25/188 июль 2022

With the support of the CCI of Russia
www.tpprf.ru •
12+

Business DIALOG Media
RBG
Russian Business Guide

ТЕМЫ НОМЕРА:

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ, ВЫПУСК ЭКОПРОДУКТОВ

ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ

НОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ, ТЕХНОПАРКОВ И ОЭЗ

АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ». ПРОМЫШЛЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

ГК «ТИТАН»: ТОПЛИВО ДЛЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ

КЛЮЧЕВОЙ ПАРТНЁР -
В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

KEY PARTNER

8 РЕГИОНАЛЬНЫХ ПЛАНОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

>1 ТРЛН РУБЛЕЙ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ

42 ИНВЕСТИЦИОННЫХ НАПРАВЛЕНИЯ

50 ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ СОЗДАНО

>210 ИНВЕСТОРОВ/ РЕЗИДЕНТОВ

>10 МЛРД РУБЛЕЙ ПРИВЛЕЧЁННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФРАСТРУКТУРУ

5 СОГЛАШЕНИЙ С ГУБЕРНАТОРАМИ СУБЪЕКТОВ РОССИИ

3 БАНКА ПАРТНЕРА

2 МЕЖДУНАРОДНЫХ ПАРТНЕРА

>20 РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ

>200 МЛРД РУБЛЕЙ ИНВЕСТИЦИЙ

9 ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

69 ТЫС. РЕСУРС ИНВЕСТПРОЕКТОВ

>650 ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛОЩАДОК

200 ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ

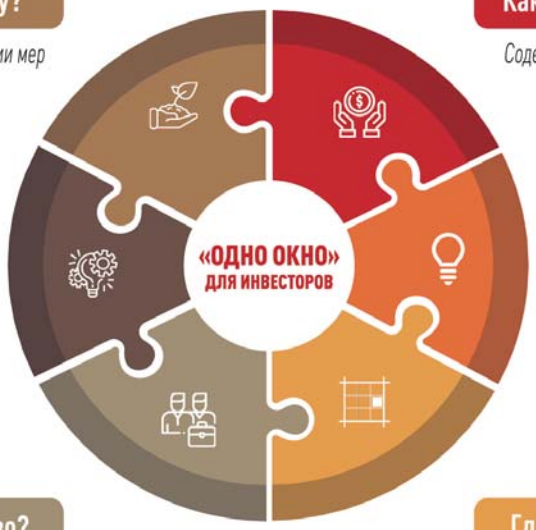
KEY PARTNER ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОСЫ ИНВЕСТОРОВ

Как получить господдержку?

Подбор вариантов и содействие в получении мер государственной поддержки

Как привлечь финансирование?

Содействие в привлечение займов, кредитов, гарантий



Как обеспечить сбыт?

Определение вариантов и каналов сыты, структуризация сделок и выход на внешние рынки

Куда инвестировать?

Подбор проекта на основе оценки рынка, доходности, доступа к ресурсам и пр.
Собственная база проектов

С кем заключить партнёрство?

Подбор соинвесторов, поставщиков оборудования, сырья, подрядчиков строительства

Где разместить инвестпроект?

Подбор земельных участков, объектов недвижимости, обеспеченных инфраструктурой

+7 (495) 212-91-91

info@keypartner.ru www.keypartner.ru

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ**
Редакционный совет: **Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова**
Главный редактор:
Мария Суворовская
Заместитель директора по коммерческим вопросам:
Ирина Длугач
Редакторы номера:
Елена Александрова, Александра Убоженко
Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**
Перевод: **Григорий Россиякин, Лилиана Альтапова, Мария Ключко, Евгения Кудрина, Юлия Смирнова**
Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова, Алёна Ремизова, Виолетта Скулкина, Кира Кузмина**
Фотограф: **Ольга Можилян**
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.
Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.
Russian Business Guide № 25/188 июль 2022
Дата выхода в свет: 22.07.2022.
Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+
Founder and publisher:
BUSINESS DIALOG MEDIA LLC
with the support of the CCI of Russia
Editing Group: **Maxim Fateev, Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**
The editor-in-chief:
Maria Sergeevna Suvorovskaya
Managing Editors:
Elena Aleksandrova, Aleksandra Ubozhenko
Deputy Marketing Director:
Irina Vladimirovna Dlugach
Designer: **Alexandr Lobov**
Translation: **Grigory Rossyaykin, Liliana Altapova, Maria Klyuchko, Eugenia Kudrina, Julia Smirnova**
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.
Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion.
Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.
Materials are not reviewed and returned.
Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966.**
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
Tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**
Publisher: Business-Dialog Media LLC.
Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.
Russian Business Guide № 25/188 July 2022
Date of issue: 22.07.2022.
Edition: **30000 copies. Open price.**

ЛИДЕРЫ ИННОВАЦИЙ

2 **ГК «ТИТАН»:** ТОПЛИВО ДЛЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ

ЛИДЕРЫ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

8 **ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ ЛЕСПРОМА РФ**

14 **ГРУППА «ИЛИМ»:** ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ И ПРИРОДУ РОССИИ

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ, ТЕХНОПАРКИ И ОЭЗ

18 **ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ РОССИИ ДЕНИС ЖУРАВСКИЙ:** «РАБОТА АССОЦИАЦИИ ПРИОБРЕТАЕТ НАДНАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР, МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО СТАНОВИТСЯ ДЛЯ НАС НОВЫМ ЭТАПОМ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ!»

24 **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СОВЕТНИК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ, ЧЛЕН СОВЕТА ПРИ ТПП РФ ПО ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ АНДРЕЙ ТОЛСТИКОВ:** «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ ДОЛЖНЫ ДВИГАТЬСЯ С ОДНОЙ СКОРОСТЬЮ»

30 **ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ КЛАСТЕРОВ, ТЕХНОПАРКОВ И ОЭЗ РОССИИ АНДРЕЙ ШПИЛЕНКО:** «ГОТОВИТСЯ ГЛОБАЛЬНАЯ «ПЕРЕЗАГРУЗКА» КЛАСТЕРОВ»

34 **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЛАДИМИР СЛИПЕНЬКИН:** «ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ ДОЛЖНЫ СТАТЬ КАТАЛИЗАТОРОМ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»

38 **ОЭЗ «СТАБНА»:** ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «АЛЬФА ТРАНС АЛЬЯНС» ЕВГЕНИЙ ГИТЛИН – О ТОМ, ЧЕМ НОВАЯ ОЭЗ МОЖЕТ ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТОРОВ

42 **ООО «ХАРТИЯ»:** РАБОТА ПО НОВЫМ ЭКОСТАНДАРТАМ. ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ВЛАДИСЛАВ ХАРИТОШИН – О ТОМ, КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЮТСЯ СЕГОДНЯ В ЭКОТЕХНОПАРКЕ

46 **РОМЕКС GROUP:** ЭФФЕКТИВНО СТРОИТЬ И УПРАВЛЯТЬ. ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ЕЛЕНА ХВОСТЕНКО – О ТОМ, КАК СТРОИТЬ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ

50 **ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «М-7»:** БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

54 **KEY PARTNER:** «МЫ ПОМОГАЕМ СОЗДАВАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ, ТЕХНОПАРКИ И ПРИВЛЕКАТЬ ИНВЕСТИЦИИ»

РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ

62 **«ДОБРОГРАД-1» –** ОЭЗ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

64 **ОЭЗ «ЛИПЕЦК»:** 16 ЛЕТ УСПЕХА

66 **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СЕКРЕТАРЬ АССОЦИАЦИИ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» АРСЕН АЮПОВ:** «НЕОБХОДИМО «КОНЧИКАМИ ПАЛЬЦЕВ» ЧУВСТВОВАТЬ ПОТРЕБНОСТИ ИНВЕСТОРА»

72 **МИССИЯ ВЫПОЛНИМА.** ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» МАРИЯ СУВОРОВСКАЯ – О ТОМ, ПОЧЕМУ ИНСТРУМЕНТ БИЗНЕС-МИССИЙ СЕЙЧАС КРАЙНЕ АКТУАЛЕН

76 **ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА GENESIS BLOCK ФЁДОР ЛОГИНОВ:** «ПЛАТЕЖИ И ФИНАНСОВЫЕ РАСЧЁТЫ – ЭТО КРОВЬ ЭКОНОМИКИ!»

ГК «ТИТАН»: ТОПЛИВО ДЛЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ

По данным экспертов, около одной пятой мировых выбросов углекислого газа приходится на транспорт, в том числе на автомобили – примерно 15% всех выбросов углекислого газа. При этом проблема загрязнения атмосферы особенно остро стоит в крупных городах. Это говорит о том, что, прежде всего, проблему загрязнения воздуха необходимо решать за счёт улучшения качества автомобильного топлива. Промышленность готова предложить разработки, которые позволят снизить нагрузку на экологию. Мы побеседовали с заместителем генерального директора по развитию бизнеса АО «ГК «Титан» Валентиной Прилепской о том, как химики могут решить эту проблему.

– Валентина Викторовна, какие решения в области снижения воздействия автотранспорта на окружающую среду может предложить химическая промышленность?

– Один из вариантов решения проблемы: переход на выпуск экологичного высокооктанового компонента моторных топлив – этил-трет-бутилового эфира (ЭТБЭ) – и высокоцетанового компонента из растительного сырья. Далее они используются в производстве бензинов и дизельного топлива соответственно. Отмечу, что при таком варианте воздействия на снижение выбросов, во-первых, мы сохраняем важный источник доходов всех видов бюджетов – нефтяную промышленность, во-вторых, в свою очередь, нефтяной промышленности не потребуется нести серьёзных дополнительных затрат для модернизации НПЗ. Таким образом, применение топлива с ЭТБЭ и высокоцетановым компонентом не только значительно сократит выбросы в атмосферу от автотранспорта, но и позволит осуществить комфортный энергопереход. В мире ЭТБЭ производится и активно применяется, в России же подобного производства пока нет. ГК «Титан» планирует выпускать до 400 тыс. тонн ЭТБЭ, что достаточно для производства 8,0-13,0 млн тонн экобензинов, потребляемых в настоящее время в 15 городах-миллионниках России.

–То есть речь идёт об использовании возобновляемого сырья?

– Совершенно верно, ЭТБЭ производится с применением растительного сырья, поэтому при его использовании достигается снижение углеродного следа. Кроме того, если рассматривать весь цикл «от поля до колёс», то можно отметить и значительное уменьшение углеродного следа за счёт экономии природного газа и нефти из-за замещения метанола этанолом растительного происхождения. По нашим оценкам, экономия составит до 500 млн куб. метров по природному газу и до 1,5 млн тонн нефти в год.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о реализуемом проекте. Какие ещё задачи он позволит решить?

– Организация производства ЭТБЭ – лишь один из компонентов крупного проекта, планируемого к реализации. Им предусмотрено строительство современного комплекса конкурентоспособных высокотехнологичных производств химической и биохимической продукции с применением низкоуглеродных технологий. Кратко мы его называем «комплексный проект развития территории», «комплексный проект», и данные названия отражают его суть. Комплексный проект является масштабным – как с точки зрения своей стоимости, количества создаваемых производств и рабочих мест, так и с точки зрения влияния на развитие региона, в котором предусмотрена его реализация: Омской области. Комплексный проект группы компаний «Титан» запустит процессы устойчивого развития сельского хозяйства и нефтехимического комплекса, а также, как уже отмечалось выше, позволит нефтяной промышленности России обеспечить комфортный переход к производству низкоуглеродного топлива и выйти на рынки, в том числе внешние, с бензинами, отвечающими всем современным экологическим требованиям.

Комплексный проект развития территории условно можно разделить на сельскохозяйственную (завод глубокой переработки зерна) и нефтехимическую составляющие.

Строительство и ввод в эксплуатацию завода глубокой переработки зерна будут означать, прежде всего, обеспечение продовольственной безопасности по продуктам, которые на сегодняшний день практически полностью импортируются и играют важную роль в пищевой промышленности. Речь идёт о крахмале, лимонной кислоте, глютене. Также будет обеспечен выпуск кормовых добавок для животных, что позволит комбикормовым заводам не зависеть от импорта этих компонентов. Сегодня, если посмотреть на процесс в целом, получается, что Россия экспортирует зерно, в обмен приобретает все вышеобозначенные продукты. Таким образом, мы, во-первых, передаём добавленную стоимость другим странам, во-вторых, попадаем в зависимость от поставок из этих стран, ну и в третьих – нерационально используем сельскохозяйственные ресурсы: имеем потери в цепочках поставок при транспортировке и многочисленных перевалках зерна и ввозимой продукции. Для повышения эффективности, стабильности и устойчивости продовольственных систем, а также сокращения потерь продовольствия огромное значение имеет локализация производств, приводящая к усилению продовольственных внутренних цепочек поставок, способствующая обеспечению продовольственной безопасности. Говоря об устойчивом земледелии, хочется отметить, что Омская область обладает потенциалом расширения пахотных земель: около 600 тыс. га на настоящий момент не используется. Реализация проекта ГК «Титан» позволит вернуть эти земли в оборот, своей задачей видим максимальное способствование рациональному управлению земельными, почвенными и водными ресурсами – прежде всего, через работу с фермерами и внедрение цифровых технологий, значительно снижающих транзакционные издержки и приводящих к улучшению функционирования сельского хозяйства, цепочек его поставок. Ещё одним немаловажным результатом проекта станет научное развитие, а именно развитие селекции для устойчивой сырьевой базы и развитие фундаментальных, поисковых и прикладных научных исследований в области биотехнологий. Кроме того, создание гарантированного спроса на зерно будет означать стимулирование технического перевооружения и обновления, наращивания производственных ресурсов отрасли растениеводства. Всё это в совокупности приведёт к развитию Омской области и города Омска и, как следствие, повышению качества жизни населения.

– Действительно, комплексный проект сыграет большую роль в развитии сельского хозяйства. Второй составляющей проекта является нефтехимия. Какие планы у группы компаний «Титан» в этом направлении?

– Одним из продуктов завода глубокой переработки зерна станет биоэтанол, который далее направится на нефтехимическое производство этил-трет-бутилового эфира, топливного компонента нового поколения, который, в свою очередь, будет использован нефтеперерабатывающими заводами при производстве экобензинов. Кроме организации производства ЭТБЭ, мы планируем целый ряд преобразований, в том числе строительство новых установок по переработке избыточных в России газов, внедрение наилучших доступных технологий в действующие производства и реализацию программы, направленной на повышение энергоэффективности. Результатом реализации этих проектов станут выпуск нефтехимической/химической продукции более высоких переделов, масштабная модернизация действующих мощностей, развитие инновационного потенциала отрасли, разработка и внедрение отечественных технологий производства, обеспечение технологического суверенитета. Нужно отметить, что экологическая составляющая, вопросы снижения выбросов являются определяющими в процессе принятия решений относительно выбора технологий/оборудования.

– Валентина Викторовна, «Титан» изначально был нацелен на экологизацию производства или этот проект – тенденция последних лет, когда особенно актуальной становится ESG-повестка?

– Группа компаний «Титан» всегда была ориентирована на экологизацию производственных процессов, на выпуск экологичных (насколько это возможно в химии) продуктов.

За прошедшие полтора десятка лет ежегодные выбросы АО «Омский каучук», основной производственной площадки, снижены на две тысячи тонн в абсолютном значении и почти на треть – в относительном.

Кроме того, компанией принято обязательство о дальнейшем снижении выбросов ещё на 20% до 2024 года, для этих целей продолжается реализация экологической программы.

Если говорить о выпуске экологичных продуктов, традиции в этом отношении у «Титана» очень давние. Ещё в 1995 году началось производство метил-трет-бутилового эфира. Этот компонент бензина смог заменить присадку, содержавшую вредный тетраэтилсвинец. Благодаря его использованию удалось значительно снизить негативное воздействие выхлопных газов.

– Сейчас много говорят о том, что будущее автопрома за созданием машин, которые будут ездить не на бензине, а на чём-то ином: электромобилей, например. Насколько реальна такая перспектива, на ваш взгляд?

– Для ответа на ваш вопрос нам потребуется рассмотреть два контекста – мировой и российский. Начнём с мирового контекста. Присоединюсь к числу тех экспертов, которые скептически относятся к возможности массового замещения автомобилей с двигателем внутреннего сгорания электромобилями. И дело здесь вовсе не в желании или нежелании населения планеты приобретать данный вид транспорта, в том числе по экологическим соображениям. На данный вопрос необходимо смотреть шире, с точки зрения всего жизненного цикла такого типа автомобилей. Они производятся с активным применением редкоземельных ресурсов, которые, строго говоря, не просто так названы редкоземельными, их запасы на планете Земля исчисляются максимум десятилетиями, т. е. имеет место серьёзное сырьевое ограничение. Далее: для функционирования данного вида транспорта требуется элек-

ПРОИЗВОДСТВО ЭТИЛ-ТРЕТ-БУТИЛОВОГО ЭФИРА ПЛАНИРУЕТСЯ ОРГАНИЗОВАТЬ НА ПЛОЩАДКЕ ЗАВОДА «ОМСКИЙ КАУЧУК», КРУПНЕЙШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ГК «ТИТАН». КОМПОНЕНТ ДАСТ СНИЖЕНИЕ НА 2-2,5 МЛН ТОНН ВЫБРОСОВ ОТ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА ПО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ТАКЖЕ ПРОЕКТ ПРЕДПОЛАГАЕТ ЭКОНОМИЮ ПРИРОДНОГО ГАЗА (467 МЛН $М^3$) И НЕФТИ (1,5 МЛН Т) ЗА СЧЁТ ЗАМЕЩЕНИЯ МЕТАНОЛА ЭТАНОЛОМ РАСТИТЕЛЬНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ.

троэнергия (по оценкам специалистов, потребность в электроэнергии увеличится на четверть), т. е. возникает необходимость строительства новых её источников, на что потребуются годы. Немаловажным является вопрос развития инфраструктуры – строительства сети электрозаправок, что также означает временные и финансовые затраты. Далее: вопрос утилизации/переработки батарей, особенно в больших количествах, не решён на уровне планеты. То есть вопросов очень много, ответы на них ещё предстоит найти. Потребителю, конечно, приятно осознавать, что выбросы от электромобиля в момент его использования минимальны, однако необходимо понимать, что имеет место обычное смещение выбросов: на этап добычи и обработки того же лития, на этап производства электроэнергии (производимой в основном из ископаемого невозобновляемого сырья), на этап утилизации батарей.

С водородным транспортом всё плюс-минус то же самое, с тем лишь нюансом, который нельзя не учитывать: наличие рисков самовоспламенения двигателя, несовершенство технологий на данном этапе.

По моему мнению, в перспективе 3-5 лет человечество пересмотрит отношение к таким видам альтернатив двигателей внутреннего сгорания – так, уже в апреле 2022 года появились сообщения о том, что концерн BMW призвал не делать ставку только на электрокары. Первой причиной названа зависимость производителей от Китая, второй – значительная дороговизна «батарейных» машин относительно топливных аналогов, а также несовершенство инфраструктуры. Мало того, целым рядом исследований и расчётов, проведённых в разных странах и в разные периоды, подтверждалось, что альтернативные виды транспорта на полном жизненном цикле не лучше топливных аналогов с точки зрения воздействия на экологию. То есть, как мы видим, даже в развитых странах нет единой точки зрения на этот счёт, и к моменту первой же массовой замены литиевых батарей на электрокарах – а произойдёт это как раз в перспективе трёх лет – мы, скорее всего, станем свидетелями пересмотра отношения к такому виду транспорта.

Теперь есть смысл вернуться к российскому контексту. Предлагаю рассмотреть его по всем известному школьному алгоритму: «дано», «вопрос», «решение». Итак, «дано» – с одной стороны, огромная по территории северная страна, обладающая большими нефтяными запасами, лесным потенциалом и в целом развитым сельским хозяйством, в основе экономики которой – нефтяная промышленность (в последние десять лет осуществившая модернизацию); с другой стороны, имеет место не растущая покупательная способность населения. Вопрос: как, с учётом вышеобозначенных моментов, снизить выбросы парниковых газов? И решать его необходимо не потому, что Россия приняла Парижское соглашение, а, прежде всего, потому, что потепление климата на территории Российской Федерации происходит примерно в 2,5 раза интенсивнее, чем в среднем по земному шару. Решение: страны, принявшие Парижское соглашение, не ограничены в выборе методов достижения поставленных целей, каждая страна исходит из своих предпосылок, из своего «дано». Нам представляется, что вполне логичным решением вопроса снижения выбросов являются использование естественного потенциала и учёт всех ограничений, присущих конкретной стране. В этом смысле использование и учёт поглощающей способности лесов, реализация мер по лесовосстановлению и лесоразведению – очень правильная мера, предусмотренная в Стратегии долгосрочного развития РФ с низким уровнем парниковых газов до 2050 года, равно как и повышение энергоэффективности экономики в целом. При этом если смотреть на меры по снижению выбросов на автотранспорте (который, как мы помним, является основным источником выбросов в крупных городах), то здесь наше мнение с авторами стратегии (предусмотревшими в качестве основной меры электрификацию и газификацию общественного транспорта, стимулирование перехода на использование моделей с низким уровнем выбросов парниковых газов и загрязняющих веществ) несколько расходится. Электрификация и газификация общественного транспорта – это одно, весьма реалистичное к внедрению мероприятие, но вот что делать с электрификацией транспорта в целом, с инфраструктурой, тем количеством электрозаправок, которые необходимо установить по всей стране? Откуда возьмётся электроэнергия, на каком виде топлива будут работать новые ТЭС? Что делать с производством батарей, их утилизацией, какие технологии использовать – свои или иностранные? Если свои, то каков срок их разработки? Что делать с покупательной способностью населения, сможет ли оно отказаться от автомобилей с ДВС и приобрести более дорогой электрокар, пусть даже и гибридный, сможет ли раз в пять лет менять батарею? Какое количество денежных средств должны потратить государство, бизнес и население для реализации данной программы? Сколько времени для всего этого потребуется? Безусловно, попытка «поймать волну», быть в тренде развитых стран заслуживает одобрения. Однако в данном конкретном случае, с учётом неоднозначности оценок вклада электрического транспорта в снижение выбросов, есть смысл получить ответ на вопрос: «В какие затраты (денежные и временные) обойдётся такая инновационность, стоят ли усилия того, чтобы «похоронить» свои НПЗ?» Мой личный ответ, макроэкономиста по образованию, отрицательный, особенно в текущих реалиях! Отвлекать огромные средства на программы, в которых страна только-только начинает делать первые шаги, и при этом не учитывать базовую отрасль экономики – означает терять конкурентоспособность как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Нам, как стране, сегодня необходимо сосредоточить усилия вокруг базовых отраслей экономики России, особенно поддерживать проекты, которые будут способствовать как развитию и усилению позиций в этих базовых отраслях, так и развитию смежных отраслей. Сейчас очень важно развивать свою науку и обеспечивать безопасность страны, в том числе технологическую и продовольственную.

Именно таким проектом является проект группы компаний «Титан», который мы обсуждали с вами сегодня. Комплексный проект развития территории можно назвать топливом для экономики – как в прямом (направленном на решение вопроса снижения выбросов и экологизацию бензинов), так в переносном смысле (способствующем развитию ряда отраслей).

GC TITAN: FUEL FOR ECONOMIC GROWTH

According to experts, about one fifth of global carbon dioxide emissions comes from transport, including cars – about 15% of all carbon dioxide emissions. At the same time, the problem of atmospheric pollution is especially acute in large cities. This suggests that, first of all, the problem of air pollution must be solved by improving the quality of automobile fuel. The industry is ready to offer developments that will reduce the burden on the environment. We talked to Valentina Prilepskaya, Deputy General Director of Business Development at Titan JSC about how chemists can solve this problem.

– Valentina Viktorovna, what solutions can the chemical industry offer to reduce the impact of motor vehicles on the environment?

– One of the options for solving the problem is to switch over to the production of an environmentally friendly high-octane component of motor fuels – ethyl tert-butyl ether (ETBE) – and a high-octane component from plant raw materials. Then they are used in the production of gasoline and diesel fuel, respectively. I'd like to point out that with this variant of influencing the reduction of emissions, firstly, we keep an important source of income of all types of budgets – the oil industry, and secondly, in its turn, the oil industry will not need to incur serious additional costs to modernize the refineries. Thus, the use of fuel with ETBE and a high-cetane component will not only significantly reduce emissions from motor vehicles, but also make it possible to make a comfortable energy transition. ETBE is produced and actively applied in the world, but there is no such production in Russia yet.

GC Titan is planning to produce up to 400 thousand tons of ETBE which would be enough to produce 8.0–13.0 million tons of eco-gasoline consumed at the moment in 15 cities with the population of one million and more people in Russia.

– That means we're talking about using renewable raw materials?

– Exactly right, ETBE is produced with the use of vegetable raw materials, that's why carbon footprint reduction is achieved when using it. Moreover, if we consider the whole cycle "from the field to the wheels", we can note a significant reduction of the carbon footprint due to saving of natural gas and oil due to replacement of methanol with ethanol of plant origin. According to our estimates, the savings will be up to 500 million cubic meters of natural gas and up to 1.5 million tons of oil per year.

– Please tell us more about the project being implemented. What other tasks will it solve?

– Organization of ETBE production is only one of the components of a large project planned for implementation. It envisages construction of a modern complex of competitive high-tech production of chemical and biochemical products using low-carbon technologies. Briefly, we call it "complex territory development project", "integrated project", and these names reflect its essence. An integrated project is large-scale – both in terms of its cost, the number of production facilities and jobs created, and in

terms of its impact on the development of the region in which its implementation is envisaged: the Omsk region. Complex project of Titan group of companies will launch the processes of sustainable development of agriculture and petrochemical complex, and, as it was mentioned above, will allow the Russian oil industry to provide a comfortable transition to the production of low-carbon fuel and to enter the markets, including foreign markets, with gasoline that meets all modern environmental requirements.

Comprehensive project of the territory development can be conditionally divided into agricultural (deep processing of grain plant) and petrochemical components.

Construction and commissioning of the plant of deep processing of grain will mean, above all, to ensure food security in terms of products, which today are almost entirely imported and play an important role in the food industry. We are talking about starch, citric acid and gluten. Also there will be provided production of feed additives for animals, which will allow mixed fodder factories not to depend on import of these components. Today if we look at the process as a whole, it turns out that Russia exports grain, in exchange it acquires all the above products. Thus, firstly, we transfer the added value to other countries, secondly, we become dependent on supplies from these countries, and thirdly, we use agricultural resources irrationally: we have losses in supply chains during transportation and numerous transshipments of grain and imported products. To improve the efficiency, stability and sustainability of food systems, as well as to reduce food losses, localization of production is of great importance, leading to the strengthening of food domestic supply chains, contributing to food security. Speaking about sustainable agriculture, we would like to note that the Omsk region has the potential to expand arable land: about 600 thousand hectares are currently unused. Implementation of the project of GC Titan will allow to return these lands into turnover, our task is to promote rational management of land, soil and water resources – primarily through working with farmers and the introduction of digital technologies, significantly reduce transaction costs and lead to an improvement in the functioning of the agriculture and its supply chains. Another important result of the project will be scientific development, namely the development of breeding for a sustainable raw material base and the development of fundamental, exploratory and applied research in the field of biotechnology. Besides, creation of guaranteed demand for grain will mean stimulation of technical re-equipment and renewal, increase of production resources of plant growing industry. All this together will lead to the development of the Omsk region and the city of Omsk and, as a consequence, improve the quality of life of the population.

– Indeed, the complex project will play a big role in the development of agriculture.

PRODUCTION OF ETHYL TERT-BUTYL ETHER IS PLANNED TO BE ORGANIZED AT THE SITE OF OMSK KAUCHUK, THE LARGEST ENTERPRISE OF TITAN GROUP. THE COMPONENT WILL GIVE A REDUCTION OF 2-2.5 MILLION TONS OF EMISSIONS FROM MOTOR TRANSPORT IN THE RUSSIAN FEDERATION. THE PROJECT ALSO ENVISAGES SAVING OF NATURAL GAS (467 MLN M³) AND OIL (1.5 MLN TONS) DUE TO REPLACEMENT OF METHANOL WITH ETHANOL OF PLANT ORIGIN.

