и российского бизнеса в регионе.

В ходе встречи гостям был презентован инвестиционный потенциал региона, меры государственной поддержки инвесторов и инвестиционная инфраструктура Подмосковья. Также обсуждались формы отраслевой кооперации российских и немецких предприятий.

По словам Дениса Буцаева, немецкие предприятия, работающие на территории Московской области, дают региону несколько тысяч рабочих мест. «На территории Подмосковья расположены семь предприятий из Баден-Вюртемберга, созданы сотни рабочих мест, сотни миллионов евро были инвестированы в экономику региона. Шесть предприятий уже успешно работают, до конца текущего года в Подольском районе будет введен в эксплуатацию завод по производству насосов, общий объем инвестиций составит 2,2 млн евро», – сообщил зампред.

Тимур Андреев рассказал об инвестиционной привлекательности региона,

отметив, что в Подмосковье – 64 промышленных парка, в том числе 28 действующих, а также 3 экономические зоны. «В Московской области созданы все необходимые условия для развития бизнеса. На территории региона действуют около 200 компаний с участием немецкого капитала, среди них: «Кнауф», «Эрманн», «Хохланд Руссланд», «ОБИ», «МЕТРО» и многие другие», – подчеркнул глава КРМО.

В ходе дискуссии был затронут вопрос внедрения энергоэффективных техноло-

активно начинают приходить в регион. Финские компании, которые присутствовали на форуме, также проявили заинтересованность в развитии своего бизнеса именно в Подмосковье», – прокомментировал Тимур Андреев.

Одним из примеров успешной реализации проекта финской компании в Подмосковье является завод ООО «Валио» по производству плавленого сыра Viola, который также включает логистико-дистрибуционный центр. Завод введен в эксплуатацию в 2009 году в д. Ершово

СРЕДИ ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЕЙ – РАДИОЭЛЕКТРОНИКА, ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ И ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

гий. Власти Подмосковья готовы предоставить специальные меры поддержки компаниям, работающим в данной сфере. К ним, в том числе, относится включение энергосберегающих технологий в перечень условий, рекомендуемых к исполнению при строительстве социальных объектов.

26 мая 2016 года Корпорация развития Московской области приняла участие в ежегодном инвестиционном форуме финских компаний, который состоялся в посольстве Финляндии в Москве.

В форуме приняли участие финские инвесторы, которые уже осуществили свои инвестиции в России, и те, кто планирует дальше развивать свой бизнес, в том числе в Подмосковье. Финские специалисты поделились мнением об инвестиционных возможностях России, российских регионов, а также дали рекомендации по инвестиционному сотрудничеству с финскими компаниями.

«На протяжении многих лет в Московской области успешно функционирует ряд финских компаний, которые в свое время не побоялись инвестировать в развитие бизнеса в регионе. Отмечу, что Подмосковье обладает уникальным количеством площадок, которые готовы принять инвесторов с различными инвестиционными проектами – в сфере машиностроения, фармацевтики, сельского хозяйства. На данных площадках резидентам предоставляются льготы и преференции, меры федеральной и региональной поддержки. И, зная об этом, компании, которые уже успешно реализуют свой бизнес, продолжают его развивать и расширять. Например, финская компания Huhtamäki, которая выпускает пищевую упаковку и одноразовую посуду, уже имеет два завода в Московской области, она намерена расширить свое предприятие в Ивантеевке в 2016 году и создать до 100 новых рабочих мест. Видя успешный опыт реализации проектов своих коллег, новые зарубежные инвесторы все более

Одинцовского муниципального района. На нем также организовано производство молока и молочных продуктов, не содержащих молочный сахар лактозу. Объем инвестиций в данный проект составил более 100 млн долл. США, объем выпускаемой продукции в натуральном выражении – около 8 тыс. тонн плавленых сыров в год, а в денежном выражении – порядка 675 млн руб. На заводе создано около 100 новых рабочих мест. В марте 2016 года на заводе Valio в Московской области – единственном собственном заводе компании в России – была запущена новая линия для производства плавленого сыра.

Кроме того, в прошлом году состоялось торжественное открытие завода ООО «Колос-Экспресс», входящего в состав группы компаний Myllyn Paras, по производству пищевых продуктов из злаковых зерновых культур. Общая площадь завода составляет 10 тыс. кв. метров, его мощность – 25000 т готовой продукции в год. Объем инвестиций в строительство составил 40 млн евро, было создано 70 новых рабочих мест.