The second component of the project is petrochemicals. What plans does the Titan Group have in this direction?

– One of the products of the deep grain processing plant will be bioethanol, which will be further directed to the petrochemical production of ethyl tert-butyl ether, a new generation fuel component, which, in turn, will be used by oil refineries in the production of eco-gasoline. In addition to launching ETBE production, we are planning a number of transformations, including construction of new facilities to process excess gases in Russia, introduction of the best available technologies into the existing production facilities and implementation of a program aimed at improving energy efficiency. These projects will result in the production of petrochemical/chemical products of higher redistribution, large-scale modernization of existing facilities, development of innovative potential of the industry, development and implementation of domestic production technologies, ensuring technological sovereignty. It should be noted that the environmental component, emission reduction issues are decisive in the decision-making process regarding the choice of technology/equipment.

– Valentina Viktorovna, was Titan initially aimed at ecologization of production or this project is a trend of the recent years when ESG agenda becomes especially important?

– Titan Group of Companies has always been focused on ecologization of production processes, on manufacturing environmentally friendly (as much as possible in chemistry) products.

Over the past decade and a half the annual emissions of JSC Omsky Kautchuk, the main production site, have been reduced by two thousand tons in absolute terms and by almost a third in relative terms.

Besides, the company has made a commitment to further decrease the emissions by another 20% until 2024, for which purpose the implementation of the ecological program is going on.

When it comes to the production of environmentally friendly products, Titan has a long tradition in this respect. Back in 1995, production of methyl tret-butyl ether began. This gasoline component was able to replace the additive that contained harmful tetraethyl lead. Thanks to its use it was possible to significantly reduce the negative impact of exhaust gases.

– There's a lot of talk these days about the future of the auto industry being about creating cars that run on something other than gasoline: electric cars, for example. How realistic is this prospect, in your opinion?

– To answer your question, we need to look at two contexts: the global context and the Russian context. Let's start with the global context. I will join those experts who are sceptical about the possibility of mass replacement of internal combustion engine vehicles with electric cars. This is not about the willingness or unwillingness of the world's population to purchase this type of transport, including for environmental reasons. It is a broader question, in terms of the entire life cycle of this type of vehicle. They are produced with the active use of rare-earth resources, which, strictly speaking, are called rare-earth for a reason: their reserves on planet Earth are counted in decades at most, i.e. there is a serious limitation of raw materials. Further: the functioning of this type of transport requires electricity (according to experts, the demand for electricity will increase by a quarter), i.e. there is a need to build new sources of it, which will take years. Another important issue is the development of infrastructure – the construction of a network of electric charging stations, which also means time and money costs. Next: the issue of recycling/recycling of batteries, especially in large quantities, has not been solved at the planetary level. So there are a lot of questions, and the answers have yet to be found. The consumer, of course, is happy to know that emissions from electric cars are minimal when they are in use, but one should understand that there is the usual shift in emissions: to the extraction and processing of the same lithium, to the production of electricity (produced mostly from fossil non-renewable raw materials), to the recycling of batteries.

With hydrogen transport everything is plus or minus the same, with the only nuance that cannot be ignored: the presence of engine self-ignition risks, the imperfection of technology at this stage.

In my opinion, in the perspective of 3–5 years mankind will reconsider the attitude to such types of alternatives to internal combustion engines – for example, already in April 2022 there were reports that the concern BMW urged not to bet only on electric cars. The first reason is the dependence of manufacturers on China, the second reason is the high cost of "battery" cars relative to their fuel-powered counterparts, as well as the imperfection of the infrastructure. Moreover, a number of studies and calculations carried out in different countries and in different periods confirmed that alternative modes of transport in the full life cycle are no better than their fuel-powered counterparts in terms of their environmental impact. In other words, as we can see, even in developed countries there is no unified point of view on this issue, and by the time the first mass replacement of lithium batteries in electric cars occurs – and this will happen in just three years – we are likely to witness a revision of attitudes towards this type of transport.

Now it makes sense to return to the Russian context. I propose to consider it according to the well-known school algorithm: "given", "question", "solution". So, "given" – on the one hand, a huge northern country with large oil reserves, forest potential and generally developed agriculture, the economy of which is based on the oil industry (which in the last ten years has carried out modernization); on the other hand, there is not a growing purchasing power of the population. The question is: how, given the above-mentioned points, to reduce greenhouse gas emissions? And it must be solved not because Russia accepted the Paris Agreement, but primarily because the climate warming in the Russian Federation is about 2.5 times more intense than on average in the world. Solution: the countries that adopted the Paris Agreement are not limited in their choice of methods for achieving their goals; each country proceeds from its own prerequisites, from its own "given". It seems to us that a logical solution to the issue of emissions reduction is to use the natural potential and take into account all the limitations inherent in a particular country. In this sense, using and taking into account the absorption capacity of forests and implementing measures for reforestation and afforestation is a very correct measure envisaged in the Russian Federation's Strategy for Long-Term Development with Low Greenhouse Gases by 2050, as is increasing the energy efficiency of the economy as a whole. However, if we look at measures to reduce emissions from motor transport (which, as we remember, is the main source of emissions in large cities), then our opinion differs somewhat from that of the authors of the strategy (who envisaged electrification and gasification of public transport and stimulating the transition to models with low greenhouse gas and pollutant emissions as the main measure). Electrification and gasification of public transport is one, very realistic measure to implement, but what about electrification of transport in general, the infrastructure, the number of electric filling stations that need to be installed across the country? Where will the electricity come from, what kind of fuel will the new thermal power plants run on? What to do with the production of batteries and their recycling, and which technologies to use – our own or foreign ones? If we have our own, how long will it take to develop them? What about the purchasing power of the population, will they be able to refuse from cars with an internal combustion engine and buy a more expensive electric car, even a hybrid one, will they be able to change the battery every five years? How much money will the government, business and the public have to spend to implement this program? How much time will all this take? Undoubtedly, the attempt to "catch the wave", to be in the trend of developed countries is commendable. However, in this particular case, given the ambiguity of estimates of the electric transport's contribution to reducing emissions, it makes sense to get an answer to the question: "What costs (monetary and time) will such innovation cost, is the effort worth "burying" their refineries?" My personal answer, a macroeconomist by training, is negative, especially in the current realities! To divert enormous funds to programs in which the country is just beginning to take its first steps, while ignoring the basic industry of the economy, is to lose competitiveness in both the short and long term. As a country, we need to concentrate our efforts today around Russia's basic industries, especially to support projects that will help both develop and strengthen our position in these basic industries and develop related industries. It is now very important to develop our science and ensure the country's security, including technological and food security.

This is exactly the Titan Group project we have been discussing with you today. A comprehensive territory development project can be called fuel for the economy – both in the direct sense (aimed at solving the issue of reducing emissions and greening gasoline) and in the figurative sense (contributing to the development of a number of industries).

ПАО «СЕГЕЖА ГРУПП»

Segezha Group – российский лесопромышленный холдинг с полным циклом собственной лесозаготовки и специализацией на выпуске широкой линейки высокомаржинальной продукции. В фокусе развития – экологичные технологии глубокой переработки древесины и максимально безотходного использования сырья. В структуре компании четыре ключевых сегмента: «Бумага и упаковка», «Фанера и плиты», «Лесные ресурсы и деревообработка», «Домостроение». Холдинг специализируется на производстве хвойных пиломатериалов, домокомплектов из клеёного бруса, мешочной бумаги и бумажных мешков. Продукция реализуется более чем в 100 странах мира.

Группа является одним из крупнейших лесопользователей в мире. Общая площадь арендуемого лесфонда составляет 15,7 млн га, а объём расчётной лесосеки – 22,7 млн м^3 (с учётом ПИП – приоритетных инвестиционных проектов). Стабильность бизнеса гарантируется высокой степенью самообеспеченности сырьём: 84% потребностей компании в древесине покрывается за счёт собственных ресурсов. Международный статус ответственного перед обществом и окружающей средой лесопользователя подтверждается тем, что 88% лесных участков компании сертифицировано по стандартам международной добровольной лесной сертификации.

«КРОНОШПАН»

Компания «Кроношпан» – мировой лидер в области производства высококачественных древесных плит и смежной продукции. Сегодня предприятия компании осуществляют свою деятельность более чем в 30 странах мира. В России заводы «Кроношпан» расположены в городе Егорьевске в Московской области и в Башкортостане, в Уфе.

Деревообрабатывающий завод «Кроношпан» в Егорьевске производит ДСП, ЛДСП, MDF, HDF, OSB, ламинат, стеновые панели, формалин и связующие смолы. Производство смол началось в 2005 г., OSB – в 2014 году. Производственная мощность по плитам OSB – 350 тыс. м^3 в год. В 2020 году завод «Кроношпан Егорьевск» произвёл 748 тыс. м^3 ДСП.

Деревообрабатывающий завод «Кроношпан» в Уфе выпускает 700 тыс. м^3 OSB и 850 тыс. м^3 ДСП ежегодно. На внутренний рынок поставляется 63% произведённой продукции, остальная идёт на экспорт. В 2020 году компания была признана экспортёром года в Башкортостане. Годовой оборот предприятия – 15 млрд рублей. Инвестиции в завод составили 516 млн евро. Строительство завода началось в 2014 году; производство ДСП было начато в 2015 г. и введено в промышленную эксплуатацию в сентябре 2019 года. Производство OSB производственной мощностью 1 млн м^3 в год введено в эксплуатацию в июле 2018 г.

ООО «КАРЕЛИЯ ПАЛП»

ООО «Карелия Палп» – крупнейший в России экспортёр газетной бумаги, поставляющий продукцию более чем в 50 стран мира.

По данным FAO Forestry statistics, Россия занимает второе место в мире по экспорту газетной бумаги. Таким образом, «Карелия Палп» является одним из крупных мировых поставщиков в сегменте рынка. По данным Минэкономразвития РФ, за первые 9 месяцев 2015 года Россия экспортировала около 818 тыс. тонн газетной бумаги, 48% из которых приходится на долю «Карелии Палп».

Газетная бумага Кондопожского целлюлозно-бумажного комбината признана одной из самых экологически чистых в мире: почти на 80% состоит из древесной массы и лишь на 20% – из целлюлозы. Благодаря традиционной технологии производства качество производимой бумаги значительно превосходит отечественные и зарубежные аналоги. Газетная бумага отмечена многими международными наградами и сертификатами качества.

«Карелия Палп» признана лучшим экспортёром 2015 года, по мнению Таможенного управления ФТС России по Северо-Западу. Кроме того, национальный бизнес-рейтинг в 2015 году признал компанию лидером по показателям эффективности использования ресурсов.

«СОЛИКАМСКБУМПРОМ»

АО «Соликамскбумпром» – один из лидеров целлюлозно-бумажной промышленности России. Современное, динамично развивающееся предприятие выпускает высококачественную газетную бумагу, бумагу для средних слоёв гофрокартона, обёрточную бумагу, лигносульфонаты.

Продукция АО «Соликамскбумпром» востребована ведущими издательствами страны и мира. Компания входит в тройку ведущих производителей газетной бумаги в России, где на бумаге «Соликамскбумпрома» печатаются «Российская газета», «Известия», «Аргументы и факты», «Комсомольская правда».

АО «Соликамскбумпром» ведёт свою деятельность, строго следуя принципам устойчивого развития – это ответственное отношение к решению вопросов охраны окружающей среды, рациональное использование природных ресурсов, устойчивое лесопользование, сокращение выбросов парниковых газов, социальная ответственность; учитывает потребности и ожидания заинтересованных сторон общества.

FELDER GROUP

Felder Group – одна из ведущих мировых машиностроительных компаний в сфере обработки древесины и композитных материалов. Международная компания Felder Group со штаб-квартирой в Австрии, г. Халль-ин-Тироль, производит оборудование и аксессуары для изготовления мебели и деревообрабатывающей промышленности. Её продукция представлена более чем 180 моделями станков под торговыми марками Felder, Hammer, Format4, Mayer.

Продукция Felder Group широко известна на рынке и пользуется спросом как у представителей малого бизнеса, так и крупных промышленных предприятий.

Компания производит разнообразное оборудование: от ленточнопильных и комбинированных станков, циркулярных пил, строгальных и фрезерных станков до обрабатывающих центров с ЧПУ или кромкооблицовочных станков с новейшими системами автоматического складирования и роботизированными решениями.

«ТАМАК»

АО «ТАМАК» – одна из ведущих компаний в отрасли деревообработки и деревянного домостроения. В год предприятие перерабатывает около 70 тыс. кубометров древесины. Компания производит дома высокой заводской готовности по панельно-каркасной технологии – THERMOMAK HAUS Tamak, дома из клеёного бруса, фахверковые дома, деревянные еврооокна, цементно-стружечные плиты (ЦСП «ТАМАК»), деревянные лестницы, террасную доску.

«ТАМАК» – это современный и высокотехнологичный деревообрабатывающий комплекс с богатым опытом проектирования, производства и строительства домов и зданий для комплексной застройки.

Современный индустриальный уровень малоэтажного строительства позволяет производить высокоэнергоэффективные экологичные деревянные дома. «ТАМАК» по праву считается одним из ведущих и самых опытных предприятий в сфере индустриального деревянного домостроения и производства цементно-стружечных плит в России: на рынке он более 30 лет. Производственный комплекс расположен в Тамбовской области, в 450 км от Москвы.

«ТАМАК» – предприятие по глубокой переработке древесины и изготовлению деревянных домов высокой степени заводской готовности с экспортом продукции в 25 стран. На сегодня более 12 тыс. семей живёт в домах, произведённых компанией, и это число постоянно растёт.

АО «МОНДИ СЛПК»

Акционерное общество «Монди Сыктывкарский ЛПК» – одно из ведущих предприятий целлюлозно-бумажной промышленности России и крупнейший производитель бумаги в стране. Сыктывкарский комбинат входит в подразделение Mondi Uncoated Fine Paper (немелованные высококачественные бумаги) группы Mondi.

Предприятие, основанное в 1969 году, обладает современным оборудованием и использует новейшие технологии производства. Комбинат выпускает более 1,1 млн тонн продукции в год – это офисная, офсетная, газетная бумага, тарный картон и сухая товарная целлюлоза. Самый известный бренд компании – бумага «Снегурочка» – лидер рейтинга российских товаров среди офисных бумаг.

АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ

Архангельский целлюлозно-бумажный комбинат – крупнейший производитель тарного картона и один из лидеров по производству целлюлозы в России. Продукция комбината отмечена многочисленными наградами, среди которых – орден Ленина. Девятое десятилетие предприятие работает на благо страны.

Базисная продуктовая линейка комбината остаётся неизменной много лет: тарный картон, лиственная и хвойная целлюлоза, этикеточная бумага. Сейчас на комбинате осуществляется масштабная программа технического перевооружения, нацеленная на повышение объёма выпуска продукции, улучшение её качества и снижение воздействия на окружающую среду. Лидер по инвестициям в природоохранные мероприятия, предприятие использует новейшие технологии производства.

На комбинате действует интегрированная система менеджмента с учётом требований международных стандартов в области качества, экологии и охраны труда. Основной акционер компании – Pulp Mill Holding GmbH (100% акций).

АО «ВОЛГА»

Акционерное общество «Волга» – вертикально интегрированная лесопромышленная компания. Выпускает бумагу из 100% термомеханической массы для печати газет, книг, учебников и полиграфической продукции, бумагу для производства гофрокартона и другие виды упаковочных бумаг.

Строительство Балахнинского целлюлозно-бумажного комбината началось в 1925 году. Решающими факторами при выборе места для строительства стали близость к основным потребителям бумаги, наличие крупного источника электрической и тепловой энергии (Нижегородская ГРЭС), близость сырьевых ресурсов (ель), водные и железнодорожные пути сообщения.

С октября 1928 года был налажен выпуск газетной бумаги, достигший к концу 1950-х гг. объёмов продукции в 250 тыс. тонн. В 1960-х гг. велись расширение и реконструкция предприятия.

В 1977 году ЦБК был удостоен Государственного знака качества. В 1985 г. директору Балахнинского ЦБК В. З. Лапухину было присвоено звание Героя Социалистического Труда с вручением ордена Ленина и золотой медали «Серп и Молот».

В 1991 году Балахнинский ЦБК имени Ф. Э. Дзержинского был преобразован в открытое акционерное общество «Волга».

25 августа 2018 года АО «Волга» отметило 90-летие со дня выпуска первой готовой продукции.

АО «Волга» входит в рейтинги топ-200 крупнейших российских компаний-экспортёров (по данным журнала «Эксперт»), топ-50 крупнейших лесопромышленных компаний (по версии журнала «Лесная индустрия») и топ-100 крупнейших компаний Нижегородской области (по данным издания «Деловой квартал»).

ЧФМК

АО «Череповецкий фанерно-мебельный комбинат», лидер среди производителей древесно-стружечных и ламинированных плит в России, входит в десятку крупных предприятий деревообрабатывающей промышленности.

Компания с богатой историей и традициями основана в 1958 году. Сегодня с названием «ЧФМК» связано не отдельное предприятие в Череповце, а целая группа компаний в Вологодской области: Череповецкий фанерно-мебельный комбинат, «ВохтогаЛесДрев» и Шекснинский комбинат древесных плит.

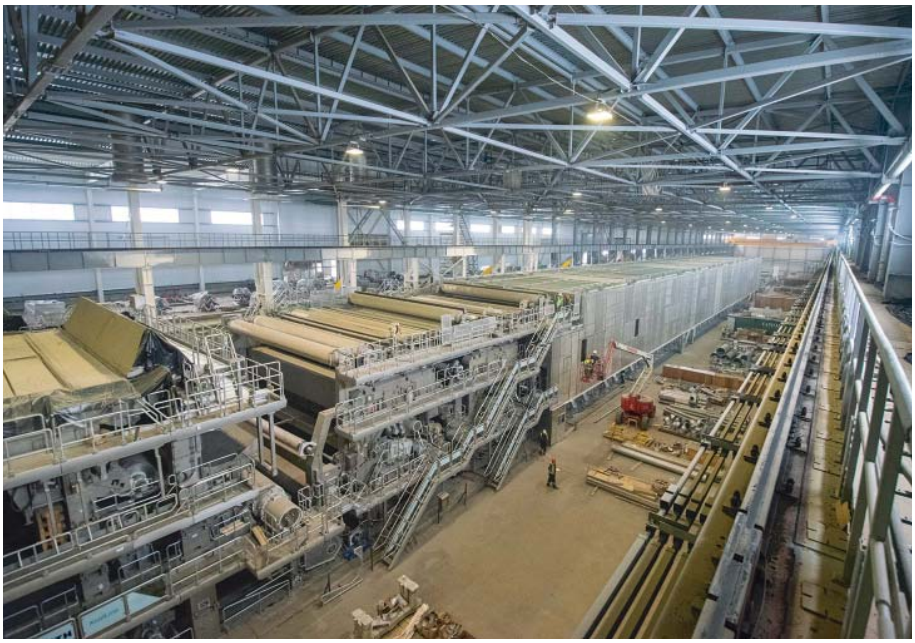
Благодаря консолидации усилий трёх предприятий, использованию зарубежного оборудования и внедрению новейших технологий компании удаётся выпускать огромный объём продукции на основе глубокой переработки древесины: все сорта берёзовой фанеры марки ФК, ДСП и ЛДСП, плиты МДФ и ЛМДФ, объединённые торговой маркой NORDECO DESIGN, фибролитовые плиты NORDECO wcb, пиломатериалы хвойных пород. Продукция завода находит широкое применение в строительстве, мебельном производстве, отделочных работах.

Правительство РФ поддержало строительство крупнейшего целлюлозно-картонного комбината (ЦКК) в Усть-Илимске, включив предприятие в конце марта в перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов. Значение проекта трудно переоценить: наряду с наполнением экспортного рынка востребованной продукцией, на комбинате будет создано более 850 рабочих мест. К сокращению лесных массивов это не приведёт: стратегия устойчивого развития инвестора, Группы «Илим», нацелена на ресурсосберегающие технологии и лесовосстановление.

ГРУППА «ИЛИМ»: ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ И ПРИРОДУ РОССИИ

Новый целлюлозно-картонный комбинат Группы «Илим» в Усть-Илимске – первый проект «с нуля» в отечественной ЦБП за долгие годы. Масштабы будущего производства впечатляют: ЦКК будет производить 600 тыс. тонн готовой продукции в год и станет не только крупнейшим производством крафт-лайнера в России, но и одним из крупнейших в мире. Группа «Илим» инвестировала в строительство комбината более 1 млрд долларов. Проект позволит компании войти в число мировых лидеров по производству небелёных упаковочных материалов с общим объёмом выпуска 1,5 млн тонн в год.

Строительство нового комбината в Усть-Илимске стартовало в 2018 году. За четыре года на стройплощадке была проделана большая работа: установка основного оборудования почти завершена, предприятие готовится к пуску в конце 2022 года. Производство ЦКК будет выполнено с учётом мировых экологических стандартов и наилучших доступных технологий.



Сердце будущего комбината – картоноделательная машина (КДМ), разработанная специально по заказу Группы «Илим». Это крупнейшая КДМ в России. Ширина оборудования составляет более 9 м, что позволит выпускать продукцию различного диапазона форматов.

Ещё один ключевой объект комбината – новый содорегенерационный котёл, поставленный дочерней компанией австрийского концерна ANDRITZ. От качества его работы зависит, насколько экологичным будет процесс регенерации химикатов при варке сульфатной целлюлозы. Для сокращения выбросов в атмосферу котёл оборудован высокоэффективным двухкамерным электрофильтром для улавливания пыли (обеспечивающим концентрацию пыли не более 50 мг/нм^3). Также на котле установлены дополнительные системы сжигания высококонцентрированных газов, в том числе резервная горелка. Содержание сухих веществ в чёрном щёлоке, подаваемом на сжигание, увеличено за счёт повышенной мощности оборудования и составляет не менее 75%, что повышает КПД агрегата и значительно снижает воздействие на окружающую среду.

Масштабным экологическим проектом в рамках запуска ЦКК станут новые очистные сооружения, которые, благодаря трехступенчатой системе очистки воды (механическая, биологическая и физико-механическая), обеспечат высокое качество стоков на уровне лучших доступных технологий,

КРУПНЕЙШИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ В РАМКАХ ЦКК:

- СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО СОДОРЕГЕНЕРАЦИОННОГО КОТЛА (СРК);
- СТРОИТЕЛЬСТВО ВАКУУМ-ВЫПАРНОЙ УСТАНОВКИ (ВВУ);
- СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ ОЧИСТНЫХ СООРУЖЕНИЙ С СОВРЕМЕННОЙ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОЙ ТЕХНОЛОГИЕЙ ОЧИСТКИ СТОЧНЫХ ВОД;
- МОДЕРНИЗАЦИЯ ДЕЙСТВУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ ФИЛИАЛА В УСТЬ-ИЛИМСКЕ: ИЗВЕСТЕРЕГЕНЕРАЦИОННОЙ ПЕЧИ № 3 И КОРЬЕВЫХ КОТЛОВ № 4 И № 5.

Ксения Соснина, генеральный директор АО «Группа «Илим»:
«Новый комбинат – уникальный инновационный проект, аналогов которого нет в России. Производственный процесс на ЦКК будет выстроен с учётом наилучших доступных технологий и международных экологических требований».

и, как следствие, – значительно сократят воздействие на водоем. Их строительство позволит также снизить гидравлическую нагрузку на действующие очистные сооружения.

Для производства на ЦКК будет использоваться хвойная и лиственная древесина. Как бы ни была территория Российской Федерации богата лесными массивами, их сокращение происходить не должно. Поэтому компания ежегодно проводит лесовосстановительные работы на арендованных участках лесозаготовки – около 50 тыс. га ежегодно. В рамках проекта запуска ЦКК «Илим» также планирует построить в Иркутской области питомник на 7 млн саженцев сосны и ели с закрытой корневой системой. Посадочный материал предназначен для лесовосстановительных работ на участках компании в Братске и Усть-Илимске. Эффективное лесовосстановление является основой модели интенсивного использования и воспроизводства лесов, которую «Илим» сегодня применяет. Компания первой в России перешла на интенсивное ведение лесного хозяйства и ежегодно реализует инициативы, направленные на совершенствование системы управления лесами.

Продукция ЦКК ориентирована на быстрорастущие азиатские рынки. В 2021 году «Илим» отпраздновал 25-летие работы в Китае. Сейчас компания поставляет продукцию во все регионы страны и входит в число лидеров по поставкам хвойной белёной целлюлозы. В планах компании – наращивать поставки упаковочных материалов в Китай и достичь лидерства в этом сегменте. ЦКК станет ещё одним шагом «Илима» на пути к этой цели.

В СОСТАВ «ИЛИМА» ВХОДЯТ ТРИ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫХ КОМБИНАТА В АРХАНГЕЛЬСКОЙ (КОРЯЖМА) И ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТЯХ (БРАТСК, УСТЬ-ИЛИМСК), ДВА СОВРЕМЕННЫХ ГОФРОЗАВОДА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТЯХ, ПРОЕКТНЫЙ ИНСТИТУТ «СИБГИПРОБУМ» (ИРКУТСК).
ОБЪЁМ ПРОИЗВОДСТВА КОМПАНИИ В 2021 ГОДУ СОСТАВИЛ 3,6 МЛН ТОНН В ГОД.
НАПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ – БОЛЕЕ 70 СТРАН МИРА (КЛЮЧЕВОЙ РЫНОК – КИТАЙ, КУДА В 2021 ГОДУ БЫЛО ЭКСПОРТИРОВАНО СВЫШЕ 1,4 МЛН ТОНН).
В КОМПАНИИ РАБОТАЕТ БОЛЕЕ 17 ТЫС. ЧЕЛОВЕК.

ILIM GROUP: INVESTMENTS INTO THE RUSSIAN ECONOMY AND NATURE

At the end of March the Russian Government supported the construction of the biggest pulp and paper mill in Ust-Ilimsk and included the enterprise into the list of top-priority forestry investment projects. It is hard to overestimate the significance of the project: along with filling the export market with demanded products more than 850 workplaces will be created at the mill. It will not lead to the reduction of forests: the sustainable development strategy of the investor, Ilim Group, is aimed at resource-saving technologies and reforestation.

The new pulp and paper mill of Ilim Group in Ust-Ilimsk is the first "from scratch" project in the domestic pulp and paper industry for many years. The scale of the future production is impressive: The pulp and paper mill will produce 600 thousand tons of finished products per year and will be not only the largest kraft liner production in Russia, but also one of the largest in the world. Group Ilim has invested more than billion of dollars in the construction of the mill. The project will allow the company to become one of the world leaders in the production of unbleached packaging materials with the total output of 1.5 million tons per year.

The construction of the new mill in Ust-Ilimsk started in 2018. A lot of work has been done on the construction site in four years: the installation of the main equipment is almost completed, the enterprise is preparing to start up at the end of 2022. The production of the pulp and paper mill will be made in accordance with global environmental standards and the best available technologies.

LARGEST ENVIRONMENTAL PROJECTS WITHIN THE PULP AND PAPER MILL:

– CONSTRUCTION OF A NEW SODIUM RECOVERY BOILER (SRB);
– CONSTRUCTION OF A NEW VACUUM EVAPORATION UNIT (VEU);
– CONSTRUCTION OF NEW WASTEWATER TREATMENT FACILITIES WITH MODERN, HIGHLY EFFICIENT TECHNOLOGY FOR WASTEWATER TREATMENT;
– MODERNIZATION OF THE EXISTING FACILITIES AT THE UST-ILIMSK BRANCH: LIME-REGENERATION FURNACE №3 AND BARK BOILERS №4 AND №5.

The heart of the future mill is a cardboard making machine (CMM) which has been specially designed by order of Ilim Group. It is the biggest paper machine in Russia. The width of the equipment is more than 9 m which allows producing products of different formats.

Another key facility of the mill is a new sodium regeneration boiler supplied by a subsidiary of the Austrian concern ANDRITZ. The quality of its operation determines the environmental friendliness of the chemical regeneration process for the kraft pulping process. To reduce emissions into the atmosphere the boiler is equipped with a highly efficient double chamber

electrostatic precipitator (ensuring a dust concentration of less than 50 mg/Nm^3). Also the boiler is equipped with additional systems for combustion of highly concentrated gases, including a backup burner. The dry matter content in the black liquor fed for combustion is increased due to the increased capacity of the equipment and is at least 75%, which increases the efficiency of the unit and significantly reduces the impact on the environment.

Large-scale environmental project As part of the launch of the pulp and paper mill a new treatment facility will be built, which, thanks to a three-stage water treatment system (mechanical, biological and physical-mechanical) will ensure the high quality of effluents at the level of the best available technology, and as a consequence – will significantly reduce the impact on the reservoir.

Coniferous and deciduous wood will be used for production at the pulp and paper mill. No matter how rich the territory of the Russian Federation is in forests, they should not be reduced. That is why the company annually conducts reforestation on the leased forest areas – about 50 thousand hectares annually. In 2022, Ilim also plans to build a nursery in the Irkutsk region for 7 million seedlings of pine and spruce with closed root system. Planting material is intended for reforestation work at the company's sites in Bratsk and Ust-Ilimsk. Efficient reforestation is the basis of the intensive forest use and reproduction model that Ilim is using today. The company was the first in Russia to switch to intensive forestry and annually implements initiatives aimed at improving forest management.

The Pulp and Paper Mill products are oriented to the fast-growing Asian markets. In 2021, Ilim celebrated its 25th anniversary in China. Now the company supplies products to all regions of the country and is among the leaders in supplies of softwood bleached pulp. The company plans to increase the supplies of packaging materials to China and become a leader in this segment. The pulp and paper mill will be another step of Ilim on the way to this goal.

ILIM HAS THREE PULP AND PAPER MILLS IN THE ARKHANGELSK (KORYAZHMA) AND IRKUTSK REGIONS (BRATSK, UST-ILIMSK), TWO MODERN CORRUGATED PLANTS IN THE LENINGRAD AND MOSCOW REGIONS, AND THE SIBGIPROBUM DESIGN INSTITUTE (IRKUTSK).
THE COMPANY'S PRODUCTION VOLUME IN 2021 WAS 3.6 MILLION TONS PER YEAR.
THE COMPANY SUPPLIES ITS PRODUCTS TO OVER 70 COUNTRIES (THE KEY MARKET IS CHINA, WHERE IT EXPORTED OVER 1.4 MILLION TONS IN 2021).
THE COMPANY EMPLOYS OVER 17,000 PEOPLE

Ksenia Sosnina, General Director of Ilim Group JSC:
"The new mill is a unique innovative project which has no analogues in Russia. The production process at the Pulp and Paper Mill will be based on the best available technologies and international environmental requirements."

Денис Журавский:
«РАБОТА АССОЦИАЦИИ ПРИОБРЕТАЕТ НАДНАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР, МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО СТАНОВИТСЯ ДЛЯ НАС НОВЫМ ЭТАПОМ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ!»

Ассоциация индустриальных парков России – общероссийская отраслевая некоммерческая организация, объединяющая большинство индустриальных парков и особых экономических зон страны. На протяжении более десятка лет эксперты организации оказывают содействие членам индустриальных парков в вопросах налаживания диалога между государством и бизнесом. Перечень задач, которые решает Ассоциация, велик, благодаря её работе промышленные площадки находят новых инвесторов, обмениваются опытом и приобретают статус сертифицированного, а значит, соответствующего национальному стандарту индустриального парка. О том, как образовалась структура, о её сегодняшней деятельности, аналитической работе, международном сотрудничестве и векторе развития мы узнали у бессменного руководителя АИП России Дениса Журавского.

– Денис Владимирович, как давно существует Ассоциация индустриальных парков России? В чём её основная миссия?

– Ассоциация индустриальных парков России существует на протяжении 12 лет, организация была образована заинтересованными участниками рынка. Это произошло в 2009 году: мы объединились, чтобы решать общие задачи развития отрасли, что было крайне необходимо, так как отрасль на тот момент только формировалась и требовала создания отраслевых стандартов, правил и предложений по нормативной базе. Позднее именно эти разработки и легли в основу существующих регулирующих актов.

Со временем миссия Ассоциации эволюционировала, теперь бизнес-объединение занимается продвижением индустриальных парков в России и за рубежом, поддержанием стандартов в области индустриальных парков, организацией мероприятий по обмену опытом на основе лучших практик, борьбой с недобросовестной конкуренцией, а также привлечением новых инвесторов на российский рынок.

Помимо этого, Ассоциация ведёт работу по сертификации: мы осуществляем процесс подтверждения соответствия характеристик индустриального парка требованиям национального стандарта Российской Федерации ГОСТ Р 56301-2014 «Индустриальные парки. Требования».

– Каким параметрам должны соответствовать индустриальные парки, чтобы вступить в Ассоциацию и пройти сертификацию?

– Требований для вступления в АИП России как таковых нет, участие свободное. А вот для того, чтобы соответствовать национальному стандарту, объект должен отвечать ряду критериев, которые применяются как к инфраструктуре индустриального парка, так и к управляющей компании. Все они прописаны в стандарте. Я могу рассказать о главных. Во-первых, промышленный парк должен иметь определённый правовой статус зданий и земли, на которых ведётся производственная деятельность компаний. Во-вторых – иметь возможность обеспечивать резидентов энергоресурсами (важно: по электричеству этот показатель составляет 0,15 МВт на один гектар земли); и в-третьих – иметь профессиональную управляющую компанию, которая правоспособна предоставлять инвесторам земли и помещения в собственность или в аренду.

ДЕНИС ВЛАДИМИРОВИЧ ЖУРАВСКИЙ,

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ РОССИИ, ВОЗГЛАВЛЯЕТ ОРГАНИЗАЦИЮ С МОМЕНТА ЕЁ ОСНОВАНИЯ. ОКОНЧИЛ МГУ ИМ. ЛОМОНОСОВА (ЮРИСТ, ПОЛИТОЛОГ). ОБЛАДАЕТ 20-ЛЕТНИМ ОПЫТОМ РАБОТЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ, В АППАРАТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ РОССИИ, А ТАКЖЕ В СФЕРЕ ОТРАСЛЕВОГО И КОРПОРАТИВНОГО GR.

– Какое количество индустриальных площадок по всей стране вам уже удалось привлечь к сотрудничеству? Каковы их направленность и география?

– У нас в стране около 400 индустриальных парков, они есть на территории большинства регионов, в 72 субъектах РФ. Если говорить о направленности, то большинство индустриальных площадок России универсальны, то есть у них нет какой-то узкой отраслевой специализации. В основном это промышленные парки, способные размещать разные производства.

Стоит заметить, что по типологии индустриальные парки делятся на два вида: «гринфилд» и «браунфилд». Первый термин означает, что индустриальный парк строится с нуля на специально подготовленной площадке, второй же говорит о том, что промышленный парк организовывают на месте бывшего предприятия, то есть проводят его реконструкцию. Не менее важно понимать, что в РФ существуют различия и по форме собственности индустриальных парков: на нашей территории есть как государственные, так и частные промышленные площадки. Частных индустриальных парков существенно больше – порядка 60%.

– Какую поддержку Ассоциация оказывает членам организации в вопросах налаживания диалога с государственными структурами?

– Мы выражаем консолидированную позицию всех индустриальных парков в органах власти и, конечно же, входим в экспертные советы профильных министерств, таких как Министерство промышленности и торговли РФ и Министерство экономического развития РФ. Также участвуем в большинстве правительственных мероприятий, посвящённых теме промышленной инфраструктуры, и в качестве экспертов выражаем мнение индустриальных парков при обсуждении проектов нормативных актов. Очень часто предложения наших членов находят своё отражение в приказах Минпромторга РФ и Постановлениях Правительства РФ. Достигается этот результат путём подготовки экспертных обоснований, которые мы разрабатываем совместно с министерствами и бизнесом. Сплочённость и нацеленность на результат всегда приносят плоды!

– Насколько сложно сейчас привлекать иностранных инвесторов на российские индустриальные площадки? Кто из зарубежных производителей покинул наши промышленные парки в связи с последними событиями, а кто остался? И какие страны заинтересованы занять «пустующие» места, если таковые есть?

– Конечно, кризис и санкции оставили негативный след в устоявшейся работе предприятий, однако массового закрытия производств за собой не повлекли. Связано это, прежде всего, с тем, что подавляющее большинство резидентов индустриальных парков – российские промышленники (90%). Остальные (10%) – иностранные

компании, из них лишь некоторые решились на перемены, учитывая политическую и экономическую ситуацию. Но и здесь речь шла больше о смене собственников, чем о прекращении деятельности предприятий.

Несмотря на то, что текущий год оказался слишком турбулентным с точки зрения делового климата и условий ведения бизнеса, мы с оптимизмом смотрим в будущее, хоть и осознаём, что сегодня ситуация в России не способствует быстрому осуществлению планов. Однако всё же есть очевидные причины, позволяющие нам ожидать повышенного спроса на российские промышленные площадки в 2023 году. Их несколько: нарушены глобальные цепочки поставок. (Этот процесс начался ещё в пандемию, когда глобальная логистика дала большую трещину и многие производители стали стремиться к локальной автономности, то есть искать местных поставщиков комплектующих, а также стараться приблизить производство к рынку сбыта, потому что при условии закрытых границ и нарушенных транспортных коридоров довольно трудно вести международный бизнес.) Вторая причина – стимул развития собственных производств в связи с нарастающими санкциями со стороны западных стран и уходом отдельных зарубежных поставщиков с российского рынка.

Углубляясь в тему, могу отметить, что 2022 год драматически сказался на мировой логистике: появились дополнительные барьеры, связанные с санкционным режимом и отказом крупных перевозчиков работать с Россией, что неизбежно вызвало снижение импорта по определённым категориям.

Мне сейчас трудно точно сказать, какой будет география иностранных партнёров на наших площадках в будущем, ведь ранее мы (как страна и как бизнес-объединение) никогда никому не создавали препятствий для работы на территории РФ. Тем не менее сегодняшняя политическая обстановка в мире внесла свои коррективы: определённые страны значительно сократили сотрудничество с Россией, другие, в свою очередь, нарастили. К последним могу отнести Индию, Турцию, Индонезию. Переговоры с партнёрами из этих юрисдикций уже активно ведутся, уверен, что они выльются в реальные сделки, соответственно, в скором времени в наших индустриальных парках появятся новые иностранные производства.

– На сайте АИП есть несколько изданий-каталогов, в которых вы публикуете данные собственных исследований. Расскажите об этой работе.

– С 2013 года мы ведём постоянный мониторинг статистики по индустриальным паркам России. Наш каталог – независимое аналитическое издание, первое и единственное в России комплексное исследование индустриальных парков. Он создаётся на основе опросов всех управляющих компаний, даже тех, которые не входят в Ассоциацию. Каждый год – это большая многомесячная работа по сбору информации, мы не просто запрашиваем данные, но и верифицируем их.

Алгоритм работы таков: сначала эксперты Ассоциации проводят анкетирование, затем аналитики проверяют эти данные и запрашивают подтверждение информации по ключевым параметрам: например, по наличию электрических мощностей или прав на земельный участок. Сведения заверяются путём запроса подтверждающих документов, только после этого формируется финальный список площадок, которые, на наш взгляд, соответствуют параметрам национального стандарта. Они и попадают в публичный обзор. Обычно на первоначальном этапе в анкетировании участвует порядка 2000 промышленных площадок, из них в текущем году только 369 площадок вошли в наш каталог и получили статус индустриальных парков. После на основании выбранных площадок проводится аналитика и составляется инфографика. Соответственно, на завершающей стадии мы выпускаем печатную версию каталога, её тираж лимитирован, и она представляет прямой интерес для участников отрасли. В большей степени попадание в список означает высокий уровень качества индустриального парка, что создаёт его положительный имидж. Участники обзора самостоятельно распространяют книги среди партнёров, в то время как онлайн-версия доступна широкой аудитории на нашем сайте. Мы знаем, что сами производственные компании-инвесторы активно используют эти материалы при поиске площадок.

– Партнёрство – важная часть в развитии бизнеса. Какие отраслевые мероприятия вы проводите для объединения предпринимателей?

– У нас практически ежегодно одинаковая активность: мы проводим не менее 20 собственных мероприятий по теме индустриальных парков в год. Это могут быть мероприятия разных типов: ознакомительные туры в региональные индустриальные парки страны для обмена опытом, а также специализированные семинары. Первые мероприятия необходимы для популяризации площадок и привлечения новых инвесторов, а вторые носят информативный характер. Семинары мы проводим, привлекая специальных партнёров, таких как Минпромторг РФ, Минэкономразвития РФ, банки. Сейчас, например, готовим серию крупных мероприятий, которые пройдут осенью 2022 года и будут посвящены промышленной ипотеке. Тема актуальна, потому что на данный момент Правительство РФ разрабатывает новые инструменты финансирования индустриальных парков.

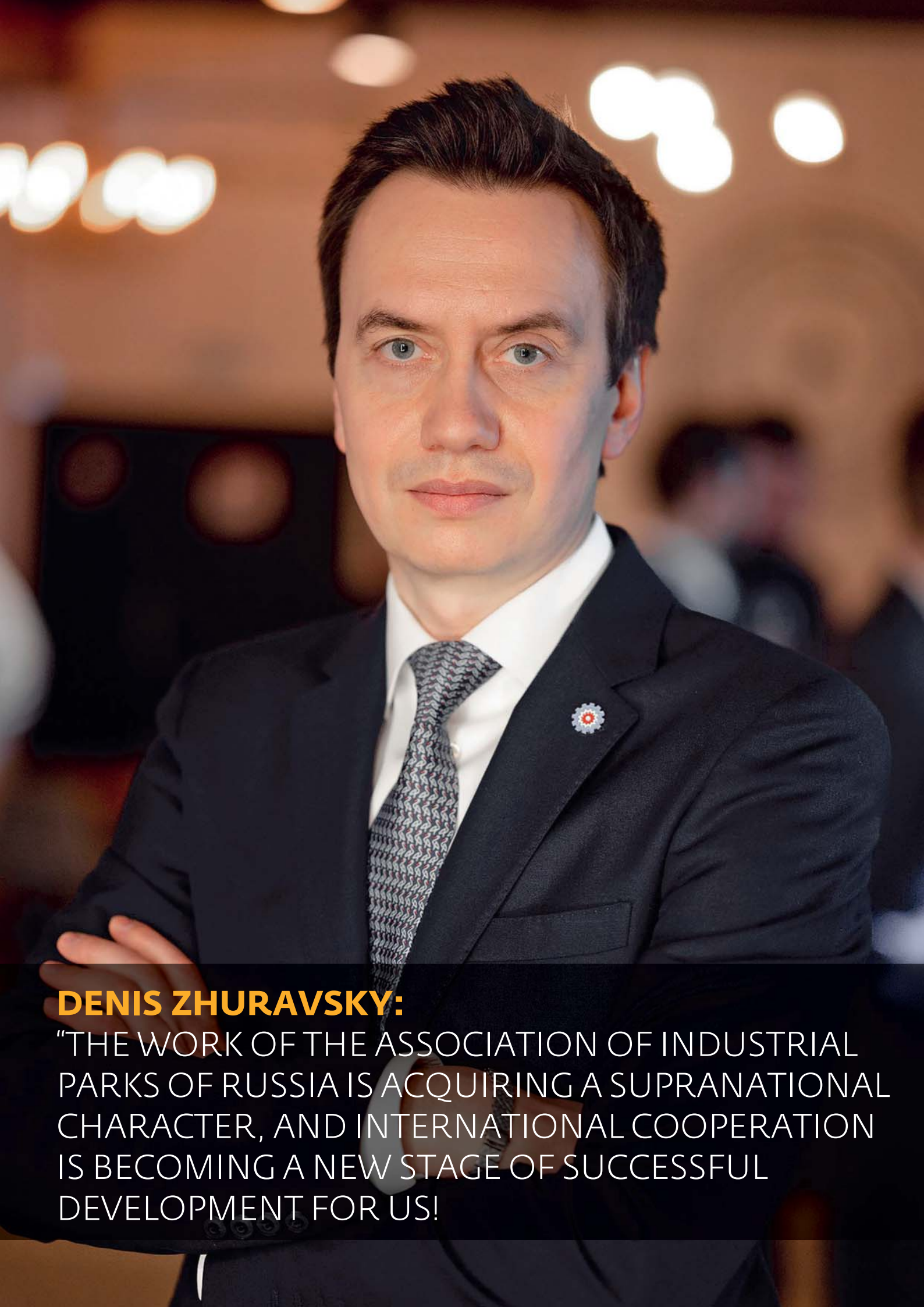
Также Ассоциация проводит различные узконаправленные семинары по вопросам промышленного строительства, проектирования и по другим важным темам. Подобные встречи проходят дважды в месяц, о них мы заранее информируем членов Ассоциации, а после проведения выкладываем результаты переговоров на нашем сайте.

– Какие перспективные планы строит Ассоциация на ближайшее будущее?

– Мы активно настроены на привлечение резидентов в индустриальные парки, это было и остаётся самой главной задачей Ассоциации индустриальных парков России.

Если говорить о новых направлениях в работе, то у нас появился свой тренд: строительство российских индустриальных парков за рубежом. Уже есть успешные примеры создания российских промышленных площадок в Египте и Узбекистане. Сейчас в проработке находится целый ряд таких же международных проектов: буквально в ближайшие дни мы собираемся заключить соглашение о создании индустриального парка в Белоруссии. Работа Ассоциации приобретает наднациональный характер, международное сотрудничество становится для нас новым этапом успешного развития, чему мы, несомненно, рады!

Подготовила Дарья Бакарина



DENIS ZHURAVSKY:

"THE WORK OF THE ASSOCIATION OF INDUSTRIAL PARKS OF RUSSIA IS ACQUIRING A SUPRANATIONAL CHARACTER, AND INTERNATIONAL COOPERATION IS BECOMING A NEW STAGE OF SUCCESSFUL DEVELOPMENT FOR US!

Association of Industrial Parks of Russia is an all-Russian industrial non-profit organization that unites the majority of industrial parks and special economic zones in Russia. For over a decade, the organization's experts have been assisting members of industrial parks in establishing a dialogue between the state and business. The list of tasks that the Association solves is large, due to its work industrial sites find new investors, share experiences and acquire the status of a certified, and therefore complies with national standards of industrial parks. We asked the head of the Association of Industrial Parks of Russia, Denis Zhuravsky, about how this organization was founded, its current activity, analytical work, international cooperation and development vector.

– Denis, how long has the Association of Industrial Parks of Russia existed? What is its main mission?

The Association of Industrial Parks of Russia has existed for 12 years. The organization was founded by the interested market participants. It happened in 2009: we united to solve common tasks of the industry development, which was extremely necessary, because the industry was just being formed and required the creation of industry standards, rules and regulations proposals. Later on, it was these developments that formed the basis of the existing regulatory acts.

Over time the mission of the Association has evolved, now the business association is engaged in the promotion of Industrial Parks of Russia and abroad, and the maintenance of standards in the field of industrial parks. As well as organizing events to exchange experiences on the basis of best practices, fighting unfair competition and attracting new investors to the Russian market.

In addition, the Association is working on certification: we are in the process of confirming the compliance of the Industrial Park characteristics with the National Standard of the Russian Federation GOST R 56301–2014 "Industrial Parks.Requirements".

– What parameters must industrial parks meet in order to join the Association and be certified?

– There are no requirements for joining the Association of Industrial Parks of Russia, as such, participation is free. But in order to meet a national standard, a site must meet a number of criteria that apply both to the industrial park's infrastructure and to the management company. They are all spelled out in the standard. I can tell you about the main ones. Firstly, an industrial park must have a certain legal status of buildings and land on which companies carry out their production activities. Secondly, it must be able to provide residents with energy resources (important: for electricity the figure is 0.15 MW per hectare of land). Thirdly, to have a professional management company that is able to provide investors with land and premises in ownership or lease.

– How many industrial parks all over the country have you already managed to attract to cooperation? What is their focus and geography?

– We have about 400 industrial parks in the country, they are in most regions, 72 regions of the Russian Federation. If we talk about the focus, most industrial parks in Russia are universal, that is, they do not have any narrow industry specialization. For the most part these are industrial parks capable of accommodating various production facilities.

It is worth noting that by typology industrial parks are of two kinds: "greenfield" and "brownfield". The first term means that an industrial park is built from scratch on a specially prepared ground, while the second indicates that an industrial park is organized on the basis of a former enterprise, that is, it is reconstructed. It is equally important to understand that in Russia there are differences in the form of ownership of industrial parks: on our territory there are both state and private industrial sites. There are considerably more private industrial parks, about 60%.

– What support does the Association provide to its members in establishing a dialogue with government structures?

– We express the consolidated position of all industrial parks in the authorities. We are also part of the expert councils of specialized ministries, such as the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. We also participate in the majority of government events dedicated to the topic of industrial infrastructure, and express the opinion of industrial parks as experts when discussing draft regulations. Very often the proposals of our members are reflected in the orders of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and in the resolutions of the Russian government. This result is achieved by preparing expert justifications that we develop together with ministries and business. Teamwork and a result-oriented approach always pays off!

– How difficult is it now to attract foreign investors to Russian industrial sites? Who of the foreign manufacturers has left our industrial parks due to recent events, and who has stayed? And which countries are now interested in taking the "empty" places, if any?

– Of course, the crisis and sanctions have left their negative mark on the well-established work of enterprises, but they did not lead to a mass closure of production. This is primarily due to the fact that the vast majority of industrial park residents are Russian industrialists (90%). The rest (10%) are foreign companies, of which only a few have decided to undertake changes considering the political and economic situation. But even here it was more about the change of owners than about the termination of enterprises.

Despite the fact that this year was too turbulent in terms of the business climate and business environment, we are optimistic about the future, even though we are aware that the

current situation in Russia is not conducive to the rapid implementation of plans. However, there are still obvious reasons that allow us to expect increased demand for Russian industrial sites in 2023. There are several of them: global supply chains are disrupted (this process began back in the pandemic, when global logistics gave a big crack, and many manufacturers began to seek local autonomy, i.e. look for local suppliers of components, and try to bring production closer to the sales market.

As with closed borders and broken transport corridors it is quite difficult to conduct international business). The second reason is the incentive to develop their own production in connection with the increasing sanctions from Western countries and the withdrawal of certain foreign suppliers from the Russian market.

Going deeper into the topic, I can note that the year 2022 had a dramatic impact on global logistics: additional barriers appeared due to the sanctions regime and the refusal of major carriers to work with Russia. This caused a decrease of imports in certain categories.

It is difficult for me now to say exactly what the geography of foreign partners at our sites will be in the future, because previously we (as a country and as a business association), have never created obstacles for anyone to work in Russia. Nevertheless, the political situation in the world today has made adjustments. Certain countries have significantly reduced their cooperation with Russia, and others have increased it. The latter include: India, Turkey, Indonesia. Negotiations with partners from these jurisdictions are already underway and I am confident that they will result in real deals. Consequently, new foreign production facilities will soon appear in our industrial parks.

– On the website of the Association of Industrial Parks of Russia there are several publications-catalogues in which you publish your own research data. Tell us about this work.

– Since 2013 we have been continuously monitoring statistics on industrial parks in Russia. Our catalog is an independent analytical publication, the first and only comprehensive study of industrial parks in Russia. It is created on the basis of surveys of all management companies, even those that are not members of the Association. Every year it takes months of work to collect information, but we do not just ask for data, but also verify it.

The work algorithm is as follows: first the experts of the Association conduct a survey, then analysts check the data and request confirmation of information on key parameters, for example, the availability of electric power or rights to land. The information is verified by requesting supporting documents, and only after that the final list of sites which, in our opinion, meet the parameters of the national standard is formed. They are included in the public review. Usually at the initial stage in the survey involved about 2000 industrial sites, of which this year only 369 were included in our catalog and received the status of industrial parks. Then, based on the selected sites, we conduct analytics and compile infographics. Accordingly, at the final stage we publish a printed version of the catalog, its circulation is limited, and it is of direct interest to industry participants. To a large extent, getting on the list means a high level of quality of the industrial park, which creates its positive image. The reviewers distribute the books themselves to partners, while the online version is available to a wide audience on our website. We know that manufacturing companies-investors themselves actively use these materials when looking for sites.

DENIS ZHURAVSKY – EXECUTIVE DIRECTOR OF THE ASSOCIATION OF INDUSTRIAL PARKS OF RUSSIA, HEADS THE ORGANIZATION SINCE ITS FOUNDING. GRADUATED FROM LOMONOSOV MOSCOW STATE UNIVERSITY (LAWYER, POLITICAL SCIENTIST). HE HAS 20 YEARS OF EXPERIENCE, INCLUDING WORK IN THE CIVIL SERVICE, IN THE APPARATUS OF THE FEDERAL ASSEMBLY OF RUSSIA, AS WELL AS IN INDUSTRIAL AND CORPORATE GR.

– Partnerships are an important part of business development. What industry events do you hold to bring entrepreneurs together?

– We have almost the same activity every year: we hold at least twenty of our own events on the theme of industrial parks per year. These can be events of different types: study tours to regional industrial parks of the country for the exchange of experience as well as specialized seminars. The first events are necessary to popularize the sites and attract new investors. And the latter are informative in nature. We conduct seminars involving special partners, such as the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, the Ministry of Economic Development of the Russian Federation and banks. Now, for example, we are preparing a series of major events that will be held in the fall of 2022 and will be devoted to industrial mortgages. The topic is relevant, because at the moment the Russian government is developing new tools for financing industrial parks.

The Association also conducts various narrowly focused seminars on industrial construction, design and other important topics. Such meetings are held twice a month, we inform the members of the Association about them in advance, and after the meetings we post the results of the negotiations on our website.

– What are the Association's plans for the near future?

– We are actively focused on attracting residents to industrial parks, it was and remains the main task of the Association of Industrial Parks of Russia.

If we are talking about new directions in our work, we have our own trend: the creation of Russian industrial parks abroad. We already have successful examples of Russian industrial parks in Egypt and Uzbekistan. Now we are working on a number of similar international projects. In the next few days we are going to sign an agreement to create an industrial park in Belarus. The Association's work is acquiring a supranational character, international cooperation is becoming a new stage of successful development for us, and we are very happy about it!

Prepared by Daria Bakarina

АНДРЕЙ ТОЛСТИКОВ: «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ ДОЛЖНЫ ДВИГАТЬСЯ С ОДНОЙ СКОРОСТЬЮ»

Московская область – лидер по числу индустриальных парков в стране, а также по количеству особых экономических зон. О новых трендах в инвестиционной политике, о проблемах, с которыми сталкиваются инвесторы, и о том, какие меры поддержки сегодня нужны промышленным компаниям, нашему изданию рассказал АНДРЕЙ ТОЛСТИКОВ, инвестиционный советник реального сектора экономики, член Совета при Торгово-промышленной палате России по финансово-промышленной и инвестиционной политике.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Московская область – один из ведущих регионов России с точки зрения человеческого потенциала и уровня экономического развития. За последнее десятилетие регион пережил новую волну промышленного роста. Близость к Москве – крупнейшему рынку сбыта, финансовому и транспортному центру – определяет инвестиционную привлекательность региона как территории, удобной для организации промышленного производства, развития логистических услуг и торговли.

Промышленный комплекс – это ключевая составляющая региональной экономики. Подмосковная промышленность отвечает за 26% валового регионального продукта (ВРП) и обеспечивает занятость 21% всего работоспособного населения региона.

В Московском регионе представлены практически все отрасли, за исключением добывающей. В топе отраслевого классификатора: машиностроение, металлообработка, пищевая и перерабатывающая отрасли, химия и фармацевтика.

Подмосковная сеть индустриальных парков сегодня состоит из 59 площадок более чем с 900 резидентами, общий объём инвестиций – свыше 188 млрд руб., в парках создано 33 тыс. новых рабочих мест. Ежегодно в Подмосковье реализуется порядка 400 инвестиционных проектов, многие из которых участвуют в тех или иных программах поддержки. Добавим к этому 435 действующих промышленных площадок, пять ОЭЗ и 14 технопарков, в которых создаются или внедряются перспективные российские технологии.