27 мая 2016 года руководитель Корпорации развития Московской области Тимур Андреев принял участие во встрече заместителя председателя правительства Московской области – министра инвестиций и инноваций Московской области Дениса Буцаева с чрезвычайным и полномочным послом Швеции в Российской Федерации Петером Эриксоном.

«В Московской области есть две шведские компании, которые служат ярким примером успешной реализации инвестиционных проектов. Это всемирно известные Oriflame и Ikea. Объем инвестиций в строительство завода Oriflame в Ногинском районе составил 150 млн евро. При этом было создано порядка 850 рабочих мест. Начиная с 2000 года, Ikea ведет активное освоение рынка Московской области и России. Первый российский магазин Ikea открыла в городском округе Химки. Затем последо-

вало открытие магазинов в Ленинском муниципальном районе, городском округе Котельники и т.д. Шведские компании, которые присутствовали сегодня на встрече, заинтересованы в дальнейшем совместном сотрудничестве в рамках реализации инвестиционных проектов на территории Московской области», – отметил Тимур Андреев.

Всего на территории Подмоскovie зарегистрировано около 15 компаний с участием шведского капитала в сферах производства косметических средств, пищевой упаковки, строительства торгово-развлекательных центров, оптовой торговли, наиболее крупные из них: Ikea, Scania, Volvo, TetraPak, Oriflame, AlfaLaval. По объему инвестиций и по объему созданных рабочих мест Швеция является одним из лидеров: 27 тысяч рабочих мест и более 55 млрд рублей прямых инвестиций.

«Мы ожидаем прихода новых шведских компаний, которые не присутствовали до этого на территории Московской области. Это будут, в том числе, торговые компании и компании, занятые в обрабатывающей промышленности. Всего ожидается около пяти новых проектов в пределах 2-3 лет», – сообщил Денис Буцаев.

Объем инвестиций в данные проекты составит более полумиллиарда долларов. Некоторые проекты подразумевают вложение инвестиций в пределах периода от двух до трех лет.

ИЮНЬ 2016

2 июня 2016 года КРМО организовала круглый стол с китайским бизнесом «Московская область и Китай: широкие перспективы сотрудничества».

В рамках мероприятия состоялось обсуждение перспектив взаимодействия и сотрудничества Московской области и Китая в сфере сельского хозяйства, промышленного производства и станкостроения, а также презентация компаний-участников делегации КНР и их имеющегося интереса к Московской области в части сотрудничества и реализации инвестиционных проектов в данных отраслях, а также представление компаний Подмоскovie, заинтересованных в сотрудничестве с Китаем.

В завершении круглого стола Корпорация развития Московской области подписала соглашение о сотрудничестве с китайской Ассоциацией развития и планирования деятельности предприятий за рубежом. Со стороны КРМО соглашение подписал руководитель Корпорации развития Московской области Тимур Андреев, со стороны китайской Ассоциации – генеральный секретарь г-н Хэ Чжэньвэй.

«Подписывая данный документ, мы пришли с г-м Хэ Чжэньвэй к единому мнению, что в бизнесе главное доверие.

Без него не получится плодотворное сотрудничество. Соглашение позволит нам получать всю необходимую информацию для проработки вариантов реализации инвестиционных проектов. Отмечу, что китайские партнеры планируют создание совместного производства на территории Московской области. Мы давно общаемся с представителями китайских компаний, которые приняли участие в круглом столе. Между нами уже достигнуты определенные договоренности. Теперь мы переходим к практической части нашего взаимодействия – проработке вариантов реализации совместных инвестиционных проектов на территории Подмоскovie», – сообщил Тимур Андреев.

16 июня 2016 года руководитель Корпорации развития Московской области в рамках участия в Петербургском международном экономическом форуме выступил в презентационной зоне SPIEF Investment&BusinessExpo.

Тимур Андреев представил инвестиционные возможности Московской области и приоритетные инвестиционные проекты в сфере агропромышленности, производства автокомпонентов, химической, фармацевтической и пищевой промышленности, производства медицинского оборудования.

«В ближайшее время мы планируем активно привлекать инвестиции в развитие станкостроения, чтобы заниматься индустриализацией экономики. Это основа технологического суверенитета нашей страны. Мы уже договорились о создании совместного предприятия в этой области с китайскими партнерами. Также среди приоритетных отраслей – радиоэлектроника, фармацевтическая и химическая промышленности. Несмотря на непростую ситуацию в экономике, инвесторы продолжают активно интересоваться развитием бизнеса в Московской области. Поэтому с уверенностью могу сказать, что все, что мы запланировали, будет реализовано», – подчеркнул глава КРМО.