Логистика, инфраструктура, рынки сбыта и хорошие стартовые условия обеспечивают высокую эффективность инвестиций. Говоря о логистике, мы вспоминаем про четыре аэропорта и 10 ключевых транспортных артерий для перемещения грузов и трудовых ресурсов. Кадровый потенциал региона – 4,1 млн трудоспособного населения, 37% из них с высшим образованием.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Все инвестиции начинаются с земли или помещения. Московская область в этом плане первая в России, ещё в 2013 году она применила преференциальный режим по получению права аренды без торгов в соответствии с распоряжением губернатора Московской области.

Геополитическая ситуация продиктовала потребность предоставления земли на бесконкурсной основе в целях обеспечения импортозамещения для преодоления негативных последствий от беспрецедентных экономических санкций. В профессиональной среде программа получила название «Земля за 1 рубль». Суть программы состоит в упрощённом порядке подписания договора аренды с инвестиционной компанией на земельный участок – сроком на три года, по цене 1 руб./год. После строительства промышленного объекта у инвестора появляется возможность выкупить земельный участок за 15% от кадастровой цены.

Ещё одной региональной инновацией стал запуск «Промышленной ипотеки». В рамках программы можно будет получить льготное финансирование по ставке 5% годовых. «Промышленная ипотека» – это новая программа развития промышленности, разработанная региональным правительством. Получателями поддержки по этой программе могут стать как девелоперы, развивающие новый формат индустриальной недвижимости – Light Industrial, так и представители бизнеса, желающие приобрести такие площадки. По сути, Light Industrial – это своеобразный промышленный коворкинг, на площадке которого уже есть вся необходимая инфраструктура: газ, свет, вода, электричество, IT-инфраструктура – дата-центр. Инвестору остаётся только завезти своё оборудование и начать работать. В Московском регионе уже есть положительный опыт создания таких объектов. В этом году я знакомил резидентов бизнес-клуба «Атланты» с успешным опытом создания Light Industrial при поддержке Корпорации развития Московской области. Этот формат был воспринят положительно.

В ДИАЛОГЕ С МУНИЦИПАЛИТЕТАМИ

В России Агентство стратегических инициатив (АСИ) является драйвером развития инвестиционного климата. С 2012 года ключевой проект АСИ – региональный инвестиционный стандарт. Он включает в себя 15 лучших инвестиционных практик, используемых экономически наиболее успешными регионами. АСИ осуществляет методологическую поддержку процесса внедрения, а также организационную поддержку деятельности экспертных групп. В целом стандарт определяет действия региона по отношению к инвестору.

Далее был внедрён муниципальный инвестиционный стандарт, который определял алгоритмы взаимодействия между муниципалитетом и регионом и приводил муниципалитеты к единообразию. Следует отметить, что инвестиционная компания после коммуникации на региональном уровне выходит «на землю», а значит, на муниципальный уровень. Для достижения корпоративных интересов инвестиционная компания ведёт диалоги с земельщиками, имущественниками, «архитектурой», водоканалом и иными службами. В этот момент инвестиционная компания впервые начинает сталкиваться с ментальным разрывом в интересах к достижению результата. Эта проблема требует устранения. В текущих реалиях бизнес и власть должны двигаться с одной скоростью. На муниципальном уровне инвест-ориентированное сознание должно быть в каждой службе или департаменте. Необходимо обучение всех, кто вступает в коммуникацию с инвесторами. Например, успешным взаимодействием между муниципальными органами и инвестором можно считать сокращение сроков процедур по историко-культурной экспертизе, согласованию точки сброса очищенных ливневых стоков и согласованию строительства промышленных объектов на приаэродромных территориях.

Стоит отметить, что в Московской области добились существенных результатов по сокращению сроков выдачи разрешений на строительство и максимально выстроили

коммуникацию с ресурсоснабжающими организациями. Это был прорыв, но сегодня этого уже недостаточно.

ПО ЗАКОНАМ АРХИТЕКТУРЫ

Я уже отмечал, что в Московском регионе суммарно 513 мест приложения промышленных инвестиций. Текущая ситуация по реконструкции или новому строительству в промышленной зоне за пределами первых линий федеральных трасс сводится к «синим ангарам» или «серо-оранжевым боксам». Территория застраивается плотно, что снижает комфорт при парковке и разгрузке автомобилей-длинномеров, не имеет навигации, а также создаёт депрессивный облик территории. Такая ситуация, безусловно, нуждается в коррекции. Я считаю, что необходимо ввести дополнительный критерий в программы оценки ОЭЗ, индустриальных парков, технопарков и промышленных территорий – о наличии и внедрении дизайн-кода по архитектуре фасадов промышленных объектов, въездных групп и благоустройству территории. Лучшую практику по разработке дизайн-кода для дальнейшего прототипирования можно найти в муниципальном индустриальном парке «М8», г. Сергиев Посад. Системный подход к промышленности как к драйверу роста региональной экономики, человеческого капитала, территории и социального благополучия не может игнорировать законы архитектуры и благоустройства.

ПОМОЧЬ ФИНАНСАМИ

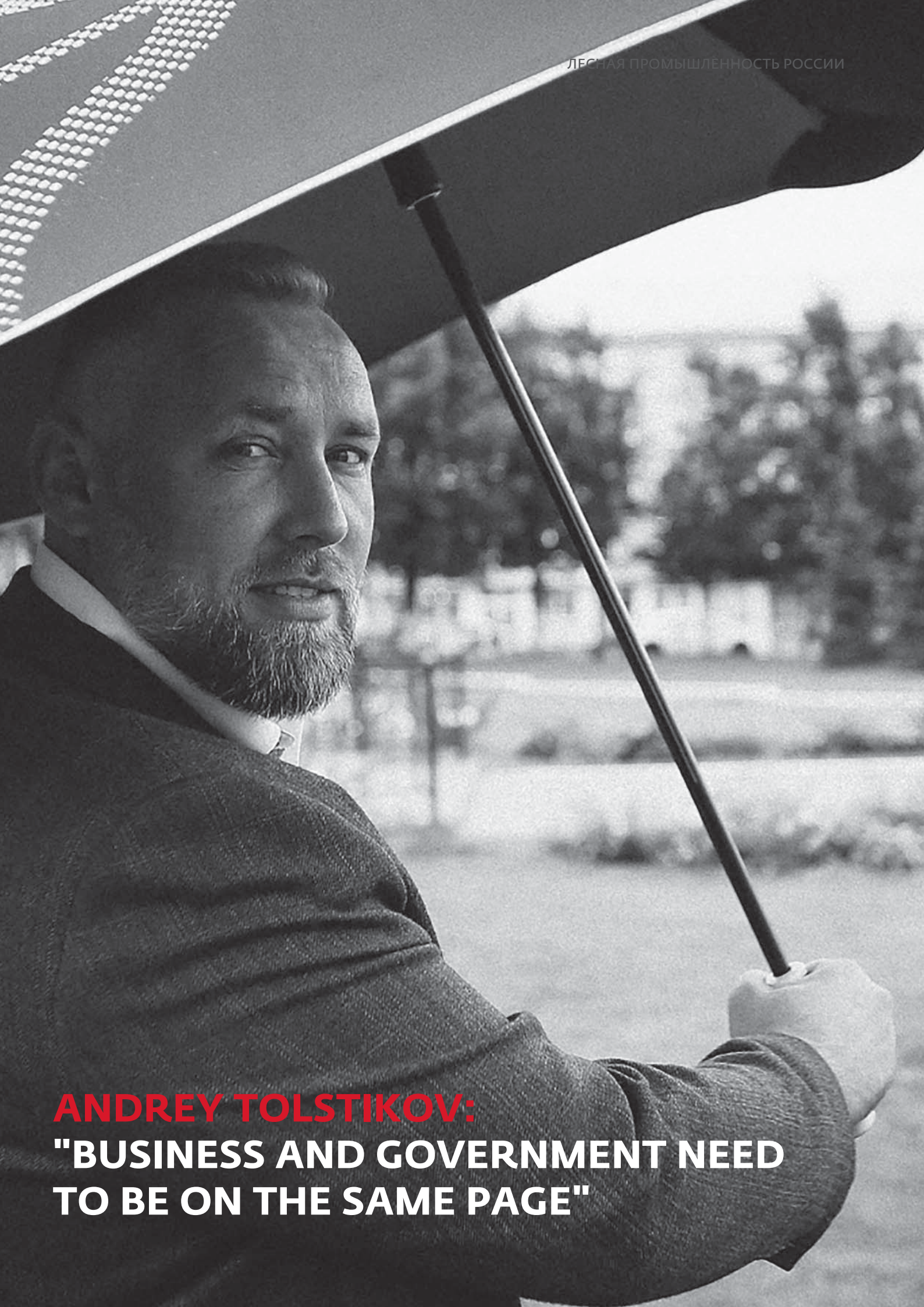
Профессиональный инвестор никогда не строит за свои деньги: он использует для этого специальные финансовые инструменты, а собственные средства использует для купирования кассовых разрывов в Cash Flow.

Выделяю ключевые финансовые инструменты при строительстве промышленных объектов: заём в Фонде развития промышленности (ФРП) до 2 млрд рублей, ставка от 5% до 1% годовых с возможностью претендовать на субсидиарную поддержку от региона до 200 млн рублей в части возмещения затрат на создание инженерной инфраструктуры к новому объекту. Также стоит предусмотреть в финансовой модели проекта снижение налоговой нагрузки минимум на пять процентных пунктов, а по некоторым видам налога и до «0» на продолжительный период, в зависимости от применяемой статьи в законе «О льготном налогообложении в Московской области».

Эти меры на несколько лет ускоряют появление «положительного нуля» NPV, но этого уже недостаточно. Сегодня промышленным компаниям нужны новые меры поддержки. К ним можно отнести бесшовное применение таких мер, как «земля за 1 рубль» + «заём в ФРП» + «офсетный контракт». Инвестиционные компании с подходящими критериями, используя этот механизм, способны существенно «отрастить» валовой региональный продукт и дополнительно обеспечить лидерство региону по ряду показателей.

Также в тренде текущей ситуации необходимо субсидировать затраты промышленных компаний при выходе на рынок публичных облигаций для привлечения финансирования на модернизацию текущего производства или для строительства новых объектов. Очевидно, что затраты компаний, связанные с «выходом» на биржу, составляют до 5 млн руб., а привлекаемые средства через биржу – до 500 млн руб. В этой ситуации необходимо перераспределить в государственных программах денежные средства для формирования данной субсидиарной поддержки и стимулирования реального сектора экономики к новым механизмам привлечения монетарного потока.

Я полагаю, что в текущей экономической и политической повестке инвестиционная стратегия должна тяготеть к сумме равновероятностных сценариев успеха, а не к единственной точке цели. Такое моделирование обеспечит стратегии гибкость, позволив огибать препятствия вместо активного их преодоления. Инвестиционная компания может и должна использовать все меры поддержки в интересах бизнеса, социального благосостояния и региональной экономики. В дополнение скажу, что принципы мультистратегии хорошо раскрыты в философии древнекитайской игры го, её понимание даёт возможность выйти за рамки игры и применять принципы го в реальной жизни.



ANDREY TOLSTIKOV: "BUSINESS AND GOVERNMENT NEED TO BE ON THE SAME PAGE"

The Moscow Region is the leader in the number of industrial parks in the country, as well as in the number of special economic zones. Andrey TOLSTIKOV, the Investment Advisor for the Real Sector of the Economy and a member of the Russian Chamber of Commerce and Industry's Council for Financial, Industrial and Investment Policy, tells us about new trends in investment policy, the problems faced by investors today, and support measures currently needed by industrial companies.

INDUSTRIAL POTENTIAL OF THE MOSCOW REGION

The Moscow Region is one of the leading regions of Russia in terms of hu-man potential and economic development. Over the decade, the region has experienced a new wave of industrial growth Proximity to Moscow – the largest sales market, financial and transport centre – determines the region's investment attractiveness as a territory convenient for the organization of industrial production, development of logistics services and trade.

The industrial complex is the key component of the regional economy. Moscow Region industry is responsible for 26% of the gross regional prod-uct (GRP) and employs 21% of the region's working population.

Almost all industries are represented in the Moscow Region, with the excep-tion of mining. The leading industries are machine building, metalworking, food processing, processing industries, chemistry and pharmaceuticals.

Today, the Moscow Region's network of industrial parks includes 59 sites with more than 900 residents, with total investments of more than 188 bil-lion roubles and 33,000 new jobs. Around 400 investment projects are im-plemented in the Moscow Region each year, many of which participate in various support programmes. To this we can add 435 active industrial sites, 5 special economic zones and 14 technology parks where advanced Russian technologies are created and implemented.

Logistics, infrastructure, markets and a favourable start-up environment en-sure that investments are highly efficient. Speaking of logistics, 4 airports and 10 key transport arteries move cargo and labour resources. The human resources potential of the region is 4.1 million people, 37% of whom have a university degree.

INVESTMENT SUPPORT

Investment starts with land or premises. The Moscow Region, the first in Russia in this respect, applied preferential treatment for obtaining lease rights without bidding as early as 2013 in accordance with the Order of the Governor of the Moscow Region.

The geopolitical situation necessitated the provision of land on a non-competitive basis in order to ensure import substitution to overcome the negative effects of unprecedented economic sanctions. In professional cir-cles, the programme is referred to as "Land for 1 Ruble". The essence of the programme consists in a simplified procedure of signing a lease agreement with an investment company for a land plot, for 3 years, at a price of 1 rou-ble/year. After the construction of an industrial facility, the investor has an opportunity to buy the land for 15% of the cadastral price.

The launch of the "Industrial Mortgage" was another regional innovation. Under the programme, it will be possible to obtain preferential financing at a rate of 5% per annum. The Industrial Mortgage is a new industrial devel-opment programme introduced by the regional government. The recipients of support under this programme can be both developers working on a new format of industrial real estate – Light industrial – and business representa-tives wishing to purchase such sites. In essence, Light industrial is a kind of industrial co-working space, which has all the necessary infrastructure: gas, light, water, electricity, IT-infrastructure – data centre. The only thing left for the investor to do is to bring in their equipment and start working. In the Moscow region, there are already positive experiences in creating such fa-cilities. This year I have already introduced the residents of the Atlanta Business Club to the successful experience of creating Light industrial, with the support of the Moscow Region Development Corporation. This format has been received positively.

IN DIALOGUE WITH MUNICIPALITIES

In Russia, the Agency for Strategic Initiatives (ASI) is the driver of the in-vestment climate development. Since 2012, the key project of the ASI is the Regional Investment Standard. The standard includes 15 best investment practices used by the most successful in terms of economics regions. ASI provides methodological support for the implementation process as well as organizational support for expert groups. In general, the standard defines the region's actions towards the investor.

Furthermore, there was implemented the municipal investment standard, which defines algorithms of interaction between the municipality and the region and brings the municipalities to uniformity. It should be noted that the investment company, after communication at the regional level, enters the municipality level. To achieve corporate interests, the investment com-pany engages in dialogues with "land managers", "property managers", "archi-tects", water utilities and other services. At this point, the investment firm first begins to encounter the disconnect in interests towards the outcome. This problem needs to be resolved. In the current reality, business and gov-ernment need to be on the same page. At the municipal level, an invest-ment-oriented mindset needs to be in every department or service. There is a clear necessity to train everyone who communicates with investors. For example, a successful

interaction between the municipality and the investor can be considered: reduction of time for procedures of historical and cultural expertise, coordination of the point of discharge of treated storm water and coordination of construction of industrial facilities on airport landing areas.

It is worth noting that the Moscow region has already achieved significant results in reducing the timeframe for issuing building permits and maximiz-ing communication with resource supplying organizations. It was a break-through, but today it is not enough.

ACCORDING TO THE LAWS OF ARCHITECTURE

I have already noted that in Moscow region, in total, there are 513 sites of industrial investments. The current situation for redevelopment or new con-struction in the industrial area outside the first lines of federal highways is limited to "blue hangars" or "grey-orange boxes". The area is built up densely, which diminishes the comfort of parking and unloading long-haul vehicles, lacks navigation, and sets up a depressing image of the area. This situation certainly needs to be corrected. I believe it is necessary to introduce an ad-ditional criterion in the evaluation programmes for SEZs, Industrial Parks, Technoparks and Industrial Areas – the presence and implementation of a "Design Code" for the architecture of the facades of industrial facilities, en-trance areas and landscaping. Best practice in developing a "Design Code" for further prototyping can be found in the Municipal Industrial Park M8, Sergiev Posad. A systemic approach to industry as a driver of growth of the regional economy, human capital, territory and social well-being cannot ig-nore the laws of architecture and landscaping.

FINANCIAL HELP

A professional investor never builds with own money – they use special fi-nancial instruments for this purpose, and use their own funds to buy out cash gaps in Cash Flow.

I highlight the key financial instruments in the construction of industrial projects: a loan from the Industrial Development Fund (IDF) of up to 2 bil-lion rubles, the rate of 5% to 1% per annum with the possibility of claiming subsidy support from the region up to 200 million rubles in terms of reim-bursement of costs to create engineering infrastructure for the new facility. It is also worth providing in the financial model of the project tax burden reduction by at least 5 percentage points, and for some types of tax to "0" for a long period, depending on the applicable article in the law "on prefer-ential taxation in the Moscow region".

These measures accelerate the appearance of "positive zero" NPV for some years, but this is not enough. Today industrial companies need new support measures. They include a no-brainer application of measures such as "land for 1 rouble" + "loan in the IDF" + "offsetting contract". Investment compa-nies with the right criteria, using this mechanism are able to significantly " increase" the gross regional product and provide additional leadership to the region on a number of indicators.

Also in the current situation, it is necessary to subsidize the costs of indus-trial companies when they enter the public bond market in order to raise finance for the modernization of existing production or for the construction of new facilities. Obviously, the expenses incurred by companies to "enter" the stock exchange are up to 5 million roubles, and the funds raised through the stock exchange are up to 500 million roubles. In this situation, it is nec-essary to reallocate monies in state programmes to form this subsidy support and stimulate the real economy to new mechanisms for attracting monetary flow.

I believe that, in the current economic and political agenda, the investment strategy should favour the sum of equally likely success scenarios, rather than a single target point. Such modelling will provide the strategy with flex-ibility, allowing it to circumvent obstacles rather than actively overcome them. The investment company can and should use all support measures in the interest of business, social welfare and the regional economy. In addi-tion I would say that the principles of multi-strategy are well exposed in the philosophy of the ancient Chinese game of Go, its understanding makes it possible to go beyond the game and apply the principles of Go to real life.

АНДРЕЙ ШПИЛЕНКО: «ГОТОВИТСЯ ГЛОБАЛЬНАЯ «ПЕРЕЗАГРУЗКА» КЛАСТЕРОВ»

ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ КЛАСТЕРОВ, ТЕХНОПАРКОВ И ОЭЗ РОССИИ АНДРЕЙ ШПИЛЕНКО ОТВЕТИЛ НАШЕМУ ИЗДАНИЮ НА ВОПРОСЫ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ.

– Андрей Викторович, сегодня тема импортозамещения как никогда актуальна. Какую роль в реализации этой программы играют кластеры?

– Безусловно, на сегодняшний день импортозамещение – ключевая стратегия отечественной экономики. В условиях беспрецедентного санкционного давления промышленность России нуждается в инструментах, позволяющих сохранить стабильность и повысить эффективность. Промышленный кластер на данный момент – самый эффективный механизм по реализации программы импортозамещения.

– Какие инструменты сегодня нужны, чтобы поддержать программу импортозамещения? Отвечают ли эти механизмы сегодняшним новым реалиям?

– Программа импортозамещения в своём первоначальном виде не могла решить все новые вызовы, ответ на которые сегодня требует определённого пересмотра существующей модели импортозамещения в России.

Так, президент России Владимир Путин в своей речи на ПМЭФ-2022 озвучил пять главных пунктов, которые с 2023 года станут качественно новыми реалиями реализации кластерной политики. По сути, готовится глобальная «перезагрузка» кластеров. Участникам промышленных кластеров будут предоставлены долгосрочные кредиты со ставкой не более чем 7% на срок до 10 лет, предполагается снижение уровня условно-постоянных налогов и страховых взносов. Промышленные предприятия смогут получить субсидии на закупку готовой продукции на этапе запуска нового производства.

Создание комфортного налогового и таможенного режима также входит в план по «перезагрузке», ставится цель – упростить администрирование промышленных предприятий-участников, снизить количество проверок. И что немаловажно: обеспечить гарантированный спрос на инновационную продукцию промышленных кластеров.

Председатель Правительства РФ Михаил Мишустин на международной промышленной выставке «ИННОПРОМ-2022» отметил, что для достижения результатов нужны новые общесистемные инструменты поддержки, в том числе серьёзные стимулы для развития промышленной инфраструктуры и межотраслевой кооперации. По поручению президента скоро правительство представит обновлённую модель промышленных кластеров, в которой компании-участники смогут наладить производство продукции из перечня критического импорта, получат ещё больше преференций.

Сейчас идёт процесс по тщательной проработке возможных путей по реализации поручений президента относительно промышленных кластеров в Минпромторге России с учётом всех нюансов и специфики существующей нормативной базы.

– Вы как-то упоминали, что для успешной реализации программы необходимо прекратить хаос и продолжить реализацию кластерной политики. Что именно необходимо делать?

– Безусловно, упорядочивание и систематизация всех программ поддержки кластеров – необходимое условие для достижения высоких показателей промышленности в частности и экономики в целом. Особенно это важно для повышения заинтересованности и мотивированности самих промышленных предприятий. Главным образом бизнесу должны быть максимально понятны предлагаемые государством программы для успешной реализации импортозамещения.

Ассоциация кластеров, технопарков и ОЭЗ России провела серьёзную работу по выявлению и сбору возможных предложений по внесению изменений в нормативные правовые акты с целью достижения целей, поставленных президентом.

Мы считаем необходимым пересмотреть ряд статей Налогового кодекса, предоставить участникам кластера на время реализации проекта систему упрощённого налогообложения, как у резидентов ТОСЭР, ОЭЗ, СЭЗ и участников проекта «Сколково». Также видится потребность в изменении Постановления Правительства РФ № 41, а именно в увеличении размера субсидии на возмещение части затрат по совместному проекту до 500 млн рублей, в увеличении доли покрытия до 50% затрат от всего проекта, в возможности получения субсидии на реализацию проекта по освоению конечной продукции и в увеличении субсидирования на НИОКР в размере 100%. Необходимо дополнить Постановление Правительства РФ № 41 проектами, связанными с производством продукции из перечня товаров критического импорта.

Ряд правил постановления № 779 также требует пересмотра: так, с точки зрения упрощённого администрирования предлагается упростить требования для аккредитации промышленного кластера. Подобных предложений ещё очень много, все необходимо должным образом сформулировать и взять в работу.

– Исходя из опыта работающих кластеров: каковы основные факторы их успешности?

– Самый важный показатель успешности промышленного кластера – это работа специализированной организации. Регламентация работы и функции СОПК установлены Постановлением Правительства РФ № 779. К сожалению, на наш взгляд, не всегда и не все специализированные организации в полной мере справляются с поставленными задачами, в результате чего может возникнуть ситуация неэффективного управления промышленным кластером, непрохождение аккредитации или упущенная возможность получения меры поддержки в случае невыявления внутрикластерного импортозамещающего проекта. В связи с этим обсуждается возможность наделить полномочиями СОПК региональные фонды развития промышленности. Это позволит в полной мере осуществить координацию и взаимодействие между всеми участникам промышленного кластера, наладить коммуникацию между кластером и региональными органами исполнительной власти, а также реализовать как можно лучше совместные проекты.

– Андрей Викторович, давайте немного поговорим об инфраструктуре. Вы главный специалист по технопаркам и индустриальным паркам в России. Какие сейчас в нашей стране существуют модели технопарков?

– До недавнего времени в Российской Федерации можно было говорить о нескольких моделях развития технопарков. Однако в результате законотворческой работы, проведённой Минпромторгом России, с учётом позиций нашей Ассоциации и делового сообщества, в настоящее время существует одна модель технопарков – промышленный технопарк.

Вместе с тем Постановление Правительства РФ по промышленным технопаркам предусматривает дополнительные их подвиды:

– агропромышленный технопарк, на территории которого резидентами могут реализовываться проекты, направленные на переработку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

– экотехнопарк, на территории которого резиденты могут осуществлять деятельность по утилизации, обработке и обезвреживанию отходов, вовлечению отходов в хозяйственный оборот в качестве вторичного сырья при производстве промышленной продукции и выполнении работ.

Помимо этого, в ближайшее время на утверждение Правительства Российской Федерации будет представлена новая мера государственной поддержки, направленная на развития нового подвида: промышленный технопарк в сфере электронной промышленности.

– Расскажите, пожалуйста, о том, как Ассоциация способствует развитию правовой базы для всех объектов инфраструктуры технопарков, парков и ОЭЗ в нашей стране.

– В настоящее время в Ассоциацию кластеров, технопарков и ОЭЗ России входят 47 технопарков и 14 особых экономических зон. При разработке, согласовании и утверждении проектов нормативных актов, регулирующих требования, меры государственной поддержки и условия деятельности промышленных технопарков и ОЭЗ, Ассоциация взаимодействует со всеми ключевыми участниками данных процессов – профильными курирующими министерствами (Минпромторг России, Минэкономразвития России), профильными комитетами Государственной Думы, – помогая своей экспертизой и привлекая при необходимости лучших практиков, непосредственно работающих в промышленных технопарках и ОЭЗ.

Кроме того, Ассоциация является инструментом обратной связи бизнеса, помогая выносить на рассмотрение законодательной и исполнительной власти назревшие вопросы, требующие решения на государственном уровне.

ANDREY SHPILENKO: "A GLOBAL "RESET" OF CLUSTERS IS BEING PREPARED"

ANDREY SHPILENKO, DIRECTOR OF THE ASSOCIATION OF CLUSTERS, TECHNOPARKS AND SPECIAL ECONOMIC ZONE OF RUSSIA, ANSWERED OUR PUBLICATION'S QUESTIONS ABOUT THE PROSPECTS OF CLUSTER DEVELOPMENT IN RUSSIA.

– Andrey Viktorovich, today the topic of import substitution is more relevant than ever. What role in the implementation of this program play a cluster?

– Undoubtedly, today import substitution is the key strategy of the domestic economy. Under unprecedented sanctions pressure, Russian industry needs tools to maintain stability and increase efficiency. The industrial cluster is currently the most effective mechanism for implementing the import substitution program.

– What tools are needed today to support the import substitution program? Do these mechanisms meet today's new realities?

– Import substitution program in its original form could not solve all the new challenges, the response to which today requires a certain revision of the existing model of import substitution in Russia.

Thus, the President of Russia Vladimir Putin, in his speech at St. Petersburg International Economic Forum 2022, announced five main points, which in 2023 will be a qualitatively new implementation of cluster policy, in fact, preparing a global "reset" clusters. The participants of industrial clusters will be given long-term credits with the rate of no more than 7% for up to 10 years, the level of conditionally permanent taxes and insurance premiums will be decreased. Industrial enterprises will be able to receive subsidies for the purchase of finished products at the stage of launching new production.

Creation of a comfortable tax and customs regime is also included in the plan of "reset", the aim is to simplify administration of industrial enterprises-participants, to reduce the number of inspections. And, what is important, to provide the guaranteed demand for innovative products of industrial clusters.

At the international industrial exhibition INNOPROM-2022, Prime Minister Mikhail Mishustin noted that new system-wide support instruments are needed to achieve results, including serious incentives for the development of industrial infrastructure and inter-industry cooperation. On the instructions of the President, the Government will soon present an updated model for industrial clusters, in which participating companies will be able to set up production from the list of critical imports and receive even more preferences.

Now there is a process of careful work on possible ways to implement the President's orders regarding industrial clusters in the Ministry of Industry and Trade of Russia, taking into account all the nuances and specifics of the existing regulatory framework.

– You once mentioned that for the successful implementation of the program it is necessary to stop the chaos and continue the implementation of the cluster policy. What exactly must be done?