И НЕМНОГО БОЛЬШЕ: ИЮЛЬ 2016

С 11 по 13 июля 2016 года руководитель Корпорации развития Московской области Тимур Андреев принял участие в международной промышленной выставке «ИННОПРОМ-2016», которая прошла в Екатеринбурге.

В рамках выставки глава Корпорации подписал соглашения о сотрудничестве с Конфедерацией индийской промышленности, которое состоялось в присутствии министра промышленности и торговли РФ Дениса Мантурова и министра торговли и промышленности Индии Нирмала Ситхараман, а также с Ассоциацией итальянских промышлен-

ников «Конфедерация итальянской промышленности».

«Мы познакомились с коллегами из Конфедерации индийской промышленности на Петербургском международном экономическом форуме и договорились о совместном сотрудничестве в перспективе. Индийские компании проявляют интерес в создании совместных производств на территории Московской области. Мы рассчитываем на долгосрочное сотрудничество, открытие предприятий и создание новых рабочих мест в регионе. Что касается Италии, то мы планируем укреплять и расширять тесные и долгосрочные взаимоотношения с этой страной. Ее предприниматели заинтересованы в развитии своего бизнеса в России, в том числе на территории Московской области, в сфере текстильной промышленности, металлургии, сельском хозяйстве, здравоохранении, высоких технологиях и других отраслях. Уже сейчас в Подмоскovie зарегистрирована 51 компания с участием итальянского капитала, среди которых Перфетти Ван Мелле, Марацци ГруппоЧерамике, Группо Конкорде С.п.А., Ла Фортецца С.п.А и другие. Подписание соглашений будет способствовать более тесным взаимодействиям с бизнесом данных стран. Я уверен, что в ближайшее время мы увидим плоды данных соглашений – новые совместные производства в сфере сельского хозяйства, здравоохранения, высоких технологий», – отметил Тимур Андреев.

Кроме того, в ходе «ИННОПРОМ-2016» глава КРМО выступил на инвестиционной сессии «Развитие производственного бизнеса в России. Инструменты локализации производства иностранных компаний», организованной Ассоциацией индустриальных парков, где рассказал об инвестиционных площадках Подмоскovie и мерах государственной поддержки инвесторов.

Подводя итоги участия в выставке, Тимур Андреев подчеркнул: «Одним из важных событий стало подписание меморандума ГК «Пенетрон-Россия» о сотрудничестве гидроизоляционных материалов на территории подмосковного индустриального парка VICTORIA INDUSTRIAL PARK. Отмечу, что «ИННОПРОМ-2016» – это отличная площадка для налаживания новых деловых контактов. Мы провели переговоры с представителями более 80 российских и иностранных компаний, подписали соглашения о сотрудничестве с иностранными ассоциациями, приняли участие в Российско-Индийском, Российско-Корейском бизнес-форумах и Российско-Германском круглом столе. Мы продолжаем общение с заинтересованными в создании совместных производств компаниями».



THE MOSCOW REGION:

THE DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL COOPERATION IN 2016

by Moscow Region Development Corporation

Moscow Region Development Corporation is the state institution established by the government of the Moscow region with the aim to attract investment, maintain and realize investment projects in the region. MRDC is the «One-stop shop» for investors which maintains projects from the selection of location to putting the facilities into operation. The Corporation also deals with the establishment and development of the industrial parks. Since the beginning of 2016 the Corporation has arranged a number of events and signed agreements on the investment attraction, improvement of the investment climate in the region as well as the development of the cooperation of the Moscow region with the international community. The most important events in the MRDC's work of the first half of 2016 are represented in this article.

MARCH 2016

MRDC CEO Timur Andreev represented the priority investment projects of the region within the business mission to Japan and the Republic of Korea.

«The interrelations between the Moscow region and the Republic of Korea have been developing dynamically over the last years. A plant where refrigerators, washing machines, TV sets and audio equipment of LG-Electronics are produced functions successfully in the Ruzsky municipal district for many years. The given investment project has a great significance for the Ruzsky district and the Moscow region in general. The total investment amounted to \$100 million; about 2 thousand jobs were created. The priority projects of the Moscow region have drawn the interest of the Korean

colleagues, that is why we are willing to implement joint projects and render our partners every assistance in the future», noted Mr. Andreev.

Within his visit to the Japan External Trade Organization (JETRO) MRDC CEO shared the expertise of investors' attraction and discussed the measures of government support for business which exist in Russia and Japan up to date.