– Undoubtedly, streamlining and systematization of all cluster support programs

is a necessary condition for achieving high performance of the industry in particular and the economy as a whole. It is especially important to increase the interest and motivation of the industrial enterprises themselves. Most importantly, the programs offered by the state for the successful implementation of import substitution must be made as clear as possible to the business community.

The Association of clusters, technoparks and Special Economic Zone of Russia carried out serious work to identify and collect possible proposals for amendments to regulatory legal acts in order to achieve the goals set by the President.

We believe it is necessary to revise a number of articles of the Tax Code, to provide participants of the cluster for the duration of the project a system of simplified taxation as the residents of the territory of advanced socio-economic development, Special Economic Zone, Free Economic Zone and participants in the project "Skolkovo". Also it is seen the need to change the Government Decree № 41, namely to increase the amount of subsidies to reimburse part of the cost of the joint project up to 500 million rubles, to increase the share of coverage to 50% of the total project, the possibility of obtaining subsidies for the implementation of the final product development project and increase subsidies for research and development in the amount of 100%. It is also necessary to supplement Decree № 41 of the Russian Government with projects related to the production of products from the list of critical imports.

A number of rules of Decree № 779 also require revision, for example, in terms of simplified administration it is proposed to simplify the requirements for industrial cluster accreditation. There are many more such proposals, all of which need to be properly formulated and put to work.

– Based on the experience of working clusters, what are the main success factors?

– The most important indicator of the success of an industrial cluster is the work of the Specialized Organization. The regulation of the work and functions of SOPK is established by Government Decree № 779. Unfortunately, in our opinion, not always and not all specialized organizations fully cope with the assigned tasks, which may result in a situation of ineffective management of the industrial cluster, failure to pass accreditation, or missed opportunity to receive support measures in the case of failure to identify an intra-cluster import-substituting project. In this regard, the possibility of vesting the powers of SOPK in the Regional Industrial Development Funds is being discussed. This will allow full coordination and interaction between all participants of the industrial cluster, to establish communication between the cluster and the regional executive authorities, as well as to implement joint projects as best as possible.

– Andrey Viktorovich, let's talk a little bit about infrastructure. You are the leading expert on technoparks and industrial parks in Russia. What models of technoparks are there in our country right now?

– Until recently in the Russian Federation we could talk about several models of technopark development. However, as a result of legislative work carried out by the Ministry of Industry and Trade of Russia, taking into account the position of our Association and the business community, now there is one model of technoparks – an industrial technopark.

At the same time, the Decree of the Government on industrial technoparks stipulates additional subtypes:

– Agro-industrial technopark, where residents can implement projects aimed at the processing of agricultural products, raw materials and food;

– Eco-technopark, in the territory of which residents can carry out activities on recycling, processing and disposal of waste, waste recycling as secondary raw materials in the production of industrial products and works.

In addition to this, a new measure of state support will soon be presented to the Government of the Russian Federation for approval, aimed at developing a new sub-species – an industrial technopark in the electronics industry.

– Please tell us how the Association promotes the development of the legal basis for all infrastructure facilities of technoparks, parks and Special Economic Zone in our country.

– Currently the Association of Clusters, Technoparks and Special Economic Zones in Russia includes 47 technoparks and 14 special economic zones. During development, coordination and approval of draft regulations governing requirements, measures of state support and conditions of activities of industrial technoparks and Special Economic Zones, the Association cooperates with all key participants of these processes – the relevant supervising Ministries (Ministry of Industry and Trade of Russia, Ministry of Economic Development of Russia), specialized committees of State Duma, helping with their expertise and attracting, if necessary, best practices directly working in industrial technoparks and Special Economic Zones.

In addition, the Association is a feedback tool for business, helping to bring urgent issues that require a solution at the state level to the legislative and executive authorities.

ВЛАДИМИР СЛИПЕНЬКИН: «ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ ДОЛЖНЫ СТАТЬ КАТАЛИЗАТОРОМ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»

Индустриальный парк «Есипово» – первый государственный индустриальный парк на территории Московской области. Управляющей компанией «Есипово» является Корпорация развития Московской области. Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности ОЭЗ и индустриальных парков сегодня «Есипово» занимает 14-ю строчку среди 120 индустриальных парков и экономических зон России, поднявшись за год на пять позиций. О том, какие ключевые факторы определяют инвестиционную привлекательность этой площадки, в интервью нашему журналу рассказал генеральный директор Корпорации развития Московской области ВЛАДИМИР СЛИПЕНЬКИН.

– Владимир Михайлович, не вызывает сомнений, что индустриальный парк «Есипово» в Солнечногорске успешно развивается. Какие ключевые факторы определяют успешность индустриального парка?

– По данным Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области, сейчас в Подмосковье функционирует 62 индустриальных парка, на территории которых ведут свою деятельность порядка 1078 резидентов. Безусловно, занимать столь высокое место в рейтинге индустриальных парков очень почётно, мы будем стремиться к ещё более высоким результатам, и для этого Корпорацией развития региона делалась и будет делаться огромная работа. Судите сами: общая площадь парка составляет 284 га, свободно – 37 га. Таким образом, свободных площадей осталось совсем немного, что говорит о востребованности индустриального парка.

Московская область представляет собой уникальную площадку для ведения бизнеса, это часть крупнейшей агломерации РФ. При этом есть преимущества и у самого Солнечногорска, где располагается парк. В первую очередь это кадровые ресурсы, возможность подготовки кадров на месте под запросы предприятий, а также оптимальная стоимость земельных участков – все эти факторы делают территорию «Есипово» привлекательной для промышленных инвесторов. И, безусловно, логистика. Новая развязка – свыше трёх километров с путепроводом через Ленинградское шоссе – помогает упростить подъезд к индустриальному парку «Есипово», где уже работают тысячи людей. Развязка М-10 – Ложки – Поварово – Пятница экономит время и позволяет выезжать из индустриального парка «Есипово» на Ленинградское шоссе, и наоборот. Но, помимо удачной локации, у «Есипово» есть и другие особенности.

На территории парка открыт цифровой промышленный коворкинг Industrial City, который предназначен в первую очередь для малых и средних предприятий. Его главное преимущество: резидентам предлагаются полностью готовые помещения со всеми необходимыми коммуникациями, которые отвечают всем международным стандартам качества. Это уникальное пространство, где компании смогут разместить свои шоурумы, склады, цеха. Промышленный коворкинг позволяет предприятию просто подключить своё оборудование и начать работать. Мы через такой формат демонстрируем, что настоящая современная промышленность – это удобно, доступно и эффективно.

– Сколько резидентов сейчас размещается в «Есипово»?

– На данный момент у нас 14 резидентов в различных отраслях, включая автомобилестроение, машиностроение, фармацевтику, металлообработку, сферу строительных материалов и др. Общий объём инвестиций только от действующих резидентов составит более 40 млрд рублей, будет создано свыше 4 тыс. рабочих мест. Сегодня на территории парка запущены в эксплуатацию два производственно-складских комплекса. Ещё три комплекса планируется достроить к концу 2022 года. Остальные проекты находятся на этапе проектирования и получения разрешительной документации.

– Расскажите, пожалуйста, об инфраструктуре парка.

– Она отвечает самым высоким стандартам. Например, водоснабжение «Есипово» осуществляется с использованием собственного водозаборного узла производительностью 4000 м^3/сутки. Вода на территории соответствует питьевому стандарту качества. Инфраструктура парка рассчитана на высокие нагрузки электроэнергии, которая позволяет предоставить резидентам мощность до 55 МВт. На территории располагается газопровод высокого давления, к которому легко подключаются наши резиденты. Закреплённый за парком объём потребления газа составляет 11 000 м^3/час. На территории «Есипово» установлены собственные очистные сооружения – хозяйственно-бытовые и ливневые. Ливневые сооружения позволяют очистить до 11 000 м^3/сутки, хозяйственно-бытовые – до 1050 м^3/сутки. На территории парка более 8 км дорог, что обеспечивает удобную логистику для наших резидентов, позволяя им доставлять грузы в любую точку парка.

– Какие интересные проекты сегодня реализуются в «Есипово»?

– Здесь все проекты интересные и направлены на рост экономики региона. Просто приведу в пример несколько. Очень важное для страны направление – развитие фармацевтической отрасли. В конце 2021 года фармацевтическая компания ОАО «Авексима» и АО «Корпорация развития Московской области» подписали дополнительное соглашение о расширении сотрудничества в рамках инвестиционного проекта по строительству фармацевтического производственно-логистического комплекса на территории Московской области, в индустриальном парке «Есипово». Партнёром проекта выступил национальный фармацевтический дистрибьютор «ФК Гранд Капитал». В рамках подписанного документа площадь участка для реализации инвестпроекта компании «Авексима» будет расширена с 20 до 33 га. Инвестиции в реализацию проекта будут увеличены с 3 до 6,5 млрд рублей, количество рабочих мест вырастет с 1000 до 1450 человек. Проект будет реализован в две очереди (2026 год – I очередь, 2031 год – II очередь). Общий срок проекта – 10 лет.

Ещё один знаковый проект: в парке будет построен производственно-складской комплекс компании из Австрии по производству оборудования для водоподготовки промышленного и бытового назначения. Соглашение об этом было подписано губернатором Московской области Андреем Воробьёвым на ПМЭФ-2022. Мы очень рады, что коллеги выбрали нас. Это говорит о том, что на территории ИП «Есипово» расширяются пул и сфера деятельности производителей высокотехнологичного, инновационного оборудования с высокой степенью экологической, экономической и социальной ответственности за свою деятельность. Начало строительных работ намечено на IV квартал 2022 года. Первая очередь будет возведена в июле 2024-го, второй этап завершится ещё через два года. Планируемый объём инвестиций – 1 млрд рублей.

На достигнутом мы останавливаться не собираемся. Корпорация развития является частью сплочённой команды Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области под руководством Екатерины Анатольевны Зиновьевой – это настоящая команда единомышленников, истинных профессионалов своего дела. Министерство и дальше планирует наращивать инвестиционную привлекательность региона. Ответственный подход к делу, умение стратегически мыслить и находить оптимальные пути решения самых сложных задач – именно это вселяет уверенность, что все задачи будут выполнены. Вместе мы можем многое!

– Индустриальный парк «Есипово» в апреле 2022 года получил сертификат соответствия национальному стандарту ГОСТ Р 56301-2014 «Индустриальные парки. Требования». Какое значение это имеет для развития парка?

– Я хочу отметить, что ещё в 2020 году Министерство промышленности и торговли России подтвердило аккредитацию индустриальному парку «Есипово» – это важный момент в деятельности парка, означающий, что к нему могут применяться меры стимулирования деятельности в сфере промышленности. Подтверждение национального стандарта – безусловно, тоже значимое для нас событие. Стандарт устанавливает единые требования к элементам индустриального парка: к территории, инженерной и транспортной инфраструктуре, деятельности управляющей компании, основополагающим документам, включающим бизнес-план и мастер-план. Члены сертификационной комиссии подтвердили соответствие индустриального парка «Есипово» отраслевым требованиям. В условиях непростой геополитической и экономической ситуации именно индустриальные парки должны стать катализатором роста российской экономики, поспособствовать дальнейшему развитию инновационной деятельности производственных компаний и ускорению импортозамещения.

VLADIMIR SLIPENKIN:
"INDUSTRIAL PARKS SHOULD BECOME A CATALYST FOR THE GROWTH OF THE RUSSIAN ECONOMY"

Esipovo Industrial Park is the first state industrial park in the Moscow region. The Esipovo management company is the Moscow Region Development Corporation. According to the rating of investment attractiveness of SEZs and industrial parks today "Esipovo" occupies the 14th line among 120 industrial parks and economic zones of Russia, having risen in one year on five positions. In an interview with our magazine, VLADIMIR SLIPENKIN, General Director of the Moscow Region Development Corporation, talks about the key factors that determine the investment attractiveness of this site.

in the Republic – up to 30% of the national – Vladimir Mikhailovich, there is no doubt that the Esipovo Industrial Park in Solnechnogorsk is developing successfully. What are the key factors determining the success of the industrial park?

-– According to the Ministry of Investment, Industry and Science of the Moscow region, now there are 62 industrial parks in the Moscow region, where about 1,078 residents operate. Certainly, to take such a high place in the rating of industrial parks is very honorable, we will strive for even higher results, and for this purpose the Development Corporation of the region has done and will do a lot of work. Judge for yourself: the total area of the park is 284 hectares, 37 hectares are free. Thus, there is very little free space left, which shows that the industrial park is in demand.

The Moscow region is a unique platform for doing business; it is part of the largest agglomeration of the Russian Federation. At the same time, Solnechnogorsk, where the park is located, also has advantages. In the first place, these are human resources, the possibility of training personnel on site to meet the requirements of enterprises, and the optimal cost of land plots - all these factors make the Esipovo territory attractive to industrial investors. And, of course, logistics. A new interchange - more than three kilometers with an overpass through the Leningrad highway - helps simplify the access to the Esipovo industrial park, where thousands of people already work. Interchange M-10 - Lozhki - Povarovo - Pyatnitsa saves time and allows to exit from the Esipovo industrial park to the Leningrad highway, and vice versa. But, in addition to the successful location, «Esipovo» has other features.

A digital industrial co-working Industrial City was opened in the park, which is designed primarily for small and medium-sized enterprises. Its main advantage: residents are offered fully ready premises with all the necessary communications, which meet all international quality standards. This is a unique space where companies can place their showrooms, warehouses, workshops. Industrial co-working allows a company to simply plug in their equipment and start working. Through this format we demonstrate that a real modern industry is convenient, accessible and efficient.

– How many residents are currently accommodated at Esipovo?

– At the moment we have 14 residents in various industries, including automotive, machine building, pharmaceuticals, metalworking, building materials, etc. The total investment from the existing residents alone will amount to more than 40 billion rubles, more than 4 thousand jobs will be created. Today two production and warehouse complexes have been put into operation in the park. Three more complexes are planned to be completed by the end of 2022. The remaining projects are at the design and permitting stage.

– Please tell us about the infrastructure of the park.

– It meets the highest standards. For example, the water supply of «Esipovo» is carried out using its own water intake unit with a capacity of 4000 m^3/day. Water on the territory meets the drinking quality standard. The park's infrastructure is designed for high electricity loads, which allows providing residents with power up to 55 MW. There is a high-pressure gas pipeline on the territory, to which our residents can easily connect. The assigned gas consumption volume of the park is 11,000 m^3/hour. The territory of Esipovo has its own sewage treatment facilities - domestic and storm water. Storm water treatment plants allow purifying up to 11 000 m^3/day, household - up to 1050 m^3/day. There are more than 8 km of roads in the park, which provides convenient logistics for our residents, allowing them to deliver goods to any point of the park.

– What interesting projects are now being implemented at Esipovo?

– All of the projects here are interesting and are aimed at the growth of the region's economy. Let me just give a few examples. A very important direction for the country is the development of the pharmaceutical industry. At the end of 2021 the pharmaceutical company «Avexima» and JSC «Moscow Region Development Corporation» signed an additional agreement to expand cooperation in the investment project for the construction of a pharmaceutical manufacturing and logistics complex in the Moscow region, in the Esipovo industrial park. The partner of the project was the national pharmaceutical distributor FC Grand Capital. Within the framework of the signed document the area of the site for the investment project of the company «Avexima» will be expanded from 20 to 33 hectares. Investments in the implementation of the project will be increased from 3 to 6.5 billion rubles, the number of jobs will grow from 1000 to 1450 people. The project will be realized in two stages (2026 - stage I, 2031 - stage II). The total term of the project is 10 years.

Another landmark project: a manufacturing and warehouse complex of an Austrian company producing equipment for industrial and domestic water treatment will be built in the park. The agreement on this was signed by Moscow Region Governor Andrei Vorobyov at SPIEF-2022. We are very glad that our colleagues have chosen us. This shows that the Esipovo IP is expanding the pool and scope of high-tech, innovative equipment manufacturers with a high degree of environmental, economic and social responsibility for their activities. The beginning of construction works is scheduled for the IV quarter of 2022. The first phase will be erected in July 2024, the second stage will be completed in two years. The planned volume of investments is 1 billion rubles.

We are not going to stop there. The Development Corporation is part of a close-knit team of the Ministry of Investment, Industry and Science of the Moscow region under the leadership of Ekaterina Anatolievna Zinovieva - a true team of like-minded, true professionals in their field. The Ministry plans to further increase the investment attractiveness of the region. Responsible approach to business, the ability to think strategically and to find optimal solutions to the most complex problems - all this makes us confident that all the problems will be solved. Together we can do a lot!

– Esipovo Industrial Park received a certificate of compliance with the national standard GOST R 56301-2014 Industrial Parks in April 2022. Requirements.» What significance does this have for the park's development?

– I would like to point out that back in 2020, the Russian Ministry of Industry and Trade confirmed the accreditation of the Esipovo Industrial Park - this is an important moment in the park's activities, which means that measures to stimulate industrial activity can be applied to it. The confirmation of the national standard is certainly a significant event for us as well. The standard establishes uniform requirements to elements of industrial park: to territory, an engineering and transport infrastructure, activity of the managing company, the basic documents including the business plan and the master plan. Members of the certification commission confirmed the Esipovo industrial park's compliance with industry requirements. In the difficult geopolitical and economic situation it is the industrial parks that should become a catalyst for the growth of the Russian economy, contribute to the further development of innovative activities of manufacturing companies and accelerate import substitution.

ОЭЗ «СТАБНА»: дополнительные возможности для инвестиций в Смоленской области

В Смоленской области создаётся первая в регионе особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Стабна» на базе частного капитала. В реализации этого амбициозного проекта принимает участие компания «Альфа Транс Альянс», создающая все необходимые условия для размещения и производственной деятельности резидентов и берущая на себя большинство решений вопросов инвесторов. В компании уверены, что новые промышленные производства, расположенные на территории ОЭЗ «Стабна», привнесут существенный вклад в экономику региона. Мы побеседовали с генеральным директором ООО «Альфа Транс Альянс» ЕВГЕНИЕМ ГИТЛИНЫМ о том, чем новая ОЭЗ может привлечь инвесторов и почему компания взялась за реализацию этого проекта.

– Евгений Викторович, "Альфа Транс Альянс" является управляющей компанией ОЭЗ "Стабна". Почему вы взялись за реализацию этого проекта?

– Наша заинтересованность в создании ОЭЗ на территории Смоленской области неслучайна. Этот проект реализуется на базе уже действующего таможенно-логистического терминала "Альфа Транс" – одного из крупнейших терминалов в России. Его пропускная способность – более тысячи грузовых автомобилей в сутки. Мы создали развитую инфраструктуру, здесь есть всё необходимое для ведения внешнеэкономической деятельности: службы ветеринарного и фитосанитарного контроля, таможенные лаборатории, таможенные посты для оформления подакцизных товаров и товаров общей компетенции, удалённый выпуск товаров и др. ОЭЗ – это территория, для которой установлен особый налоговый и таможенный режимы. Работа промышленных предприятий сопряжена с внешнеэкономической деятельностью. Поэтому наличие развитой таможенной инфраструктуры вблизи ОЭЗ создаёт оптимальные условия для быстрого оформления грузов, экспортно-импортных операций. Мы уже много лет занимаемся логистической деятельностью, имеем большое количество клиентов, которым оказываем услуги, и наш опыт позволил спрогнозировать, что близость таможенно-логистического терминала является важным фактором для успешности будущей ОЭЗ.

К преимуществам площадки можно также отнести удобное географическое положение (в непосредственной близости от трассы М1 и в 80 км от границы с Республикой Беларусь), близость от областного центра – до Смоленска всего 15 км, близость железнодорожной станции.

Областная администрация также ведёт большую работу по привлечению инвестиций, и в кооперации с органами власти можно реализовать самые амбициозные проекты.

– ОЭЗ ППТ "Стабна" создана в соответствии с Постановлением Правительства РФ в 2021 году. С тех пор произошли серьёзные и политические, и экономические изменения. Трансформировалась ли как-то идеология проекта?

– Несмотря на серьёзные изменения в экономической ситуации, создание ОЭЗ "Стабна" не утратило своей актуальности. Новые экономические реалии можно рассматривать как подготовительный период для активизации промышленности в стране, как поворот на новый курс, который, возможно, будет нацелен на полное импортозамещение, на создание новых производств и продукции, которая ранее не производилась в России. В ОЭЗ "Стабна" как раз и создаётся площадка, которая примет эти новые производства у себя.

– В чём отличие ОЭЗ "Стабна" от других территорий, предоставляющих преференции инвесторам?

– Руководство любой ОЭЗ с целью привлечения резидентов всегда выделяет некоторые ключевые преимущества этой территории. И у всех особых экономических зон есть свои особенности. Выбор остаётся за резидентом. Задача каждой управляющей компании – создать в своей особой экономической зоне оптимальные условия для резидента с учётом особенностей его потребностей.

Безусловно, некоторые преимущества есть и у нашей территории. К ним относится уникальное географическое положение. Когда мы только начинали проект, мы учитывали, что близость региона к Европе, близость крупных рынков сбыта – Санкт-Петербурга и Москвы – создают благоприятные условия для локализации европейских производственных компаний. Однако привлечение резидентов – более сложный и многофакторный процесс. Необходимо наличие дополнительных преимуществ, привлекающих резидентов, обеспечивающих их уникальные потребности. ОЭЗ "Стабна" способна решить такие задачи. Во-первых, ОЭЗ обладает большим газовым ресурсом, так как непосредственно по её территории проходят три ветки магистральных газопроводов. Данная возможность является одним из главных преимуществ нашей территории. Доступность газовых коммуникаций создаёт предпосылки для создания на территории ОЭЗ крупного химического кластера.

Ещё один дополнительный плюс данной территории: ОЭЗ "Стабна" расположена всего в 15 км от областного центра, и это удобная локация для промышленных площадок, поскольку главное, что необходимо любому предприятию,– рабочие кадры. Мы создали все условия, чтобы минимизировать риски наших потенциальных резидентов в кадровом вопросе. Смоленск – крупный город с большим количеством учебных заведений, предприятий различного профиля, поэтому кадрового голода у наших резидентов не будет.

И конечно, уже упомянутое расположение и логистические возможности. Близость трассы Москва – Минск (М1) и железной дороги (станция Смоленск-Сортировочный находится всего в 12 км от ОЭЗ) позволит предприятиям легко решать вопросы с доставкой их грузов как автомобильным, так и железнодорожным транспортом.

– На какой стадии сейчас находится реализация проекта? Осенью 2021 года сообщалось, что в первичный пул резидентов включены шесть компаний с проектами в различных отраслях.

– Изменения экономической ситуации, безусловно, внесли коррективы в планы наших резидентов, но четыре компании из тех, которые изначально заявлялись, подтвердили свои инвестиционные намерения.

Главные же изменения в том, что серьёзно трансформировалась наша собственная стратегия по развитию ОЭЗ. Изначально "Стабна" позиционировалась как ОЭЗ типа "гринфилд" (greenfield), т.е. это предоставление резидентам земельных участков с необходимой инженерной и транспортной инфраструктурой. Практика показала, что многие потенциальные инвесторы заинтересованы в быстром открытии собственных производств и нуждаются в уже готовых производственных площадях. Отметив этот тренд, мы сместили фокус на строительство производственных площадей для размещения в них резидентов своими силами. Сейчас идёт проектирование корпусов для производства, и уже в августе-сентябре этого года начнётся строительство первого производственного здания. Вначале запустится производство в сфере электроники, мы рассчитываем подготовить условия для размещения резидента к апрелю-маю 2023 года. Одновременно сейчас проектируются производственные мощности для предприятия мебельной и текстильной промышленности. Первый из корпусов площадью 25 тыс. кв. метров мы планируем ввести в эксплуатацию в 2025 году.

– Какой объём инвестиций планируется привлечь за счёт резидентов ОЭЗ "Стабна"?

– Мы рассчитываем за десять лет привлечь в экономику региона около 30 млрд. рублей. ОЭЗ "Стабна" станет хорошим подспорьем для экономики региона. Как я уже говорил, благодаря доступности газовых ресурсов мы рассчитываем на создание на территории ОЭЗ химического кластера. Смоленская область богата лесами, на её территории действует несколько крупных лесоперерабатывающих предприятий и связанных с ними химических производств. Мы также рассматриваем возможность создания на территории ОЭЗ предприятий по выпуску продукции газохимии: например, по производству аммиака или метанола. Вокруг якорного предприятия и будет развиваться кластерная инфраструктура "Стабны".

– Какие меры поддержки сегодня востребованы потенциальными инвесторами?

– Вопрос льготного финансирования для реализации проектов – одна из насущных задач резидентов ОЭЗ. Мы, в свою очередь, должны быть в курсе дополнительных финансово-экономических возможностей для реализации новых инвестиционных проектов, чтобы помогать резидентам максимально эффективно воспользоваться ими. Мы с большой надеждой смотрим на инициативу, озвученную на Петербургском экономическом форуме, по внедрению в практику такого типа финансирования, как промышленная ипотека. Надеемся, что мы, как управляющая компания, и наши резиденты сможем воспользоваться данным финансовым инструментом.

SEZ STABNA – additional opportunities for investments in the Smolensk region

Stabna is the first Special Economic Zone of industrial production type in the Smolensk region, which is being established on the basis of private capital. The ambitious project is being implemented by Alfa Trans Alliance, which provides all the necessary conditions for the accommodation and production activities of the residents and makes most of the decisions for the investors. The company is confident that the new industrial production facilities located on the territory of the SEZ Stabna will make a significant contribution to the economy of the region. We spoke to the CEO of Alfa Trans Alliance LLC, EVGENIY GITLIN, about how the new SEZ can attract investors and why the company has undertaken to implement this project.

– Mr. Gitlin, Alpha Trans Alliance is the managing company of the Stabna Special Economic Zone. Why did you undertake this project?

– Our interest in the creation of a special economic zone in the Smolensk Region is not incidental. This project is implemented on the basis of the already operating customs and logistics terminal Alfa Trans – one of the largest terminals in Russia. Its handling capacity is more than a thousand freight vehicles a day. We have created a developed infrastructure, it has everything necessary for conducting foreign economic activity: the services of veterinary and phytosanitary control, customs laboratories, customs posts for clearing excisable goods, general goods, remote release of goods, etc. SEZ is a territory with a special tax and customs regime. The work of industrial enterprises is associated with foreign economic activity. Therefore, the presence of a developed customs infrastructure in the vicinity of the SEZ creates optimal conditions for fast clearance of goods and export/import transactions. We have been engaged in logistics activities for many years. We have a large number of clients we provide services to. So our experience has shown that the proximity of a customs and logistics terminal is an important factor for the success of the future SEZ.

Another advantage of the site is its convenient geographical location (close to the M1 highway and 80 km from the border with the Republic of Belarus), proximity to the regional centre, only 15 km from Smolensk, and proximity to a railway station.

The regional administration is also working hard to attract investment, and the most ambitious projects can be implemented in cooperation with the authorities.

– The Stabna SEZ was created in accordance with a decree of the Russian government in 2021; since then, there have been major political and economic changes. Has the ideology of the project been transformed somehow?

– Despite serious changes in the economic situation, the establishment of the Stabna SEZ has not lost its relevance. New economic realities may be seen as a preparatory period for the development of industry in the country, as a turn to a new course, which may be aimed at complete import substitution, the creation of new industries and products, which have not previously been manufactured in Russia. The Stabna SEZ provides a site which will accommodate these new production facilities.

– What is the difference between the Stabna SEZ and other territories providing preferences to investors?

– The management of any SEZ, always emphasizes certain key advantages of the territory in order to attract residents. All

the special economic zones have their own peculiarities. The choice is up to the resident. The task of each management company is to create optimal conditions for residents in their special economic zone, taking into account the peculiarities of their needs.

Of course, there are certain advantages associated with the territory. The unique geographical location is one of them. When we first started the project, we took into account that the proximity of the region to Europe and the proximity of major markets – St. Petersburg and Moscow – create favourable conditions for localizing European production companies. However, attracting residents is a more complicated and multifactor process. There should be additional advantages to attract residents, providing them with unique benefits. The Stabna SEZ is able to meet such challenges. First of all, the SEZ has a large gas resource, as there are three branches of main gas pipelines running directly through its territory. This possibility is one of the main advantages of the territory. The accessibility of gas communications creates conditions for the creation of a large chemical cluster on the territory of the SEZ.