In the span of just 4 days of the participation in the business mission in Japan and Korea the head of MRDC made reports at 4 investment seminars, introduced the priority projects of the Moscow region in different industries and conducted a number of negotiations with the leading manufacturers of 2 countries including Mitsubishi Electric Corporation, Fanuc Corporation, Nissan Motor Co. Ltd., Sysmex Corporation, KMEW Co. Ltd., Takeda Russia, DHOWA TECHNOS CO., Ltd., ITOCHU Corporation, BIOCAD, Shionogi & Co., Ltd., First Wood Co., Ltd., Yusen Logistics, DMG Mori Seiki, Chubu Economic Federation and other companies.

«During the participation in the arrangements of the business mission we have seen that both Japanese and Korean partners are interested in the development of their business in the Moscow region. In Japan companies specializing in automobile and machine-tool production, industrial production and construction materials have expressed their interest in the expansion of production facilities in the Moscow region. The Korean manufacturers of pharmaceuticals and cosmetics as well as mechanical engineering companies have been concerned with this topic too. The projects of joint ventures in medical equipment production have caused the same interest in the two countries. The development in this direction is topical for both Japan and Korea as well as for our country», said Mr. Andreev, summing up the results of the business mission's work.

APRIL 2016

April 25-26 2016 Moscow Region Development Corporation presented the investment potential of the Moscow region within the framework of the road show of Russian regions in Paris.

«French business expressed interest in the facilities of the Moscow region and projects which are to be implemented. We have conducted negotiations with such companies as EIFFEL GROUP, Constructiionsmétalliques, Rusu INGA, Président, Engie, KAPPAOILSERVICES and many others, established new contacts with entrepreneurs, industry associations and discussed in detail investment projects and areas of activities, which are of the highest priority for the French partners», the head of MRDC commented.

MAY 2016

May 12-13 2016 MRDC, the Ministry of Investments and Innovations of the Moscow Region and the Russian-German Chamber of Commerce arranged a business visit of the German delegation to Moscow.

A roundtable discussion on the topic "Possible forms of industrial cooperation between Russian and German enterprises in the context of the new reality" took place within the framework of this visit. Denis Butsaev, Deputy Chairman of the Moscow Region Government – Minister of Investments and Innovations of the Moscow Region, and Timur Andreev, the head of Moscow Region Development Corporation as well as the representatives of the German delegation and Russian business have participated in the conference.

In the course of the meeting the investment potential of the region, the measures of state support of investors and the investment infrastructure of the Moscow region were presented to the guests. The forms of industry-specific cooperation between Russian and German companies were also discussed.

According to Mr. Butsaev, German enterprises operating in the Moscow region give it a few thousand jobs. «There are seven companies from Baden-Württemberg in the territory of the Moscow region, hundreds of jobs have been created and hundreds of millions euros have been invested in the region's economy. As of today six companies are operating successfully, by the end of the year a pump manufacturing plant will be put into operation in the Podolsky district, the total investment amounted to 2.2 million euros», the deputy chairman reported.

Timur Andreev described the investment attractiveness of the region, noting that there are 64 industrial parks, 28 of which are in service as well as 3 economic zones in the Moscow region. «All the necessary conditions for business development are created in the Moscow region. About 200 companies with German capital operate in the territory of the region, among them: Knauf, Ehrmann, Hochland Russland, OBI, Metro and many others», MRDC CEO emphasized.

Over the course of the discussion the issue of introduction of the energy efficient technologies was touched upon.

The Moscow region authorities are ready to provide special support measures for companies operating in this sphere. Among other things these measures include the use of energy-saving technologies to be listed as a recommended requirement during the construction of social facilities.

On May 26 2016 Moscow Region Development Corporation participated



AMONG OTHER
PRIORITY SECTORS
ARE RADIO
ELECTRONICS,
PHARMACEUTICAL
AND CHEMICAL
INDUSTRIES.

in the annual investment forum of the Finnish companies, which took place at the Embassy of Finland in Moscow.

The forum was attended by Finnish investors who have already made their investments in Russia, and those who plan to develop their business further. The Moscow region is one of the locations of interest. Finnish experts shared their views on investment opportunities of Russia and Russian regions, as well as gave recommendations on the investment cooperation with Finnish companies.