Another advantage of the territory: the Stabna SEZ is only 15 km away from the regional centre and it is a convenient location for industrial sites, because the most important thing for any company is human resources. We have created all conditions to minimize risks for our potential residents with regard to personnel. Smolensk is a major city with a large number of educational institutions and enterprises of various profiles, therefore our residents will not suffer from staff shortage.

And, of course, the already mentioned location and logistics possibilities provide particular comfort. The proximity of the Moscow-Minsk highway (M1) and the railway (Smolensk Sortirovochnaya station is only 12 km away from the SEZ) will allow enterprises to easily solve problems with the delivery of their cargo by both road and railway transport.

– What stage is the project at now? In the autumn of 2021, it was reported that six companies with projects in various sectors were included in the initial pool of residents.

– The changes in the economic situation have certainly made adjustments to our residents" plans, but four of the companies that applied initially have confirmed their investment intentions.

The main change, however, is that our own strategy for developing the SEZ has been seriously transformed. Initially Stabna was positioned as a greenfield SEZ, i.e. offering land plots with the necessary engineering and transport infrastructure to the residents. Experience has shown that many potential investors are interested in opening their own production facilities within a short period of time. Having noted this trend, we have shifted our focus to the construction of ready-made production facilities to accommodate residents on a rental basis, and to the possibility of selling ready-made production sites. The design of the production buildings is currently underway, and construction of the first production building will begin as early as August-September this year. Initially, the production will start in the electronics sector and we expect to be ready for the residents by April-May 2023. At the same time, we have begun planning the manufacturing facilities for the furniture and textile industry. The first of the 25,000 square meter buildings we plan to commission in 2025.

– How much investment do you plan to attract from the residents of the Stabna SEZ?

– We expect to attract about 30 billion roubles to the region's economy in ten years. The Stabna SEZ will be a good support for the economy of the region. As I have already said, due to the availability of gas resources, we expect to create a chemical cluster on the territory of the Special Economic Zone. The Smolensk region is rich in forests, with several large timber processing enterprises and related chemical production facilities operating on its territory. We also consider the possibility of setting up on the territory of the SEZ an enterprise to produce gas-chemical products, for example, ammonia or methanol. The Stabna cluster infrastructure will be developed around the anchor enterprise.

– What support measures are in demand by potential investors today?

– The issue of preferential financing for projects is one of the pressing challenges for SEZ residents. We, in turn, need to be aware of additional financial and economic opportunities for the implementation of new investment projects in order to help residents to take maximum advantage of them. We are looking with great hope at the initiative announced at the St. Petersburg Economic Forum to introduce industrial mortgages as a type of financing. We hope that we, as a management company, and our residents will be able to take advantage of this financial instrument.

ООО «ХАРТИЯ»: РАБОТА ПО НОВЫМ ЭКОСТАНДАРТАМ

ООО «Хартия» – один из лидеров отрасли по обращению с твёрдыми коммунальными отходами и крупногабаритным мусором. Компания является региональным оператором в четырёх субъектах РФ: на территории Ярославской области, г. Тулы, Киреевского и Щёкинского районов Тульской области, Ногинского кластера Московской области и др. Сегодня экоповестка – один из трендов в развитии современной инфраструктуры, деятельность «Хартии» оказывает значительное влияние на формирование экологического мировоззрения жителей различных городов. В 2021 году компания запустила в эксплуатацию новый экотехнопарк «Тула». Заместитель генерального директора ООО «Хартия» Владислав Харитошин рассказал о том, какие задачи сегодня решаются в экотехнопарке.

НОВОЕ СЛОВО В ПЕРЕРАБОТКЕ

Реформа отрасли обращения с отходами заработала относительно недавно в связи с запуском национального проекта «Экология». Паспорт нацпроекта был утверждён в 2018 году. Одна из целей программы – достичь к 2024 году утилизации и переработки до 36% твёрдых коммунальных отходов (ТКО). Реформа системы обращения с отходами предполагает строительство новых мощностей по переработке 36,7 млн тонн твёрдых отходов в год. В рамках этого направления процент переработки ТКО в стране должен увеличиться до 80%. Без преувеличения можно сказать, что за последние несколько лет Россия совершила большой прорыв в сфере переработки отходов. Обращение с отходами из хаотичного и неконтролируемого бизнеса формируется в хорошо организованную комплексную систему, где есть все условия для вторичной переработки запрещённых к захоронению категорий отходов производства и потребления. Во всех регионах приступили к строительству комплексов по переработке отходов. Среди них особое место занимают экотехнопарки, куда транспортируются отходы. Такие объекты вводятся в эксплуатацию под пристальным контролем надзорных органов, и для России это действительно новая веха в создании экологичной среды.

Мы в 2021 году запустили новый экотехнопарк «Тула». Проект ещё молод, он начал работу осенью 2021 года. Был оборудован экспериментальный объект вспомогательного использования с производственной мощностью до 100 тыс. тонн отходов в год. В состав экспериментального объекта вошли участок гидросепарации, участок бесконтактного расщепления полимеров (БРП), участок приготовления техногрунта, мусоросортировочный комплекс, где установлены бункер-дозатор, роторный сепаратор, магнитный сепаратор, сортировочный конвейер.

Сюда поступают отходы с территорий, закреплённых за «Хартией»: из Тулы, Киреевского и Щёкинского районов области. Можно без преувеличения сказать, что это уникальный комплекс. Здесь установлено инновационное оборудование по обработке и утилизации ТКО, благодаря которому твёрдые коммунальные отходы преобразуются в уникальное сырьё. Комплекс позволяет максимально извлечь полезные компоненты с целью переработки и получения энергии. Мы внедрили сразу несколько новых технологий. Обработка проходит в несколько этапов. Первый – гидросепарация отходов. Несколько потоков воды различных мощности и направления позволяют разделить му-

сор на фракции: тяжёлая фракция, состоящая преимущественно из стекла, камней, керамики и металлов, реализуется как вторичные материальные ресурсы; средняя фракция, состоящая из пищевых, растительных и прочих органических отходов, направляется в дальнейшем на производство техногрунта; лёгкая фракция, состоящая преимущественно из полимерной упаковки, направляется на бесконтактное расщепление на комплекс БРП. При температурном режиме в 350-400 градусов Цельсия она уменьшается в объёме почти в 40 раз. В итоге на выходе получаются безопасный зольноуглеродистый остаток, синтез-газ, пригодный для отопления, и пиролизная жидкость, которую можно использовать в качестве топлива. В результате этих процессов примерно 40% отходов удаётся пустить на переработку, лишь 60% направляется на полигон. Это очень важный результат для достижения заявленных целевых показателей нацпроекта «Экология», и с введением в эксплуатацию второй очереди мы увеличим объём отходов, идущих на переработку до 50%.

К слову, полигон, на который отправляются отходы, располагается на смежном участке площадью 28 га и общей вместимостью 6,9 млн тонн – это тоже современная площадка, отвечающая высоким экологическим стандартам. Объект герметичен, с помощью технологии обратного осмоса для фильтрата полигона успешно работает очистная система загрязнённых стоков. Попадание фильтрата в грунт исключено. Проектный срок эксплуатации полигона составляет 19 лет.

Таким образом, сегодня на территории экотехнопарка «Тула» общей площадью 42 га расположен комплекс по переработке отходов (КПО), где размещены мусоросортировочный комплекс, зоны хранения вторичного сырья, участки по утилизации органики и инертных материалов, участок гидросепарации и бесконтактного расщепления полимеров.

СКОРО ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ

То оборудование и технологии, которые мы использовали при строительстве экспериментального комплекса мощностью в 100 тыс. тонн, применялись и при проектировании второй очереди экотехнопарка «Тула».

Сейчас идёт активная фаза реализации второй очереди строительства важнейшего объекта, располагающегося, согласно «территориальной схеме», в границах экотехнопарка «Тула». Производственные мощности будут серьёзно увеличены – с запуском нового производства мы сможем обрабатывать до 580 тыс. тонн твёрдых коммунальных отходов в год.

На данный момент проводятся первичные работы, осуществляется планирование земельного участка. На новой территории экотехнопарка будут установлен мусоросортировочный комплекс, зоны хранения вторичного сырья, участки по утилизации органики и инертных материалов, участок гидросепарации и бесконтактного расщепления полимеров.

Ещё раз хочу подчеркнуть, что мы применяем максимально экологические технологии при производстве. В частности, предусмотренный проектом участок гидросепарации подразумевает наиболее эффективную обработку остатков отходов после первичной сортировки. Оборотная вода будет проходить очистку и обезвреживание.

Полимерные и иные органические отходы утилизируют с применением процесса бесконтактного расщепления органических и полимерных отходов. Образуемая в процессе расщепления парогазовая смесь позволит обеспечить автономную работу установок комплекса, исключая потребность во внешних энергоресурсах.

При закупке оборудования предпочтение мы отдаём надёжным отечественным производителям. Закончить строительство второй очереди рассчитываем в 2023 году.

Национальный проект «Экология» задал высокие стандарты всем участникам отрасли: к 2030 году должны проходить сортировку 100% бытовых отходов, на захоронение на полигоны будет отправляться только 50%. «Хартия» всегда проводила и намерена и дальше проводить комплексную работу по улучшению экологической обстановки в стране и реализацию амбициозных проектов с применением новейших технологий по утилизации.

ООО «ХАРТИЯ» – ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ «ЗЕЛЁНОГО РЕЙТИНГА» ППК РЭО. «ХАРТИЯ» ВОШЛА В ТОП-3 РЕГИОНАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ ПО ВСЕЙ РОССИИ. ТРИ РЕГИОНА, В КОТОРЫХ КОМПАНИЯ ОКАЗЫВАЕТ УСЛУГИ – МОСКОВСКАЯ, ЯРОСЛАВСКАЯ И ТУЛЬСКАЯ ОБЛАСТИ, – ВОШЛИ В ТОП-10 РЕГИОНОВ-ЛИДЕРОВ ПО ОБРАЩЕНИЮ С ОТХОДАМИ

HARTIYA LLC:
WORKING ACCORDING TO NEW ENVIRONMENTAL STANDARDS

Hartiya LLC is one of the industry leaders of municipal solid waste and bulky garbage management. The company is a regional operator in four subjects of the Russian Federation: the Yaroslavl region, Tula, Kireevsky and Shchyokinsky districts of the region, Noginsky cluster of the Moscow region, and others. Nowadays, eco-awareness is a trend in the development of a modern infrastructure. Hartiya LLC activities have a significant impact on the formation of an environmentally friendly mindset of the inhabitants living in different cities. In 2021, the company launched a new Tula Eco-industrial park. Deputy Director General of Hartiya LLC Vladislav Kharitoshin told us about the current tasks of the Eco-industrial park.

A NEW WORD IN RECYCLING

Waste management system reform has been launched quite recently in connection with the national project "Ecology". The passport of the national project was approved in 2018. One of the goals of the program is to achieve recycling and disposal of up to 36% of municipal solid waste (MSW) by 2024. The waste management system reform involves the construction of new facilities for recycling of 36,7 million tons of solid waste per year. Within this framework, the percentage of MSW recycling in the country should increase up to 80%. There is no exaggeration to say that in the last few years Russia has made a great breakthrough in the field of waste recycling. Waste management has transformed from a chaotic and uncontrolled business into a well-organized, integrated system. It has all conditions to recycle production and consumption waste categories prohibited for burial. The construction of waste recycling facilities has begun in all regions. Eco-industrial parks, where waste is transported, occupy a special place among them. These facilities are being commissioned under the close supervision of the regulatory bodies, and this is a new milestone for Russia in building an environmentally friendly society.

HARTIYA LLC IS ONE OF THE LEADERS OF THE «GREEN RATING» OF THE PUBLIC LAW COMPANY RUSSIAN ENVIRONMENTAL OPERATOR (REO). HARTIYA LLC WAS INCLUDED IN TOP 3 REGIONAL OPERATORS IN RUSSIA. THREE REGIONS THE COMPANY PROVIDES SERVICES – THE MOSCOW, YAROSLAVL AND TULA REGIONS – RANKED TOP–10 REGIONS IN WASTE MANAGEMENT.

In 2021, we launched the new Tula Eco-industrial park. The project is still fresh; it began operating in autumn 2021. We equipped an experimental facility for an auxiliary use with a production capacity of up to 100 thousand tons of waste per year. The experimental facility includes a hydroseparation section, a non-contact polymer decomposition section, a technogenic soil preparation section, a waste-sorting plant with installed metering hopper, a rotary separator, a magnetic separator, and a sorting line.

Here the waste comes from the territories assigned to the Hartiya company – from Tula, Kireevsky and Shchyokinsky districts of the region. We can say without a doubt that this is a unique complex. Innovative equipment for processing and recycling of MSW is installed here, which allows to transform it into unique raw materials. The facility permits maximum extraction of useful components with the purpose of recycling and energy generation. We have implemented several new technologies at once. The processing is carried out in several stages. The first is hydroseparation of waste. Several water streams of different power and direction separate the waste into fractions – the heavy fraction, consisting mainly of glass, stones, ceramics, and metals, is realized as secondary material resources; the middle fraction, consisting of food, vegetable, and other organic waste, is further sent to produce technogenic soil; the light fraction, consisting mainly of polymer packaging, is sent for non-contact decomposition complex. Under temperature conditions of 350–400 degrees Celsius, it decreases in volume almost 40 times. Final output is a safe ash-carbon residue, synthesis gas suitable for heating, and pyrolysis fluid that can be used as a fuel. As a result of these processes, approximately 40% of the waste is recycled, and only 60% goes to a landfill. This is a very important result for achieving planned goals of the national project "Ecology", and with the commissioning of the second phase, we will increase the amount of waste sent for recycling up to 50%.

By the way, the landfill, where the waste is sent, is located on the adjacent 28 hectares of land with a total capacity of 6.9 million tons – it is a modern site that meets high environmental standards. The object is sealed, treatment system successfully works with contaminated effluents with the help of reverse osmosis technology for landfill leachate. Leachate penetration into the ground is excluded. The service life of the landfill is 19 years.

In this way, today the territory of Eco-industrial park Tula with a total area of 42 hectares has a waste recycling facility, which includes: a waste sorting plant, secondary raw material storage areas, organics, and inert materials recycling areas, a hydroseparation and polymer non-contact decomposition area.

THE SECOND PHASE IS COMING SOON

The equipment and technology that we used during the construction of the experimental complex with a capacity of 100,000 tons has also been used in designing the second phase of the Tula Eco-industrial park.

Now the implementation of the second stage of construction of the most important object located within the boundaries of Tula Eco-industrial park according to the "territorial scheme" is in an active phase. Capacities will be seriously increased – with the launch of the new production, we will be able to process up to 580 thousand tons of municipal solid waste per year.

Now the initial works and the planning of the land plot is carried out. In the new territory of Eco-industrial park, there will be a waste sorting plant, secondary raw materials storage area, organics, and inert materials recycling area, hydroseparation and polymer non-contact decomposition area.

I would like to emphasize that we use the most environmentally friendly technologies in production. In particular, the hydroseparation section implies the most efficient treatment of waste residues after primary sorting. Recycled water will be treated and decontaminated.

Polymeric and other organic wastes will be utilized using the process of non-contact decomposition of organic and polymeric wastes. The steam-gas mixture produced during the decomposition process will provide autonomous operation of the complex units, avoiding the need for external energy resources.

When buying equipment, we prefer reliable domestic manufacturers. We expect to finish construction of the second stage in 2023.

The national project "Ecology" has set high standards for all participants in the industry: by 2030 should be sorted 100% of household waste, and only 50% will be sent to landfills. Hartiya LLC intends to continue its work on improvement of ecological situation in the country and implementation of ambitious projects with the use of the latest technologies for recycling.

Группа компаний «Ромекс» – инвестиционно-строительный холдинг, в который входит более 80 компаний, и один из лидеров юга России в строительной отрасли. Сегодня компания реализует проекты не только в родном Краснодарском крае, но и за его пределами. В её портфеле больше 40 проектов общей площадью 1,3 млн кв. м в области коммерческой, индустриальной и жилой недвижимости в восьми регионах России. Одним из направлений деятельности являются строительство и управление индустриальными парками. Мы побеседовали с директором по развитию Еленой Хвостенко о том, как сегодня развивается это направление деятельности в компании.

РОМЕКС GROUP: ЭФФЕКТИВНО СТРОИТЬ И УПРАВЛЯТЬ

– Строительство и управление индустриальными парками – одно из направлений Ромекс Group. Чем данное направление интересно для одного из ведущих инвестиционно-девелоперских холдингов юга России?

– Строительство и управление индустриальным парком – это возможность реализовать под ключ весь спектр задач девелопера: от поиска участка, определения наилучшего варианта использования земельного участка, поиска потенциального партнёра, строительства объекта и его последующей технической эксплуатации. По сути, в этом направлении как раз и сосредоточены все виды деятельности ГК «Ромекс» как девелоперской компании. Нередко для инвестора поиск площадки для размещения производства и подключение ко всем коммуникациям – процесс долгий, требующий большого количества согласований. Этот фактор затягивает появление новых предприятий в регионе. И одна из наиболее удобных форм для вхождения в регион – размещение в специально созданном индустриальном парке. Возросший в последние годы интерес к складской недвижимости подтолкнул развитие и этого направления. Одним из первых заказчиков складских объектов для группы компаний «Ромекс» стала компания X5 Retail Group, и реализация этого проекта – основа для создания нашего многофункционального парка в Адыгее.

– Соглашение о создании многофункционального индустриального парка «Ромекс-Теучежский» было подписано ещё в 2018 году. Расскажите об этапах реализации этого проекта. Что представляет собой парк сегодня?

– Планы по созданию индустриального парка появились ещё в 2016 году. Были проведены переговоры с администрацией Республики Адыгея, выделен участок, началась подготовка инфраструктуры. Проложены основные транспортные магистрали

участка, определены основные направления деятельности будущих резидентов. В ходе создания объекта он был обеспечен всей необходимой инфраструктурой в следующих объёмах: электроэнергия мощностью 10 МВт, газоснабжение – 867 м^3/час, водоснабжение – 480 м^3/сут. Общая площадь парка составила 55,10 га.

В 2021 году мы подписали контракт с ООО «Интернет Решения» (Ozon) о строительстве универсального складского комплекса площадью 107 тыс. кв. м, который разместился на площади 18,25 га. На сегодняшний день свободная площадь парка составляет 36,85 га, что позволяет разместить от 2 до 8 резидентов. Имеется построенная общая инфраструктура: автомобильные дороги, тепловые пункты, подстанция, пожарные водоёмы, КПП и др.

Наш парк в некотором роде уникален, так как такая форма индустриального парка, как многофункциональный парк, существует только в Республике Адыгея. Она введена постановлением Республики Адыгея в 2021 году, исходя из особенностей республики в большей части как сельскохозяйственного региона, в котором особое внимание уделяется экологии, развитию пищевой и перерабатывающей промышленности. Форма многофункционального парка была закреплена законодательно на основании Закона Республики Адыгея от 24 февраля 2021 года № 436 «О внесении изменений в Закон Республики Адыгея «Об инвестиционной деятельности в Республике Адыгея». Эта форма предполагает размещение на территории индустриального парка не только индустриальных предприятий, но и складских комплексов для обеспечения хранения продуктов сельхозпереработки.

Отмечу, что парк «Ромекс-Теучежский» имеет уникальное расположение: федеральная трасса М-4 «Дон» позволяет добраться до любого крупного города юга России на автомобиле. Расстояние, например, до Краснодара и международного аэропорта Пашковский – 10 минут, ближайшая железнодорожная станция СКЖД Псекупс расположена в 6 км от парка. На расстоянии 150 км находится морской грузовой порт Туапсе.

Для резидентов парка предусмотрены налоговые льготы и преференции – освобождение от налога на имущество сроком на семь лет, снижение ставки по налогу на прибыль до 13,5%.

Мы предусмотрели разнообразные формы сотрудничества с заинтересованными инвесторами. Это может быть как build-to-suit – продажа участка земли и строительство производства под ключ, так и build-to-rent – строительство производственных комплексов по техническому заданию заказчика с передачей в долгосрочную аренду. Возможна и аренда с последующим выкупом.

– В продолжение темы о строительстве универсального складского комплекса: в рамках Петербургского международного экономического форума было подписано соглашение о реализации этого инвестиционного проекта с главой Республики Адыгея. Каким образом строительство данного склада окажет влияние на развитие парка?

– Это достаточно серьёзный проект. Он занимает около одной четвёртой всей площади многофункционального парка и будет одним из ключевых резидентов, который даст толчок развитию парка и, возможно, привлечёт новых резидентов, которые связаны с деятельностью компании Ozon. В складском комплексе можно хранить продукцию и товары народного потребления в различных температурных режимах.

Мы начали строительство этого объекта в первом квартале 2022 г., и полностью оно будет завершено в первом полугодии 2024 г. Столь короткие сроки возможны именно благодаря тому, что площадка полностью оснащена всей необходимой инфраструктурой, что существенно сокращает временные затраты. В современных реалиях выбор партнёра основан на тендерных предложениях. Мы, так же как все компании, участвуем в тендерах, и нас выбирают, основываясь на качестве строительства, сроках и стоимости объекта.

Объём инвестиций в строительство логистического комплекса составит 6,2 млрд руб. Дополнительно арендатором Ozon будет вложено 2,2 млрд руб. и создано до 2 тыс. рабочих мест.

– Для клиентов и резидентов индустриального парка работает специализированная управляющая компания – ООО «УК Парк Теучежский». Какие вопросы решаются УК?

– Традиционно управляющая компания решает такие вопросы, как техническая эксплуатация объектов, обеспечение достаточной инфраструктуры, телекоммуникационных услуг, содержание в надлежащем виде имущества парка и охрана. Также важной задачей является урегулирование на местах любых вопросов резидентов парка, связанных, в том числе, с коммуникацией с административными структурами.

– Со стороны своего опыта какие особенности для успешного управления индустриальными парками вы могли бы отметить?

– Успешное управление – это, в первую очередь, оптимальное соотношение цены и качества оказываемых услуг, достаточность инфраструктуры, оперативное реагирование на любые запросы, отслеживание трендов и конъюнктуры рынка, чтобы быть гибкими, вовремя реагировать и предвосхищать возможные изменения или проблемы.

– Каковы планы компании в сфере строительства и управления индустриальными парками? Планируются ли в ближайшее время новые проекты?

– В первую очередь мы планируем активно развивать имеющиеся площади и полностью обеспечить многофункциональный парк резидентами.

Помимо развития многофункционального парка «Ромекс-Теучежский», планируем создание подобного объекта в Республике Татарстан. Республика имеет хорошее географическое положение, а её власти заинтересованы в крупных проектах, понимая значимость их присутствия для привлечения дополнительных инвестиций в регион. Мы также открыты для обсуждения подобных форм взаимодействия и с другими регионами, испытывающими потребность в создании индустриальных парков.

ROMEX GROUP: BUILD AND MANAGE EFFICIENTLY

Romex Group of Companies is an investment and construction holding that includes more than 80 companies. It is one of the leaders in the construction industry in the South of Russia. Today the company implements projects not only in its native Krasnodar region, but also beyond its borders. Romex's portfolio includes more than 40 projects in the field of commercial, industrial and residential real estate in eight regions of Russia with a total area of 1.3 million square meters. One of its activities is the construction and management of industrial parks. We talked with Development Director Elena Khvostenko about how this line of business is developing in the company today.

– The construction and management of industrial parks is one of the lines of business of the Romex Group, why is this area interesting for one of the leading investment and development holdings in the south of Russia?

– The construction and management of an industrial park is an opportunity to implement the entire range of developer tasks on a turnkey basis: from finding a site, determining the best option for using a land plot, searching for a potential partner, building an object and its subsequent technical operation. In fact, all activities of the Group as a development company are concentrated in this area. Finding a site for locating production and connecting to all communications is a long process that requires a large number of approvals for an investor. This factor delays the emergence of new enterprises in the region. And one of the most convenient forms for starting business in the region is entering a specially created industrial park. The increased interest in warehouse real estate in recent years has spurred the development of this area as well. X5 Retail Group became one of the first customers of warehouse facilities of the Romex Group of Companies, and the implementation of this project became the basis for the creation of our multifunctional park in Adygea.

– The agreement on the creation of the Romex-Teuchezhsky multifunctional industrial park was signed back in 2018. Tell us about the stages of this project. What is the park today?

– Plans to create an industrial park appeared in 2016. Negotiations were held with the Administration of the Republic of Adygea, a site was allocated, infrastructure preparation began. The main transport routes of the site were laid, and the main activities of future residents were determined. During the creation of the facility, it was provided with all the necessary infrastructure in the following volumes: electricity with a capacity of 10 MW, gas supply 867m3/hour, water supply 480m3/day. The total area of the park was 55.10 hectares.

In 2021, we signed a contract with Internet Resheniya LLC (Ozon) for the construction of a universal warehouse complex with an area of 107,000 sq. m., which is located on an area of 18.25 hectares. To date, the free area of the park is 36.85 hectares, which can accommodate from 2 to 8 residents. There is a built common infrastructure – roads, heating, a substation, fire reservoirs, a checkpoint, etc.

Our park is unique in some way, since such a form of industrial park as a multifunctional park exists only in the Republic of Adygea. It was introduced by a decree of the Republic of Adygea in 2021, based on the characteristics of the republic. It's an agricultural region, in which special attention is paid to the environment, the development of the food and processing industry. The form of a multifunctional park was legally fixed on the basis of the Law of the Republic of Adygea dated February 24, 2021 N 436 On Amendments to the Law of the Republic of Adygea "On Investment Activities in the Republic of Adygea". This form involves the placement on the territory of the industrial park not only industrial enterprises, but also warehouse complexes to ensure the storage of agricultural products.

The Romex-Teuchezhsky park has a unique location – the M4-Don federal highway allows you to get to any major city in southern Russia by car. The distance, for example, to Krasnodar and Pashkovsky International Airport is 10 minutes, the nearest railway station Psekups is located 6 km from the park. There is the sea cargo port of Tuapse in 150 km.

For residents of the park, tax benefits and preferences are provided – exemption from property tax for a period of 7 years, a reduction in the income tax rate to 13.5%.

We have provided various forms of cooperation with interested investors. It can be "build to suit" – sale of a plot of land and construction of turnkey production, or "build to rent" – construction of industrial complexes according to the customer's specifications with a long-term lease. It is also possible to rent with a subsequent purchase.

– In continuation of the topic of the construction of a universal warehouse complex. Within the framework of the St. Petersburg International Economic Forum, an agreement was signed on the implementation of this investment project with the Head of the Republic of Adygea. How will the construction of this warehouse affect the development of the park?

– This is quite a serious project. It occupies about one-fourth of the total area of the multifunctional park and will be one of the key residents that will give impetus to the development of the park and possibly attract new residents who are associated with the activities of Ozon. In the warehouse complex it is possible to store products and consumer goods in various temperature conditions.

We started construction of this facility in the first quarter of 2022, and it will be fully completed in the first half of 2024. Such a short time is possible precisely because the site is fully equipped with all the necessary infrastructure, which significantly reduces time costs. In modern realities, the choice of a partner is based on tender proposals. We, like all companies, participate in tenders, and we are chosen based on the quality of construction, the timing and cost of the facility.

The volume of investments in the construction of the logistics complex will amount to 6.2 billion rubles. Additionally, the OZON tenant will invest 2.2 billion rubles and created up to 2 thousand jobs.

– For clients and residents of the industrial park, there is a specialized management company UK Park Teuchezhsky LLC. What issues does the management company deal with?

– Traditionally, the management company decides on such issues as the technical operation of the facilities, the provision of sufficient infrastructure, telecommunications services, the maintenance of the park's common property and security. Also, an important task is to resolve on the ground any issues of the park residents, including those related to communication with administrative structures.

– From your experience, what are the key features for successful management of industrial parks?

– Successful management is, first of all, the optimal ratio of price and quality of the services provided, the sufficiency of infrastructure, prompt response to any requests, tracking trends and market conditions in order to be flexible, respond in time and anticipate possible changes or problems.

– What are the company's plans in the field of construction and management of industrial parks? Are there any new projects planned in the near future?

– First of all, we plan to actively develop the existing areas and provide a fully multifunctional park with residents.

In addition to the development of the Romex Teuchezhsky multifunctional park, we plan to create a similar facility in the Republic of Tatarstan. The republic has a good geographical position, and the authorities of the republic are interested in large projects, realizing the importance of their presence in attracting additional investment to the region. We are also open to discussing similar forms of interaction with other regions that are in need of creating industrial parks.

Индустриальный парк «М-7» – первый частный индустриальный парк в Татарстане, аккредитованный Министерством экономики РТ и оказывающий предприятиям малого и среднего бизнеса инфраструктурную поддержку. В этом году он отметил 11 лет с момента прихода первых резидентов. Проект оказался настолько удачным, что на сегодняшний день индустриальный парк «М-7» заполнен резидентами на 100%, а заявки продолжают поступать. Поэтому парк расширяет свои границы. Директор парка ВАЛЕРИЙ БРИГАДНОВ рассказал нашему изданию о том, в чём состоит залог успешного развития индустриального парка.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «М-7»: БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

– Расскажите, пожалуйста, как начиналась история создания парка «М-7»?

– Ещё в 2008 году Рустам Минниханов, тогда будучи ещё премьер-министром Татарстана, на общем собрании совета акционеров ОАО «Казаньоргсинтез» поставил задачу увеличения объёмов переработки полимеров на территории республики – до 30% от общероссийского уровня. Мы откликнулись на этот призыв и выступили с инициативой, создав новый проект «Индустриальный парк «М-7». Место для его постройки в посёлке Новониколаевский Зеленодольского района было выбрано неслучайно. В непосредственной близости от нас находится одно из крупнейших нефтехимических предприятий России, основной поставщик полимеров «Казаньоргсинтез»; всего в нескольких сотнях метров – федеральная трасса М7 (796-й километр), а логистика – существенная часть успеха бизнеса. Парк ориентирован на переработчиков полимеров, но для эффективного развития площадки были организованы и другие направления: машиностроение, металлообработка, производство строительных материалов и многое другое.

– Что бы вы могли выделить в качестве главного преимущества индустриального парка «М-7»?

– Нашей сильной стороной является оформление земли промышленного назначения в собственность резидента, что, в сравнении с арендными отношениями, даёт бизнесменам гарантию в завтрашнем дне. Мы считаем, что это правильно, ведь земля – дорогой актив, свободную землю промышленного назначения найти сложно. Есть и региональные особенности. Под Казанью в основном сосредоточены участки сельхозназначения, а в черте города – множество барьеров, например охранные зоны.

Большое преимущество состоит также в том, что для строительства производственных цехов и офисов достаточно обратиться к руководству индустриального парка «М-7». Управляющая компания возьмёт на себя решение всех вопросов, вплоть до получения разрешения на строительство для наших резидентов, строительство силами собственной подрядной организации и до ввода здания в эксплуатацию. Мы не ставим ограничений для наших резидентов, они могут обратиться за услугами и к сторонним строительным компаниям, но по опыту скажу: с нами будет и быстрее, и проще. Например, чтобы построить здание, включая внутреннюю отделку, нам понадобится всего 4-6 месяцев. При этом нашим резидентам не надо задумываться о создании инфраструктуры. Наличие комплексной инженерной инфраструктуры позволяет обеспечить быстрый старт производств.

– С момента открытия парка к «М-7» проявили интерес много компаний различного профиля. В связи с новой ситуацией в экономике что-то поменялось?

– На сегодняшний день индустриальный

парк «М-7» заполнен резидентами на 100%. Первыми и основными резидентами были производственная компания «Волжанин», которая занимается изготовлением сварочного оборудования для полиэтиленовых труб, и завод «МультиПласт», профиль которого – производство террасной доски и фасадной панели из древесно-полимерного композита под известным брендом MultiDeck. С тех пор их список значительно расширялся. В числе новых резидентов такие крупные компании, как ЭТМ – комплексный поставщик электротехники, светотехнической продукции, систем безопасности, крепежа и инженерной сантехники. Компания входит в перечень системообразующих предприятий РФ. ООО «СТП экспертиза» – независимая российская компания, оказывающая метрологические услуги для различных предприятий нефтегазохимического комплекса и смежных отраслей промышленности. Общее количество составляет 54 компании, большинство из них активно ведут свою деятельность, для 18 резидентов ещё ведутся строительные работы. Мы ежегодно отгружаем продукции на сумму около 2 млрд рублей. Именно из-за высокого спроса мы приняли решение о расширении границ. На очереди открытие сразу трёх новых производственных площадок. И нас поддержало руководство республики. На заседании инвестиционного совета, где управляющий партнёр Фонда прямых инвестиций Руслан Рафикович Халилов выступал перед президентом республики с нашими проектами, Рустам Минниханов дал поручение местным властям оказать помощь в создании проекта второй очереди индустриального парка «М-7 2.0», а также поддержал идею открытия промышленных площадок в соседних районах «М-7 Шали» и «М-7 Услон».

– Расскажите подробнее об этих новых площадках.

– Вторая очередь индустриального парка «М-7 2.0» расположена в п. Новониколаевский, в непосредственной близости от существующего парка «М-7». По сути, это расширение «М-7». Близость к существующей промышленной площадке позволяет осуществить быстрый запуск инженерных систем и строительство новых предприятий. Площадь этого парка составляет 17,7 га, а свободная территория под строительство – около 12 га, минимальная площадь предоставляемых участков – от 40 соток. Площадка предполагает размещение производственных объектов IV и V классов опасности. Мы рассчитываем, что суммарная среднегодовая выручка резидентов этого парка будет в районе 1,3 млрд рублей, здесь будет создано порядка тысячи новых рабочих мест. Всего в парке планируется разместить около 20 резидентов различной промышленной направленности.

Вторая промышленная площадка – индустриальный парк «М-7 Услон», территория Набережно-Морквашского сельского поселения Верхнеуслонского муниципального района Республики Татарстан, которая также располагается в непосредственной близости от федеральной трассы М7, общей площадью 18,5 га. Данная территория подойдёт для размещения как производственных предприятий, так и строительных баз, СТО и распределительных центров. Уже сегодня мы, как управляющая компания «М-7», принимаем множество заявок интересантов, а также разрабатываем проект территории.

Что касается «М-7 Шали», могу отметить, что одним из её козырей является местоположение: участок местности административного центра Шалинского сельского поселения в Пестречинском районе Республики Татарстан на первой линии федеральной трассы М7 и в непосредственной близости от планируемой трассы М12. Таким образом, площадка оказывается на развязке, что делает территорию инвестиционно привлекательной для размещения строительных баз, АЗС, СТО, автостоянки и т. д. Общая площадь парка составит 34,5 га.

И, безусловно, что объединяет все эти площадки – все они находятся под нашим управлением, а как показывает практика – это залог успешного развития бизнеса. На всех наших площадках мы предоставляем полный спектр услуг: начиная от уборки территории, выравнивания земельного участка и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию. Предоставляем все необходимые инженерные коммуникации с гарантированными лимитами мощности.

Любой желающий может обратиться к нам и запустить свой бизнес в непосредственной близости от Казани. Мы с радостью принимаем наших гостей.

Контакты:
Тел.: 8 (800) 2002-890
info@m7park.ru
m7development.ru

INDUSTRIAL PARK M-7:

GREAT PROSPECTS FOR BUSINESS DEVELOPMENT

Industrial Park M-7 is the first private industrial park in Tatarstan, accredited by the Ministry of Economy of the Republic of Tatarstan, which provides infrastructural support to small and medium business enterprises. This year it celebrated 11 years from the arrival of the first residents. The project proved to be so successful that today the Industrial Park M-7 is 100% filled with residents, but requests continue to come. Therefore, the park is expanding its boundaries. The park's Director General VALERY BRIGADNOV told our edition the secrets of the successful development of the industrial park.

– ***Tell us please, how did the history of the park M-7 begin?***

– Back in 2008 Rustam Minnikhanov, being a Prime Minister of Tatarstan, at a general meeting of shareholders of Kazanorgsintez JSC set a task to increase the amount of polymer processing in the Republic – up to 30% of the national level. We responded to this appeal and came up with an initiative, launching a new project – Industrial Park M-7. The place for its construction in the Novonikolaevsky village of Zelenodolsky district was not chosen by a chance. In the proximity, we have one of the largest petrochemical companies in Russia, Kazanorgsintez, the main polymer supplier, and within a few hundred meters there is a federal highway M7 (km 796). And we know that logistics is an essential part of business success. The park is focused on polymer recyclers, but other fields – machine building, metalworking, production of building materials etc.– have also been involved for the effective development of the site.

– ***What would you point out as the main advantage of Industrial Park M-7?***

– Our strength is the registration of the industrial land in the ownership of the resident, which, compared to the rental relationship, gives the businessmen a guarantee in the future. We think it is important, because land is an expensive asset and vacant land for industrial purposes is hard to find. There are also regional peculiarities. There are mostly agricultural land plots near Kazan, and there are many constraints within city limits, such as conservation zones.

Another huge advantage: it is enough to contact the Management of the Industrial Park M-7 to build production facilities and offices. In this case, the Managing Company will take care of all issues, up to obtaining a building permit for our residents, construction by our own contractor and commissioning of the building. We do not limit our residents, they can use the services of third-party construction companies, but in practice, it will be faster and easier with us. For example, it will take us only 4–6 months to construct the building, including interior decoration. Moreover, our residents do not need to worry about the infrastructure. The availability of comprehensive engineering infrastructure provides a quick start-up of production sites.

– ***Since the opening of the park, a lot of companies of different profile have been interested in M-7. Has the situation changed due to the new economic situation?***

– Today the Industrial Park M-7 is 100% filled with the residents. The first and the main residents are the production company Volzhanin that produces the welding machines for polyethylene pipes, the plant MultiPlast which profile is the production of the decking board and the facade panel from the wood and plastic composite under the famous brand MultiDeck. Since that time, the list has significantly enlarged. Among the new residents, there is a famous company ETM – a complex supplier of electrical engineering, lighting products, security systems, fasteners, and sanitary engineering. The company is included in the list of systemically important companies of the Russian Federation. STP expertise LLC is an independent Russian company providing metrological services for various enterprises of the petrochemical complex and related industries. The total number is 54 companies, most of them are actively operating, 18 residents are still under construction. We annually ship products worth about 2 billion rubles. High demand was the reason we decided to expand our territory. The opening of three new production sites is on the way. And we were supported by the administration of the Republic. At the meeting of the Investment Council, where Ruslan Khalilov, the Managing Partner of the Direct Investments Fund, spoke to the President of the Republic about our projects, Rustam Minnikhanov gave instructions to local authorities to assist in establishing the second phase of the Industrial Park M-7 2.0 and supported the idea of opening industrial sites in the neighboring areas "M-7 Shali" and "M-7 Uslon".

– ***Tell us about these new sites in details.***

– The second phase of the Industrial Park M-7 2.0 is in the Novonikolayevsky village, in the immediate proximity of the existing

park M-7. In fact, it is an extension of M-7. Close vicinity to the existing industrial site will allow the rapid launch of engineering systems and construction of new plants. The area of the park is 17.7 ha, and free territory for construction is about 12 ha, the minimum area of the provided plots is 40 ha. The site assumes the placement of production facilities of IV and V hazard class. We expect that the total average annual revenue of residents of this park will be about 1,3 billion rubles, about one thousand new workplaces will be created here. In general, we are planning to place about 20 residents of different industries in the park.

The second production site, Industrial Park M-7 Uslon is the territory of Naberezhno-Morkvashsky village of Verkhneuslonsky municipal district of the Republic of Tatarstan, which is also located near the federal highway M-7 with a total area of 18,5 ha. This area is suitable for placing both production enterprises, and construction bases, service stations and distribution centers. Today, as the Managing Company of M-7, we accept a lot of applications, as well as develop the project of the territory.

As for M-7 Shali, I can mention that one of its advantages is location – the site of the administrative center of Shali village in Pestrecha district of the Republic of Tatarstan on the first line of the federal highway M-7 and in the proximity of the planned M12 highway. Thus, the site finds itself at the intersection, which makes the area attractive for construction bases, gas stations, service stations, parking lots, etc. The total area of the park will be 34.5 ha.

And, of course, what unites all these sites – all of them are under our management, and as practice shows – it is a guarantee of successful business development. We provide a full range of services at all our sites, from cleaning of the territory, leveling of the land, finishing with the commissioning of the object. We provide all necessary engineering communications with guaranteed power limits.

Any person can contact us if he or she wants to start a business in the immediate vicinity of Kazan. We are happy to welcome our guests.

Contacts.
Tel: 8 800 2002 890
info@m7park.ru
m7development.ru

KEY PARTNER:

«МЫ ПОМОГАЕМ СОЗДАВАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ, ТЕХНОПАРКИ И ПРИВЛЕКАТЬ ИНВЕСТИЦИИ»

Компания Key Partner, специализирующаяся на создании индустриальных парков и технопарков, видит свою миссию в том, чтобы повышать доходность клиентов. За плечами компании огромный опыт в этой сфере. При участии Key Partner создано 50 индустриальных парков, привлечено более 10 млрд рублей на создание их инфраструктуры, выполнено три государственных контракта по заказу Минпромторга России в области регулирования и развития индустриальных парков и технопарков, разработан национальный стандарт ГОСТ Р 56301-2014 «Индустриальные парки. Требования». Деятельность компании нацелена на создание благоприятных условий взаимодействия государства и бизнеса.
Заместитель директора Key Partner Роман Строганов рассказал, почему компании выбирают для сотрудничества Key Partner, когда решают реализовать новый проект.

– Роман Александрович, почему компании интересно вкладываться в развитие индустриальных парков и технопарков?

– Отрасль индустриальных парков и технопарков в России очень молодая, но энергично развивающаяся и очень перспективная. На сегодняшний день в России уже действует несколько сотен частных и государственных промышленных площадок, работающих в данном формате, разработана и принята федеральная и региональная нормативно-правовая база, регулирующая различные вопросы создания и функционирования института промпарков. На федеральном уровне оказывается финансовая и нефинансовая поддержка создания и развития промпарков, организован мониторинг работы промпарков России через Геоинформационную систему индустриальных парков, технопарков и кластеров (https://gisp.gov.ru).

Минэкономразвития России более 10 лет оказывает финансовую поддержку отрасли промпарков и выделяет прямые авансовые субсидии на создание инфраструктуры (дороги, коммуникации, здания, оборудование и пр.) промпарков.

Минпромторг России предоставляет субсидии управляющим компаниям промпарков на возмещение затрат по уплате процентов, а также субсидирует затраты на создание инфраструктуры промпарков.

Чтобы воспользоваться этими и другими, в том числе региональными, мерами поддержки, управляющие компании индустриальных парков и технопарков обязаны пройти аккредитацию в Минпромторге России.

Должен отметить: Key Partner с 2013 г. входит в состав экспертных групп, которые проводят независимую экспертизу документов индустриальных парков и технопарков на их соответствие требованиям российского законодательства для Минэкономразвития России и Минпромторга России. И так как большинство проектов проходит через нашу компанию, то у нас сформировалось чёткое представление, что такое успешный индустриальный парк или технопарк.

С 2010 года мы наработали большой опыт в этой области, принимая участие в создании 50 государственных, частных и прогосударственных парков. Среди наших заказчиков – такие крупные компании, как SAKHALIN ENERGY, «ВЭБ», «РусГидро», «Росатом» и многие-многие другие.

Если рассматривать индустриальный парк как бизнес, то срок возврата инвестиций, как правило, составляет более 10 лет; если речь идёт о технопарках, то более 15 лет, поэтому созданием таких проектов занимаются только уверенные в себе компании. Чтобы сократить срок окупаемости инвестиций наших клиентов, мы помогаем им в первую очередь разработать правильную и успешную концепцию, эффективную финансовую модель и привлечь финансовые и нефинансовые меры поддержки. При таком сценарии срок окупаемости проектов снижается практически в два раза – до семи лет, а объём необходимых инвестиций для запуска и реализации проекта сокращается в несколько раз. Мы помогаем компаниям создавать по-настоящему эффективные площадки.

– Расскажите подробнее, какие именно услуги оказывает Key Partner?

– Key Partner помогает российским и иностранным компаниям осуществлять прямые инвестиции в Россию, отвечая на вопросы инвесторов: «Куда инвестировать?», «Где разместить инвестпроект?», «Как получить господдержку?», «С кем заключить партнёрство?», «Как привлечь финансирование?», «Как обеспечить сбыт?». Это сложная, комплексная и многоэтапная работа.

Работу по созданию промпарков мы ведём по уже апробированному сценарию, который зарекомендовал себя на примере самых успешных проектов. «Дорожная карта» создания индустриального парка или технопарка схематично выглядит так: поиск и выбор оптимальной площадки, разработка концепции, анализ территории и определение потенциальных резидентов (long & short list), расчёт потребности в инженерной инфраструктуре, функциональное зонирование и мастер-план, технико-экономическое обоснование, бизнес-план, финансовая модель, разработка юридической модели реализации проекта, расчёт социально-экономических эффектов деятельности резидентов парка, разработка региональных нормативно-правовых актов в сфере регулирования деятельности индустриальных парков и технопарков, привлечение финансирования и резидентов в парк. Каждый из этих пунктов чрезвычайно важен. Фактически ещё на этапе формирования идеи проекта мы определяем, какой объём инфраструктуры и финансирования необходим для реализации проекта. Это в самом начале даёт нашим заказчикам понимание того, насколько запланированный проект по силам его инициаторам и какие риски существуют.

Если проект претендует на государственную поддержку, мы обязательно оценива-

ем его социально-экономический эффект: сколько он привлечёт инвестиций, сколько рабочих мест будет создано благодаря его реализации, сколько налоговых отчислений будет получать бюджет и т. п.

И завершаем мы свою работу привлечением резидентов, которым также оказываем помощь на каждом этапе реализации их инвестиционного проекта, включая привлечение финансирования, поиск партнёра, организацию экспорта продукции и пр.

– Вы упомянули разработку региональных нормативно-правовых актов, в чём важность этой работы?

– В 2014 году вступил в силу Федеральный закон от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», который дал чёткое определение индустриальному (промышленному) парку, промышленному технопарку и промышленному кластеру. Региональные власти субъектов Российской Федерации должны были синхронизировать своё региональное законодательство с федеральным. Но до 2019 года наблюдалась полная рассинхронизация. Только самые активные регионы проводили эту работу. С нашим участием были разработаны НПА Кемеровской области, Смоленской области, Ханты-Мансийского автономного округа и др.

Реализовать любой инфраструктурный проект – это очень сложная задача. Когда проект создаётся, от возникновения идеи до завершения строительства инфраструктуры, по нашим оценкам, проходит около четырёх лет. И в этот период управляющая компания несёт затраты по содержанию площадки и той инфраструктуры, которую она сама же и создаёт. Эти затраты довольно серьёзно отражаются на бюджете управляющей компании, и часто УК на этот период становится убыточной. Поэтому меры поддержки на региональном уровне (например, в виде снижения земельного налога, налога на имущество) очень востребованы среди индустриальных парков. В будущем это позволяет паркам сделать более конкурентное предложение для резидентов.

Сегодня только половина регионов предоставляют хотя бы одну из льгот управляющим компаниям или резидентам парков. Эту работу, на наш взгляд, нужно организовать во всех регионах, чтобы увеличить число готовых площадок и их заполняемость.

– Как то, что Россия сейчас находится под жёсткими экономическими санкциями, отразилось на вашей деятельности?

– Конечно, данная ситуация коснулась всех. Некоторые проекты были приостановлены, но появились и новые от тех игроков, которые хотят заместить импортную продукцию и компании, ушедшие с нашего рынка. В этом плане чрезвычайно активны Китай и Турция, которые готовы поставлять свою продукцию и следом локализовать собственные производства в России. Несколько изменилась структура нашей работы, но цели остались прежними – помогать в создании инфраструктуры, привлечении инвестиций, поиске партнёров, экспорте и импорте. Безусловно, число зарубежных инвесторов сократилось, но зато инвесторы гораздо быстрее принимают инвестиционные решения и готовы не только создавать новые производства, но и покупать действующие.

– Какие отрасли промышленности сейчас наиболее перспективны для развития в индустриальных парках?

– В первую очередь всех интересуют сфера товаров повседневного спроса, упаковка, энергетика. Инвесторы готовы создавать и новые производства, но в большей степени нацелены покупать уже существующие бизнесы с целью расширения их возможностей. В этой сфере большой потенциал для роста. Перспективна деревопереработка. Большой запрос на создание логистических комплексов, так как сейчас активно перестраиваются логистические цепочки. И мы помогаем найти уже готовые объекты, которые можно трансформировать в логистические комплексы, ведём активную работу в этом направлении.

Что касается региональных предпочтений инвесторов, то активно в этом направлении развиваются Центральная Россия, Дальний Восток, востребована Сибирь как крупный логистический хаб, но в целом по регионам нет ограничений. У нас есть проекты даже на Сахалине, и туда готовы приходить инвесторы, несмотря на удалённость региона, так как здесь руководство оказывает всестороннюю поддержку инвесторам, позволяя им быть конкурентными с теми инвесторами, которые располагают свои предприятия на материке. В целом могу ответить, что сегодня создавать проект с нуля, проект, который будет ориентирован только на российский рынок, не очень интересно. Наиболее перспективны новые проекты, которые создаются с учётом возможностей дальнейшего экспорта.

– Каковы ближайшие планы компании?

– Будем продолжать своё дело – помогать создавать индустриальные парки; как я и отмечал, в России большой потенциал для роста таких территорий. Мы принимаем участие в программе «Лидеры роста», которую курирует Минпромторг России, на своём накопленном опыте будем учить регионы создавать индустриальные парки и технопарки таким образом, чтобы они не были убыточными и были заполнены резидентами. К сожалению, многие до сих пор ошибочно полагают, что достаточно создать инфраструктуру – и резиденты пойдут сами, это не так. Такой опыт уже был в России с территориями ОЭЗ, когда, несмотря не все преференции, резиденты не заходили. Будем помогать привлекать резидентов в парки: если не ведётся структурированная работа по поиску инвесторов, проект не будет успешным. Если делаете чёткую концепцию площадки, формулируете резидентную политику, то индустриальный парк заполняется резидентами, проекты движутся быстрее, снижаются затраты управляющей компании на содержание общей инфраструктуры, возникает кооперация между проектами инвесторов. Мы всё это умеем делать!

KEY PARTNER:

"WE HELP CREATE EFFICIENT INDUSTRIAL PARKS AND TECHNOPARKS AND ATTRACT INVESTMENT"

Key Partner, a company specializing in the creation of industrial parks and technoparks, sees its mission as increasing clients' profitability. The company has extensive experience in this area. With the participation of Key Partner created 50 industrial parks, raised more than 10 billion rubles to create their infrastructure, carried out three government contracts by order of the Ministry of Industry and Trade of Russia in the regulation and development of industrial parks and technoparks, developed a national standard GOST R 56301-2014 «Industrial parks. Requirements». The company's activities are aimed at creating favorable conditions for interaction between the state and business.
Deputy Director of Key Partner Roman Stroganov told why companies choose Key Partner for cooperation when they decide to implement a new project.

– Roman Aleksandrovich, why is it interesting for companies to invest in the development of industrial parks and technoparks?

– The industry of industrial parks and technoparks in Russia is very young, but it is energetically developing and very promising. Today in Russia there are already several hundred private and state-owned industrial sites operating in this format, and a federal and regional legal framework has been developed and adopted to regulate various issues related to the creation and functioning of the industrial parks institution. At the federal level there is financial and non-financial support for the creation and development of industrial parks, and monitoring of industrial parks in Russia is organized through the Geographic Information System of Industrial Parks, Technoparks and Clusters (https://gisp.gov.ru).

For more than 10 years the Ministry of Economic Development of Russia has been providing financial support to the industrial park industry and allocating direct advance subsidies for the creation of infrastructure (roads, communications, buildings, equipment, etc.) for industrial parks.

The Ministry of Industry and Trade of Russia provides subsidies to industrial park management companies for reimbursement of interest payment costs, as well as subsidizes the costs of creating industrial park infrastructure.

To take advantage of these and other, including regional, support measures, management companies of industrial parks and technoparks must be accredited by the Ministry of Industry and Trade of Russia.

I should note that since 2013, Key Partner has been a member of expert groups that conduct an independent expert review of documents for industrial parks and technoparks for their compliance with Russian law for the Ministry of Economic Development and the Ministry of Industry and Trade of Russia. And since most projects go through our company, we have a clear idea of what a successful industrial park or technopark is.

Since 2010 we have gained great experience in this field, taking part in the creation of 50 public, private and pro-state parks. Among our customers are large companies such as SAKHALIN ENERGY, VEB, RusHydro, Rosatom, and many, many others.

If we consider an industrial park as a business, then the return on investment is usually more than 10 years; if we're talking about technology parks, then more than 15 years, so only self-confident companies are involved in creating such projects. In order to reduce the payback period of our clients' investments, we help them first of all develop a correct and successful concept, an effective financial model and attract financial and non-financial support measures. In this scenario, the payback period of projects is almost halved to seven years, and the amount of investment needed to launch and implement the project is reduced by several times. We help companies create truly effective sites.

– Can you tell us more about what kind of services Key Partner provides?

– Key Partner helps Russian and foreign companies make direct investments in Russia by answering investors' questions: "Where to invest?", "Where to place the investment project?", "How to get state support?", "Who to partner with?", "How to attract financing?", "How to ensure sales?". This is a complex, complex and multi-stage work.

We are working on the creation of industrial parks according to a tested scenario, which has proved itself on the example of the most successful projects. The "road map" of the creation of an industrial park or a technology park schematically looks like this: search and selection of the optimal site, concept development, analysis of the territory and identification of potential residents

(long & short list), calculation of the need for engineering infrastructure, functional zoning and master plan, feasibility study, business plan, financial model, development of a legal model for the project, calculation of social and economic effects of park residents, development of regional regulatory legal acts in the field of industrial parks. Each of these points is extremely important. In fact, even at the stage of forming the idea of the project we determine how much infrastructure and funding is needed to implement the project. From the very beginning, this gives our customers an understanding of how much the planned project is within the power of its initiators and what risks exist.

If a project claims state support, we necessarily assess its socio-economic effect: how much investment it will attract, how many jobs will be created through its implementation, how many tax payments will be received by the budget, etc.

And we finish our work by attracting residents, who we also help at every stage of the implementation of their investment project, including attracting financing, finding a partner, organizing the export of products, etc.

– You mentioned the development of regional regulations, what is the importance of this work?

– In 2014, the Federal Law of 31.12.2014 № 488-FZ "On Industrial Policy in the Russian Federation" came into force, which gave a clear definition of an industrial (industrial) park, industrial technopark and industrial cluster. The regional authorities of the subjects of the Russian Federation had to synchronize their regional legislation with the federal one. But until 2019 there was complete dyssynchronization. Only the most active regions carried out this work. The Kemerovo region, the Smolensk region, the Khanty-Mansi Autonomous Okrug, and others were developed with our participation.

To implement any infrastructure project is a very difficult task. When the project is created, from the emergence of the idea to the completion of infrastructure construction, according to our estimates, it takes about four years. And during this period, the management company bears the costs of maintaining the site and the infrastructure, which it itself creates. These costs are quite seriously reflected in the budget of the management company, and often the MC for this period becomes unprofitable. Therefore, support measures at the regional level (for example, in the form of reduced land tax, property tax) are very much in demand among industrial parks. In the future it allows parks to make a more competitive offer for residents. Today only half of the regions provide at least one of the benefits to management companies or residents of parks. This work, in our opinion, should be organized in all regions in order to increase the number of ready sites and their occupancy rate.

– How has the fact that Russia is now under severe economic sanctions affected your activities?