For many years a number of Finnish companies which once ventured to invest in business development in the Moscow region have successfully operated there. I would like to note that the Moscow region has a unique number of sites that are ready to host investors with different investment projects, for example, in such fields as mechanical engineering, pharmaceuticals and agriculture. The residents of these sites are provided with benefits and preferences, measures of federal and regional support. Being aware of this fact companies, that already operate there successfully, continue to develop and expand their businesses. For example, Finnish company Huhtamaki, which manufactures food packaging and disposable tableware, owns two factories in the Moscow region and intends to expand its enterprise in Ivanteyevka in 2016 creating up to 100 new jobs. In the light of the successful experience of their colleagues, new foreign investors enter the region ever

more actively. Finnish companies which attended the forum also expressed their particular interest in the development of their businesses in the Moscow region», Mr. Andreev commented.

The example of the successful implementation of the project by a Finnish company in the Moscow region is the factory of Valio Ltd. where processed cheese Viola is produced and which also includes a logistics and distribution center. The plant was put into operation in 2009 in the village of Ershovo of the Odintsovsky municipal district. It also produces milk and dairy products that do not contain milk sugar lactose. The investment in this project amounted to more than \$100 million, the volume of production is about 8 thousand tons of processed cheese per year in physical terms and about 675 million rubles in monetary terms. The plant created about 100 new jobs. In March 2016 a new processed cheese production line was launched in the Valio factory in the Moscow region which is the only enterprise owned by the company in Russia.

In addition to this, last year the grand opening of the plant of Kolos-Express LLC, which is the part of the Myllyn Paras group, a producer of grain-based food products, took place. The total area of the factory is 10 thousand squaremeters, its capacity amounts 25,000 tons of finished products per year. The investments in construction amounted to 40 million euros, 70 new jobs were created.

On May 27 2016 Moscow Region Development Corporation CEO Timur Andreev took part in the meeting of Denis Butsaev, Deputy Chairman of the Moscow Region Government – Minister of Investments and Innovations of the Moscow Region with the Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of Sweden to the Russian Federation Peter Ericson.

«In the Moscow region there are two Swedish companies, which serve as examples of the successful implementation of investment projects. These are internationally renowned Oriflame and Ikea. The investment in construction of the Oriflame factory in the Noginsky district amounted to 150 million euros. As the result about 850 jobs were created. Since 2000 Ikea has been actively developing the market of the Moscow region and the Russian market in general. Ikea's first store in Russia was opened in the urban district of Khimki. It was followed with the opening of stores in the Leninsky municipal district, the urban district of Kotelniki etc. Swedish companies that were present at the meeting, are interested in further cooperation on implementation of investment projects in the territory of the Moscow region», Mr. Andreev noted.

There are about 15 companies with Swedish capital in the Moscow region. They represent such areas as production of

cosmetics, food packaging, construction of shopping malls, wholesale trade. The largest of them are Ikea, Scania, Volvo, TetraPak, Oriflame, AlfaLaval. Sweden is one of the leaders in terms of investment volumes and creation of jobs: 27 thousand jobs and more than 55 billion rubles of direct investment.

«We look forward to new Swedish companies which have not been present in the Moscow region before entering this market. These will be, among others, trading companies and companies engaged in the manufacturing industry. We expect about 5 new projects within 2-3 years», reports Mr. Butsaev.

The amount of investment in these projects will amount to more than half a billion dollars. Some projects suppose investment within a period of 2-3 years.

JUNE 2016

On June 2 2016 MRDC arranged a roundtable discussion with Chinese business «The Moscow region and China: wide prospects for cooperation».

The event included the discussion of the prospects of interaction and cooperation of the Moscow region and China in the field of agriculture, industrial and machine-tool production, as well as the presentation of the companies participating in the Chinese delegation and their interest in the Moscow region concerning cooperation and implementation of investment projects in these industries. The Moscow region companies interested in cooperation with China were also presented at the discussion.

At the end of the roundtable discussion Moscow Region Development Corporation has signed an agreement on the cooperation with China Industrial Overseas Development & Planning Association (CODA). MRDC CEO Timur Andreev has signed the agreement from the MRDC side, the Chinese Association was represented by Secretary General Mr. He Zhenwei.

«By signing this document we have come to the consensus that the main thing in business is confidence. A fruitful cooperation is impossible without it. The agreement will allow us to obtain all the necessary information for the elaboration of options for the implementation of investment projects. I would like to note that the Chinese partners plan to establish a joint venture in the Moscow region. We have been communicating for a long time with the representatives of Chinese companies which took part in the roundtable discussion. We have already come to a certain accord. Now we proceed to the practical part of our interaction, that is the elaboration of options for the implementation of common investment projects in the territory of the Moscow region», Mr. Andreev reported.

On June 16 2016 the head of MRDC made a report at the exhibition SPIEF Investment

& Business Expo within the framework of the St. Petersburg International Economic Forum.

Timur Andreev presented the investment opportunities of the Moscow region and the priority investment projects in the field of agro-industry, the production of automotive components, chemical, pharmaceutical and food industry, production of medical equipment.

«We plan to attract investment in the development of machine-tool production in the nearest time in order to deal with the industrialization of the economy. This is the basis of the technological independence of our country. We have already agreed upon the establishment of a joint venture with the Chinese partners in this field. Among other priority industries are radio electronics, pharmaceutical and chemical industries. Despite the complicated situation in the economy, investors continue to express their interest in developing business in the Moscow region. Therefore, I can say for sure that everything that we have scheduled, will be realized», the head of the MRDC emphasized.

AND A LITTLE MORE: JULY 2016

From 11 to 13 of July 2016, the head of MRDC Timur Andreev took part in the International Industrial Exhibition «INNOPROM-2016» held in Yekaterinburg.

During the exhibition held in the presence of Minister of Industry and Trade Denis Manturov and Minister of Commerce and Industry of India Nirmala Sitharaman, the

enterprises and creation of new jobs in the region. As for Italy, we plan to strengthen and expand close and long-term relationships with this country. Its entrepreneurs are interested in developing their business in Russia, including the Moscow region, in the field of textile industry, metallurgy, agriculture, health care, high-tech and other industries. Even now there are 51 registered companies with Italian capital in the Moscow region, including Perfetti Van Melle, Marazzi Gruppo Chermike, Gruppo Concorde SpA, La Fortezza SpA and others. These agreements will contribute to closer cooperation with business of these countries. I am sure that soon we will see the fruits of these agreements such as new joint ventures in the field of agriculture, health care, high technology», Mr. Andreev said.

In addition, during INNOPROM-2016 the head of MRDC made a report at the investment session «The development of industrial business in Russia. Instruments of localization of foreign companies' production» organized by the Association of Industrial Parks. He spoke about the investment areas of the Moscow region and the measures of state support of investors.

Summing up the results of his participation in the exhibition, Mr. Andreev said: «One of the important events was the signing of the memorandum with the SOE Penetron-Russia aimed at the building of a new innovative production of waterproofing materials in the territory of VICTORIA INDUSTRIAL PARK in the Moscow region. I should note that INNOPROM-

SWEDEN IS ONE OF THE LEADERS IN
TERMS OF INVESTMENT VOLUMES
AND CREATION OF JOBS: 27
THOUSAND JOBS AND MORE THAN
55 BILLION RUBLES OF DIRECT
INVESTMENT

head of the Corporation signed cooperation agreements with the Confederation of Indian Industry and with the Association of Italian Industrialists from the Confederation of Italian industry.

«We have got acquainted with the colleagues from the Confederation of Indian Industry at the St. Petersburg International Economic Forum, and agreed on cooperation in the future. Indian companies are interested in setting up joint ventures in the Moscow region. We account for long-term cooperation, establishment of

2016 is a perfect platform for establishing new business contacts. We conducted negotiations with the representatives of more than 80 Russian and foreign companies, signed agreements on cooperation with foreign associations, took part in the Russian-Indian, Russian-Korean business forums and the Russian-German roundtable. We continue to communicate with companies interested in the creation of joint ventures».

«ЗЕМЛЯ ДЛЯ ЖИЗНИ» – ПРОМОКРУГ КОТОВО



Александр Зотов,
генеральный директор
ООО «Нарпромразвитие».

Концепция градостроительного и социально-экономического развития территории, расположенной в сельском поселении Атепцевское Наро-Фоминского района Московской области, больше похожа на фантастику. Но застройщик ООО «Нарпромразвитие» (группа компаний «Элинар») считает – всё более чем реально, и постепенно, шаг за шагом, воплощает в жизнь все задуманное. Группа компаний «Элинар» является вертикально интегрированным международным холдингом, который объединяет более 20 высокотехнологичных производственных предприятий на территории России и за рубежом (Бельгия, Чехия, Малайзия, США, Китай). Компания выделяет три основных направления: предприятия электротехнического направления (электроизоляционные и полимерные материалы), предприятия сельскохозяйственного направления (птица, мясомолочное производство), а также девелоперскую деятельность.

К проектам последнего относится комплексное освоение территории «Земля для жизни», что является социально и экономически значимым проектом для Наро-Фоминского района и Московской области в целом. На территории 1,544 га на текущий момент развивается индустриальный парк «Котово» (579 га) и парк активного отдыха «Чудеса света» (218 га). В планах компании – создание индустриального парка «Рождество» (422 га) и жилого района «Атепцевский» (325 га). Развитие данной территории планирует до 2025 года.

Основополагающей стала идея создания индустриального парка «Котово». Еще тогда инвестор правильно оценил выгодную транспортную доступность и наличие высококвалифицированных кадров на территории Наро-Фоминского района:

- 55 километров от МКАД;
- 10 километров от Новой Москвы;
- 1,5 км от Наро-Фоминска;
- крупнейшие транспортные артерии Московской области – федеральная трасса М-3 «Украина» на востоке, ЦКАД на юге, железнодорожная ветка Москва-

Киев на западе и будущая «Северная роща» на северо-востоке.

Для обеспечения производственной деятельности резидентов был построен мощный комплекс инженерной инфраструктуры, в частности, питающий центр «Котово» мощностью 40 МВА, 2 ВЗУ общей мощностью 4000 м3 а также проложен газопровод мощностью 27 000 м3/час.

Индустриальный парк «Котово» состоит из трех зон: западной, северной и южной, общей площадью 323 га.

Его функциональное зонирование выглядит следующим образом: зона производственной застройки займет 157 га, жилая застройка – 78,9 га, общественно-деловая застройка – 74,3 га. Остальная площадь будет отдана под рекреационные зоны, инженерно-коммунальной и транспортной инфраструктуры. Благодаря коммерческой застройке рабочими местами будут обеспечены 26 800 человек.

Развитая инфраструктура – еще один существенный фактор для размещения предприятий на территории Котово. Инвестор заранее предусмотрел возможность проживания сотрудников предприятий рядом с местом работы, особенно это интересно для иностранных предприятий. Жилая застройка представлена многоэтажными жилыми домами (3-9 этажей), поликлиникой, школой и

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗОН ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «КОТОВО»

Характеристики промышленных зон индустриального парка «Котово»				
Название зоны	Площадь общая (свободная) Га	Мощности инженерной инфраструктуры		
		Электроснабжение МВА	Водоснабжение м3/сут	Газоснабжение м3/час
Западная	62 (12,5)	7	1200	5000
Северная	175 (99)	8	1700	6500
Южная	86 (60)	8	2000	6500

детскими садами. Также на территории парка отведена зона под строительство «Ритейл-парка».

На данный момент на территории индустриального парка «Котово» разместили свои производства следующие компании:

- Домостроительный комбинат «Град»
- Группа компаний «ПИК» – один из крупнейших застройщиков жилья в России.
- Группа компаний «Соехран» – мировой лидер в экструзии полистирола для производства упаковки в пищевой промышленности.
- Компания «Автобау» – одна из самых передовых и высокотехнологичных компаний, занимающихся производством и монтажом грузовой и крупногабаритной техники.
- «Котовотара» (производство гофрокартона) и «Салфатекс» (производство бумажных изделий).

Сегодня управляющая компания создает все условия для будущих и текущих резидентов, среди которых аренда и продажа земельных участков, проектирование и строительство производства по проекту резидента «под ключ», финансовые консультации по структурированию сделок, услуги по хранению от 1 000 кв.м, эксплуатация инженерных сетей и территории производственного комп-



лекса, функции технического заказчика, предоставление инженерных, правовых, консалтинговых, маркетинговых услуг, комплексное сопровождение при получении всей необходимой разрешительной документации, помощь в получении мер государственной поддержки.

Проект активно развивается при поддержке правительства Московской области. Объем инвестиций в проект составит около 73,3 млрд рублей, это 2,3 млрд годовых налоговых отчислений в бюджет, количество создаваемых рабочих мест 11,7 тыс. при дефиците рабочих мест в Наро-Фоминском районе 39 тыс.

Создание индустриального парка – инструмент привлечения инвесторов, развития предпринимательства, оптимизации бизнеса, увеличения доли налоговых поступлений в бюджет.



«LAND FOR LIFE» – INDUSTRIAL PARK KOTOVO

The concept of urban and socio-economic development of the area, located in the rural settlement Ateptsevskoe in the Naro-Fominsky district of the Moscow region looks like a fiction. But the developer Narpromrazvitie Ltd. (the Elinar group) considers that it is all over really and gradually, step by step, implements all plans.

The group of companies Elinar is an international vertically integrated holding company, which consolidates more than 20 high-tech manufacturing plants in Russia and abroad (the China, the Czech Republic, Belgium, Malaysia). The company distinguishes three main directions: the farming direction (poultry, meat and milk production), the electrical engineering (electrical insulating and polymeric materials), as well as the real estate development activity.

The projects of the latter direction include complex development of the area "Land for Life", which is a socially and economically significant project for the Naro-Fominsky district and for the Moscow region in general. The industrial park Kotovo (579 ha) and the activity park Wonders of the world (218 ha) are currently being developed on the territory of 1,544 hectares. The company's plans are the creation of the Christmas industrial park (422 ha) and the residential district Ateptsevsky (325 ha). The development of this area is planned to be finished until 2025.

The fundamental idea was the creation of the industrial park Kotovo. Back then, the proprietor has correctly assessed the advantageous transport accessibility and the availability of highly qualified personnel in the territory of the Naro-Fominsky district:

- 55 km from Moscow;
- 10 km from the New Moscow;
- 1.5 km from Naro-Fominsk;
- the proximity to the major transport

arteries of the Moscow region: the federal highway M-3 «Ukraine» is in the east, the Central Ring Road is in the south, the railway line Moscow-Kiev is in the west and the future «North lateral road» is in the north-east.

To ensure the production activity of residents a powerful complex of engineering infrastructure was built, in particular, the power supply center «Kotovo» with the capacity of 40 MVA, 2 water-intake facilities of 4 000 m³/d each and a gas pipeline with the capacity of 27 000 m³/h.

The industrial park «Kotovo» consists of three areas: the western, northern and southern with the total area of 323 hectares.

THE CHARACTERISTICS OF INDUSTRIAL ZONES OF THE INDUSTRIAL PARK KOTOVO

Zone Name	Total area (free) Ha	Power of engineering infrastructure		
		Electric power supply MVA	Water supply m3/d	Gas supply m3/d
Western	62 (12,5)	7	1200	5000
Northern	175 (99)	8	1700	6500
Southern	86 (60)	8	2000	6500

Its functional zoning is the following: the area of industrial developing takes 157 hectares, residential buildings 78.9 hectares, public and business buildings 74.3 hectares. The remaining territory will be occupied by recreational areas, municipal engineering and transport infrastructure. 26 800 people will be provided with jobs due to the commercial development.

The developed infrastructure is another important factor for enterprise location in the territory of Kotovo. The proprietor has provided the opportunity for employees to live near their place of work, this is particularly interesting for foreign companies. The residential development is presented by multistory residential buildings (3-9 floors), clinics, schools and kindergartens. Also the park area has a reserved place for the construction of «Retail-park».

The following companies placed their production in the territory of the industrial park Kotovo:

- The house-building factory Grad of the group of companies PIC which is one of the largest property developers in Russia.
- The Coexpan Group is a world leader in extrusion of polystyrene for packaging in the food industry.
- The company Autobahn which is one of the most advanced and high-tech companies engaged in the production and assembly of trucks and large vehicles.
- Kotovotara (the production of corrugated board) and Salfateks (the production of paper products).

Today, the management company creates all the conditions for future and current residents, including the lease and sale of land, the "turnkey" design and construction of the production according to the project of a resident, financial advice

on the structuring of transactions, storage services from 1 000 m2, operation of engineering networks and the territory of a production complex, technical customer functions, providing of engineering, legal, consulting and marketing services, integrated support in obtaining all necessary permits, assistance in obtaining government support.

The project is being actively developed with the support of the government of the Moscow region. The volume of investment in the project will amount to about 73.3 billion rubles, which is 2.3 billion annual tax payments to the state budget, the number of jobs created is 11.7 thousand with a deficit of jobs in the Naro-Fominsky district amounting to 39 thousand.

The creation of the industrial park is a tool to attract investors, develop entrepreneurship, optimize business, and increase the share of tax revenues to budget.





Индустриальный парк «КОТОВО»

INDUSTRIAL PARK «KOTOVO»



kotovo-mpo.ru
Тел./tel.: +7 (926) 529-34-48



WWW.GUBNEWS.RU
WWW.DIALOG-BIZNES.RU
WWW.DIALOGWEEK.RU

НАШИ ЖУРНАЛЫ:

RUSSIAN BUSINESS GUIDE

БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА

БИЗНЕС-ДИАЛОГ. МУНИЦИПАЛИТЕТ

ДИАЛОГ WEEKEND