– Of course, this situation has affected everyone. Some projects have been suspended, but new ones have appeared from those players who want to replace imported products and companies that have left our market. China and Turkey are extremely active in this regard, ready to supply their products and then localize their own production in Russia. Our work structure has changed somewhat, but our goals remain the same - to help create infrastructure, attract investment, find partners, export and import. Of course, the number of foreign investors has decreased, but investors are making investment decisions much faster and are ready not only to create new production facilities, but also to buy existing ones.

– What industries are now the most promising for development in industrial parks?

– First of all, everyone is interested in the FMCG, packaging, and energy industries. Investors are ready to create new productions as well, but to a greater extent they aim at buying existing businesses in order to expand their opportunities. There is a big potential for growth in this sphere. Wood processing is promising. There is a great demand for the creation of logistics complexes, as logistics chains are now being actively rebuilt. And we help to find ready-made facilities that can be transformed into logistics complexes, we are actively working in this direction.

As for the regional preferences of investors, Central Russia, the Far East are actively developing in this direction, Siberia is in demand as a major logistics hub, but in general there are no restrictions in the regions. We even have projects on Sakhalin, and investors are ready to come there, despite the remoteness of the region, because the government here provides comprehensive support for investors, allowing them to be competitive with those investors who have their facilities on the mainland. In general I can answer that today it is not very interesting to create a project from scratch, a project which will be oriented only on the Russian market. The most promising are new projects that are created taking into account the possibility of further exports.

– What are the company's immediate plans?

– We will continue our business of helping to create industrial parks; as I said, Russia has a great potential for the growth of such territories. We're taking part in the Growth Leaders program, which is overseen by the Russian Ministry of Industry and Trade, and we will use our experience to teach the regions how to create industrial parks and technoparks so that they are not unprofitable and are filled with residents. Unfortunately, many people still mistakenly believe that it is enough to create infrastructure and residents will come on their own. Such experience has already been in Russia with the SEZs, when, despite all the preferences, residents did not come. We will help to attract residents to the parks: if there is no structured work to find investors, the project will not be successful. If you make a clear concept of the site, formulate a resident policy, then the industrial park is filled with residents, the projects move faster, the cost of the management company to maintain the overall infrastructure is reduced, there is cooperation between the projects of investors. We know how to do it all!

«РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПЛОЩАДОК. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДИАЛОГ»

RUSSIA TURKEY DIALOG

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» соединяет российские и турецкие деловые круги с целью развития международного бизнес-взаимодействия. Мероприятия, которые регулярно проводит Ассоциация, служат коммуникационной площадкой для бизнес-диалога предпринимателей, органов власти, общественных организаций. В июле 2022 года журналом Russian Business Guide при поддержке ТПП РФ и Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» был проведён круглый стол «Развитие промышленных площадок. Международный диалог», где участники мероприятия обсудили антикризисные стратегии развития ОЭЗ, индустриальных кластеров и технопарков в новых экономических реалиях.

Город Доброград, вид сверху на усадебную часть

«ДОБРОГРАД-1» – ОЭЗ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Особая экономическая зона «Доброград-1» во Владимирской области – одна из самых «молодых» частных ОЭЗ в России. Возможно, именно этот формат позволяет индустриальной площадке вносить коррективы в устоявшиеся оценки аналитиков и разрушать сложившиеся шаблоны. О том, как сегодня развивается ОЭЗ, нашему изданию рассказал Денис Антипов, генеральный директор Управляющей компании ОЭЗ «Доброград-1».

РЯДОМ С ГОРОДОМ

Особенность площадки «Доброград-1» обусловлена тесной агломерацией с одноимённым городом, ещё одним уникальным проектом, концепция развития которого ясна из названия.

Этот город был основан в 2012 году Владимиром Седовым, бизнесменом и меценатом, основателем группы компаний «Аскона» – крупнейшего производителя товаров для сна в Восточной Европе. Это первый в России город, который строится на частные инвестиции при активной поддержке государства.

Сейчас Доброград находится на активной стадии развития. Уже сегодня он задаёт новые стандарты качества жизни. Чтобы город мог функционировать как самодостаточный и полноценный организм, ему необходимы деловая активность, рабочие места; и создание рядом с городом ОЭЗ, а не обычной промышленной зоны – знаковое событие.

В феврале 2021 года Минэкономразвития РФ и Управляющая компания «Доброград-1» заключили соглашение об управлении особой экономической зоной и создании объектов инфраструктуры, необходимых для эффективного функционирования индустриальной площадки.

Особая экономическая зона «Доброград-1» располагается во Владимирской области всего в 5 км от города Доброграда и занимает площадь в 211 га, имеет собственный аэропорт малой авиации. Для региона, расположенного в двух часах езды от Москвы на пересечении крупных транзитных магистралей, это было чрезвычайно важным фактором, открывающим реальные перспективы экономического роста для будущих резидентов.

УДОБНЫЙ ФОРМАТ

Формат частной ОЭЗ даёт нам свои преимущества. Мы не зависим от федерального финансирования, можем быть более гибкими и оперативными в решении любых вопросов, предлагать нашим резидентам лучшие технологии и материалы, предоставлять любые сервисы.

За полтора года с начала активной деятельности уже выполнен объём работ, который другие площадки делают годами. Решены организационно-технические вопросы, сформирована управляющая команда, укомплектованы кадрами сервисные структуры, создана инженерная и транспортная инфраструктура – площадка готова к началу строительства предприятий резидентов.

Особо следует отметить, что для резидентов ОЭЗ «Доброград-1» тарифы на электроэнергию, водоснабжение, водоотведение и связь будут ниже региональных.

Всего в настоящее время статус резидента ОЭЗ «Доброград-1» получили семь компаний, общий объём их инвестиций превысит 4,2 млрд рублей. И уже во второй половине текущего года мы ожидаем запуск производства первого резидента. Следует подчеркнуть, что инвестиционный цикл компании – от получения статуса резидента до открытия нового предприятия – составит всего 8-10 месяцев. Случай уникальный в практике российских индустриальных площадок.

В ближайшие годы на территории ОЭЗ «Доброград-1» откроются производства медицинской, светотехнической продукции, инженерных комплектующих, машиностроения, агрокомплекс и др. Главное требование для наших будущих предприятий – полное соблюдение всех экологических норм.

Сегодня, в условиях такого количества санкций и ограничений, тема импортозамещения и развития бизнеса в России становится особенно актуальной. Поэтому Управляющая компания ОЭЗ «Доброград-1» оказывает максимальную помощь своим резидентам, помогает в решении административных вопросов, активно участвует в обсуждении всех законопроектов, которые могут способствовать повышению эффективности будущих предприятий и снижению финансовых издержек инвесторов.

Здесь, в ОЭЗ «Доброград-1», перед бизнесом открываются новые грани и возможности!

Dobrograd-1 SEZ in the Vladimir region is one of the youngest private special economic zones in Russia. Probably, it is that very format that allows the industrial site to modify the established assessments of the analysts and break existing patterns. DENIS ANTIPOV, General Director of Dobrograd-1 SEZ Managing Company, told our edition about the current development of the special economic zone.

DOBROGRAD-1 – SEZ OF THE NEW GENERATION

CLOSE TO THE TOWN

The peculiarity of the site Dobrograd-1 is determined by a close agglomeration with the same-named town, another unique project, the development concept of which is clear from its name.

This city was founded in 2012 by Vladimir Sedov — a businessman and philanthropist, the founder of Askona Group of Companies, the largest manufacturer of sleep products in Eastern Europe. It is the first town in Russia built on private investment with the active support of the government.

Now Dobrograd is at the active stage of development. It is already setting new standards of life quality. To make the town function as a self-sufficient and full-fledged organism, we need business activity and workplaces. The establishment of the SEZ next to the town, rather than the usual industrial zone, is a milestone event.

In February 2021, the Ministry of Economic Development of the Russian Federation and Dobrograd-1 Management Company signed an agreement on the management of the SEZ and the creation of the infrastructure facilities necessary for the effective functioning of the industrial site.

Dobrograd-1 SEZ is in the Vladimir region just in 5 km from the town of Dobrograd. It occupies 211 ha and has its private airport with a fleet of small aircraft. It was an extremely important factor for the region, in a 2-hour distance from Moscow, at the intersection of major transit highways, which opened up real prospects of economic growth for the future residents.

A CONVENIENT FORMAT

The format of a private SEZ has its advantages. We do not depend on federal funding, we can be more flexible and prompt in solving any issues, we can offer our residents the best technologies and materials, provide any services.

In a year and a half since the active functioning, we have already accomplished the amount of work that other sites are doing for years. We have solved organizational and technical issues, formed a management team, staffed service structures, created engineering and transport infrastructure — the site is ready for the construction of resident enterprises.

It should be noted that Dobrograd-1 SEZ residents will have lower tariffs for electricity, water supply, water disposal and communications than the regional ones.

7 companies have already received the status of a resident of Dobrograd-1 SEZ, with a total investment of over 4.2 billion rubles. And in the second half of the year, we expect the launch of production of the first resident. It should be emphasized that the investment cycle of the company - from obtaining the status of a resident to the opening of a new enterprise - will take only 8-10 months. This case is unique in the practice of Russian industrial sites.

In the upcoming years at the Dobrograd-1 SEZ area, the production of medical, lighting products, engineering components, mechanical engineering and agricultural complex is going to be launched. The main requirement for our future enterprises is a full compliance with all environmental standards.

Today, in conditions of sanctions and restrictions, the topic of import substitution and business development in Russia becomes especially vital. For this reason, Dobrograd-1 SEZ Managing Company provides maximum assistance to its residents, helps to solve administrative issues, actively takes part in the discussion of all draft laws that may help to improve the efficiency of future enterprises and reduce the financial costs of investors.

Here in Dobrograd-1 SEZ new horizons and opportunities are open for business!

ОЭЗ «ЛИПЕЦК»: 16 ЛЕТ УСПЕХА

Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк» готовится отметить День компании. Она появилась одной из первых в России 16 лет назад. Взяв однажды курс на развитие, инновации, привлечение в регион инвестиций, выстраивание взаимовыгодных деловых отношений, ОЭЗ ППТ «Липецк» продолжает это направление и сегодня. Компания уже давно входит в число лидеров среди подобных промышленных площадок в России. О том, как эффективно управлять ОЭЗ, нашему изданию рассказал генеральный директор ОЭЗ «Липецк» Роман Петрухин.

Экономическая зона – это практически совершенная инфраструктура со всеми инженерными коммуникациями, качественными дорогами, экологически чистым производством, командой профессиональных менеджеров. Своеобразный «город в городе», где каждый «житель» – инвестор – сразу же получает пакет налоговых преференций, льгот и необходимых для развития бизнеса услуг.

В июле 2022 года Минэкономразвития России направило в Правительство РФ отчёт о результатах работы особых экономических зон за 2021 год. Подобный анализ проводится ежегодно в соответствии с Правилами оценки эффективности функционирования ОЭЗ, утверждёнными постановлением правительства России. ОЭЗ ППТ «Липецк» вошла в число лидеров по эффективности с оценкой 97,7%.

В мониторинге учитывались такие показатели, как деятельность резидентов, рентабельность вложения средств федерального и регионального бюджетов в создание инфраструктуры, деятельность органов управления и другие параметры. Мы намерены и в дальнейшем сохранять лидирующие позиции и служить примером для коллег.

Сегодня в ОЭЗ «Липецк» входят две площадки общей площадью 2300 гектаров в Грязинском и Елецком районах. На территории ОЭЗ разместились 58 компаний, 27 из которых – уже построенные заводы. Значительная часть из них насчитывает более чем 100-летнюю историю работы на мировом рынке. Все они признаны мировыми лидерами в своих отраслях и в развитии высоких технологий.

Наша ОЭЗ традиционно считалась своеобразными воротами в Россию для иностранных компаний. Эту функцию мы продолжаем выполнять и сейчас – с некоторой переориентацией на страны Азии и Востока. В апреле 2022 года подписали меморандум о сотрудничестве с президентом Русско-Азиатского союза промышленников и предпринимателей Виталием Манкевичем. А в июне на площадке Петербургского международного экономического форума заместитель губернатора Липецкой области Сергей Курбатов и вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Мария Суворовская подписали соглашение о сотрудничестве в сфере развития двусторонних инвестиций. Отмечу, что работа на ПМЭФ-2022 отличалась высокой эффективностью. В рамках форума Липецкая область подписала соглашения более чем на 30 млрд руб. Часть из них касается дальнейшего развития ОЭЗ ППТ «Липецк». Так, компания «Петэксперт» построит на территории особой экономической зоны завод по производству кормов для домашних животных. Размер инвестиций – 1,1 млрд руб. Строительство запланировано на 2023 год, запуск производства – на 2024-й. Компания «Агротек» намерена возвести семенной завод. Инвестор планирует вложить в реализацию проекта 1,5 млрд рублей и создать 40 рабочих мест. Среди основных целей этих проектов – замещение ввоза импортной продукции и максимальное обеспечение потребителей продукцией отечественного изготовления.

На сегодняшний день объём заявленных инвестиций ОЭЗ ППТ «Липецк» составляет более 220 млрд руб., объём вложенных инвестиций – свыше 88 млрд руб. Создано больше 5 тыс. рабочих мест. Объём произведённой продукции – более 225 млрд руб. Мы обеспечиваем серьёзные налоговые поступления для Липецкой области: налоговые отчисления составляют свыше 8 млрд руб., таможенные – более 13 млрд руб. Отмечу, что мы работаем нешаблонно, появление новых интересных для нас инвесторов будем только приветствовать.

Если говорить о плюсах для потенциальных резидентов, то их достаточно много. К примеру, средний срок создания нового производства в ОЭЗ «Липецк» – полтора года. Наши партнёры могут рассчитывать не только на налоговые льготы, но и на полное – бесперебойное – обеспечение водо-, электро-, тепло-, газоснабжением. Мы располагаем собственной высококвалифицированной командой HR-специалистов, которые помогают предприятиям в формировании их кадрового резерва. Особая экономическая зона «Липецк» гарантирует персональное сопровождение каждого проекта на всех этапах. Также наши менеджеры всегда готовы помочь в решении различных административных вопросов.

Совсем недавно ОЭЗ ППТ «Липецк» запустила новый сайт: www.sezlipetsk.ru. Это масштабный и максимально удобный информативный ресурс, который позволит получить полную информацию об ОЭЗ, её деятельности, резидентах, льготах, отдельных услугах. Будущие инвесторы могут подобрать себе участок в режиме онлайн на любой из площадок экономической зоны с примерным расчётом мощности инженерных коммуникаций и площадей, необходимых для предприятия. Далее нужно лишь оставить свои координаты, с представителями бизнеса сразу же свяжутся наши сотрудники. Развитие инвестиционных проектов и эффективная работа резидентов – главная задача ОЭЗ ППТ «Липецк».

SEZ LIPETSK: 16 YEARS OF SUCCESS

Special economic zone of the industrial-production type Lipetsk is preparing to celebrate the Day of the Company. It appeared 16 years ago and was one of the first in Russia. The company has once focused on development, innovation, attracting investments to the region, building mutually beneficial business relations, and now SEZ Lipetsk continues to follow this way. The SEZ has long been one of the leaders among similar industrial sites in Russia. ROMAN PETRUKHIN, CEO at SEZ Lipetsk, speaks about how to manage a SEZ efficiently

The economic zone is an almost perfect infrastructure with all engineering communications, high-quality roads, environmentally friendly production, and a team of professional managers. A kind of "city within a city", where each resident – an investor – immediately receives a package of tax preferences, benefits and services necessary for business development.

In July 2022, the Ministry of Economic Development of Russia sent a report on the results of the work of special economic zones for 2021 to the Government of the Russian Federation. Such an analysis is carried out annually in accordance with the rules for evaluating the effectiveness of SEZs, approved by the Decree of the Government of Russia. SEZ Lipetsk was among the leaders in terms of efficiency with a rating of 97.7%.

The assessment took into account such indicators as activities of residents, profitability of funds invested from the federal and regional budgets in the creation of infrastructure, activities of government bodies and other parameters. We intend to continue to maintain our leading positions and serve as an example for our colleagues.

Today, SEZ Lipetsk includes two sites with a total area of 2,300 hectares in the Gryazinsky and Yelets districts. The SEZ is home to 58 companies, 27 of which are current residents. A significant part of them has more than 100 years of history in the global market, all of them are recognized as world leaders in their industries and in the development of high technologies.

Our SEZ has traditionally been considered a kind of gateway to Russia for foreign companies. We continue to perform this function today. With some reorientation to the countries of Asia and the East. In April 2022, we signed a memorandum of cooperation with the President of the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs Vitaly Mankevich. In June, at the site of the St. Petersburg International Economic Forum, Deputy Governor of the Lipetsk Region Sergey Kurbatov and Vice President of the Russian-Turkish Dialogue Association Maria Suvorovskaya signed an agreement on cooperation in the development of bilateral investments. I would like to note that the work at SPIEF 2022 was very efficient; within the framework of the forum, the Lipetsk Region signed agreements worth more than 30 billion rubles. Some of them concern the further development of the SEZ Lipetsk. For example, the company Petexpert will build a plant for the production of pet food in the territory of the special economic zone. The amount of investments is 1.1 billion rubles. Its construction is scheduled for 2023, the start of production – for 2024. Agrotek intends to build a seed plant. The investor plans to invest 1.5 billion rubles in the project and create 40 jobs. Among the main goals of these projects are: substitution of imported products and maximum provision of consumers with domestic products.

To date, the volume of declared investments of SEZ Lipetsk is more than 220 billion rubles, the volume of investments made is more than 88 billion rubles. More than 5 thousand jobs have been created. The volume of manufactured products is more than 225 billion rubles. We provide serious tax revenues for the Lipetsk region – tax deductions amount to more than 8 billion rubles, customs – more than 13 billion rubles. I would like to note that we work unconventionally, and we will only welcome the emergence of new investors that are interesting for us.

If we talk about the advantages for potential residents, then there are a lot of them. For example, the average time to create a new production in our SEZ is one and a half years. Our partners can count not only on tax benefits, but also on complete, uninterrupted, provision of water, electricity, heat, and gas. We have our own highly qualified team of HR specialists who help enterprises build their talent pool. SEZ Lipetsk guarantees personal support for each project at all stages. Also, our managers are always ready to help in solving various administrative issues.

More recently, SEZ Lipetsk has launched a new website www.sezlipetsk.ru. This is a large-scale, most convenient and informative resource that will allow you to get complete information about the SEZ, its activities, residents, benefits, and individual services. Future investors can choose a site for themselves online at any of the sites of the economic zone with an approximate calculation of the capacity of engineering communications and the area required for the enterprise. Then you just need to leave your contacts, and our employees will immediately contact business representatives. The development of investment projects and the effective work of residents is the main task of SEZ Lipetsk.

АРСЕН АЮПОВ: «НЕОБХОДИМО «КОНЧИКАМИ ПАЛЬЦЕВ» ЧУВСТВОВАТЬ ПОТРЕБНОСТИ ИНВЕСТОРА»

Турецкие промышленные компании готовы инвестировать в развитие собственных производств на территории России. Сегодня для них открывается новое «окно возможностей», считает генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» АРСЕН АЮПОВ, председатель Российско-Турецкой рабочей группы при Российском союзе промышленников и предпринимателей. Он рассказал нашему изданию о том, чем сегодня российский рынок может привлечь турецких бизнесменов и как правильно выстраивать взаимоотношения с партнёрами из Турции.

– Арсен, как бы вы могли охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию по привлечению в Россию турецких промышленных компаний? Проявляет ли турецкий бизнес интерес к развитию производственных площадок в нашей стране?

– На данный момент те турецкие промышленные компании, которые инициировали свои проекты в России, их продолжают. В качестве примера можно привести турецкий холдинг Hayat. Одно из его подразделений специализируется на производстве товаров повседневного спроса, включая чистящие и моющие средства под торговой маркой Bingo, санитарно-гигиеническую бумажную продукцию под торговыми марками Papia, Familia, Focus, Teno и др. Сейчас производитель инвестирует в наращивание производственных мощностей в Калужской области. Первый завод в этом регионе с производственной мощностью 70 тыс. тонн в год был открыт ещё в декабре 2021 года. Запуск этого предприятия позволил Hayat стать крупнейшим производителем бумажно-гигиенической продукции в России, достигнув в общей сложности 210 тыс. тонн в год. Сейчас группа компаний планирует запустить в Калужском регионе новое производство, строительство которого уже ведётся. Объём инвестиций в строительство новой производственной линии в ОЭЗ «Калуга» составит около 9 млрд рублей.

Ещё один пример: компания «Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри», которая входит в этот же холдинг, – ведущий мировой производитель в деревообрабатывающей отрасли. Компания открыла свой первый завод в ОЭЗ «Алабуга» в Татарстане в 2014 году, а в 2021-м запустила четвёртую промышленную линию на этой территории. Она является лидером российского рынка напольных покрытий в сегменте ламината, занимая 20% его объёма.

Один из крупнейших турецких промышленных холдингов Dalgakiran, специализирующийся на производстве компрессорного оборудования и турбин для промышленности, также имеет своё представительство в Московской области. Совсем недавно я проводил встречи с представителями компании как в Турции, так и в России, где они подтвердили свой интерес к увеличению производства в России. Все эти компании являются весьма крупными инвесторами.

Безусловно, заходят на российский рынок и новые игроки из Турции. Так, после проведения второго Международного российско-турецкого форума, инициированного Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» при поддержке ТПП РФ и Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), мы ведём переговоры с турецкой компанией, которая планирует построить в Московской области фабрику

по переработке отработанных моторных масел. На данный момент идут переговоры с Министерством инвестиций Московской области по поводу этого проекта, начат процесс подбора земельного участка под строительство производства.

Все эти проекты говорят о том, что даже после начала специальной военной операции, после введения санкций против России промышленные турецкие компании готовы инициировать новые проекты в России, что является хорошим знаком. Тем более что в связи с уходом их традиционных конкурентов с российского рынка или приостановкой деятельности конкурентное преимущество этого производителя только нарастает. Безусловно, турецкие игроки заинтересованы в том, чтобы использовать это «окно возможностей». У предпринимателей появляется возможность не просто выйти на огромный российский рынок, но и быстро занять на нём существенную долю.

– Какую именно помощь Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» может оказать промышленным компаниям, желающим развивать свой бизнес в России?

– Ассоциация является «коммуникационным мостиком» между турецкими предпринимателями и представителями как бизнеса, так и власти из российских регионов. Мы их знакомим друг с другом, в том числе и на мероприятиях, которые проводит Ассоциация, а это и круглые столы, и вебинары, и

На встрече с руководством турецкого B2B маркетплейса TurkishExporter

семинары. После того как налажен первичный контакт, мы поддерживаем коммуникацию между заинтересованными сторонами, помогая довести переговоры до этапа реализации проекта. Для достижения этой цели мы сопровождаем турецкие компании до момента их прихода и закрепления на тех территориях, где они намерены развивать своё производство. В частности, такое сопровождение мы оказывали уже упомянутым компаниям «ХАЯТ» и «Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри», обеспечивали взаимодействие представителей этих компаний с региональной властью и в Татарстане, и в Калужской области; по сути, «за руку» доводили до подписания инвестиционного соглашения. То же самое мы делаем и по отношению к другим компаниям, которые выказывают заинтересованность в развитии бизнеса в России.

Но даже если речь не идёт об открытии нового производства или его расширении, мы также оказываем поддержку, помогая турецким партнёрам увеличить рынок сбыта, подбираем потенциальных покупателей их продукции. Например, компании Dalgakiran мы содействуем в поисках выхода на крупные российские промышленные предприятия.

– Исходя из наработанного опыта, с какими сложностями сталкиваются турецкие компании в России?

– Они достаточно традиционны. Прежде всего – это сложности коммуникационные. В некоторых турецких компаниях менеджмент не владеет русским и даже английским языком в должной степени. Во-вторых, даже если нет языкового барьера, то зачастую возникают проблемы ментальных барьеров. И мы выступаем в роли своеобразных медиаторов, переводя с турецкого ментального языка на русский, и наоборот. Практически всегда у наших иностранных коллег возникают вопросы о тех мерах поддержки, которые российские регионы могут предложить инвесторам. Не всегда нашим турецким партнёрам сразу понятна их суть, например, в части налогов, льготного кредитования, особенно если Россия для них новый рынок, а мы помогаем разобраться, в чём же именно заключаются преференции. Оказываем содействие с юридическим оформлением прав: прав на землю, прав на создаваемое производство, прав на торговые марки, т. е. на интеллектуальную собственность, которую они здесь создают. В этом случае к работе подключаются наши юридические партнёры, которые помогают должным образом закрыть свои риски и получить юридические гарантии на защиту своих прав при реализации их проектов в России.

Отдельно можно выделить сферу GR (Government Relations), когда представители турецких компаний незнакомы с региональной властью, не знают особенностей её функционирования и просят нас помочь выстроить прямые отношения с органами власти, миновав длинные цепочки посредников, которые только увеличивают финансовые и временные издержки.

– Если говорить о приходе турецких игроков в индустриальные парки, размещении производств в ОЭЗ, то можно ли выделить какие-то особые региональные предпочтения турецких партнёров?

– В прошлом году мы делали большое исследование по турецким инвестициям в Россию и изучили практически все крупные и средние турецкие проекты в нашей стране, реализованные за последние 15-20 лет. Изучили, в какие отрасли компании инвестировали, в какие регионы заходили, и я могу сказать, что «география расселения» турецких предприятий по России достаточно обширна. Безусловно, основная часть турецкого бизнеса традиционно локализуется в Центральной России, чуть меньше – на Урале и в Восточной Сибири. Но это ни в коем случае не означает, что турецких партнёров не интересуют другие регионы: любой бизнес охотно откликается, если ему предложить выгодные условия для размещения производства или подходящий рынок сбыта. К примеру, мы готовим бизнес-миссию турецких ретейл-компаний во Владивосток в августе этого года. Турецкие коллеги заинтересованы в этом визите, им важно понять, есть ли в этом регионе достаточная для их бизнеса покупательная способность. Если бизнес видит, что в регионе сформирована адекватная команда, работающая с инвесторами, которая поможет им разместиться, если есть удобные логистические маршруты, упрощающие и локализацию, и продажу произведённых товаров, если им предлагают интересные меры поддержки, сокращающие издержки, то они открыты к сотрудничеству с любыми регионами. Бизнес всегда смотрит на совокупность условий, которые регион готов предложить. Сейчас идёт большая конкуренция между ОЭЗ, индустриальными парками за инвестора – это касается не только турецких компаний, но и любых других промышленников. Образно говоря, необходимо «кончиками пальцев» чувствовать потребности инвестора и предлагать ему это.

– С точки зрения эксперта, что сейчас необходимо, чтобы привлекать турецких инвесторов на свои территории? Есть какие-то особенности при взаимодействии, которые стоит учитывать?

– Можно выделить несколько аспектов, которые способны склонить чашу весов в пользу выбора той или иной площадки турецким инвестором.

Во-первых, как я уже упоминал, это инвестиционная команда региона, которая должна быть профессиональной, владеть несколькими иностранными языками, демонстрировать сервисный подход к работе, создавать комфортные условия инвестору, действовать быстро и эффективно.

Второе – это вопрос отношения контрагентов к турецкому бизнесу. Компании из Турции ни в коем случае не рассматривают себя как «заместительный вариант» из-за санкций, их бизнес не хуже, чем у европейских компаний или производителей из США, и они хотят уважительного отношения к себе. Несколько месяцев назад мы встречались с делегацией турецких ретейлеров и представителями российских торговых центров. И одна из претензий, прозвучавших с турецкой стороны, заключалась в том, что для размещения в некоторых ТЦ им предлагались худшие условия, чем европейским производителям: с меньшим трафиком, с менее выгодными условиями по арендной плате, арендным каникулам и т. п. Турецкий бизнес не приемлет такую дискредитацию, и подобное отношение, безусловно, не способствует успешному сотрудничеству.

Очень важно отношение первых лиц региона. Например, когда представители «Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри» на одной из первых встреч знакомились с главой Республики Татарстан Рустамом Минниховым, то он подошёл к одному из топ-менеджеров компании и спросил, что ему, как президенту республики, необходимо сделать для того, чтобы компания локализовала своё производство в Татарстане. Заинтересованность глав регионов, их искреннее желание содействовать приходу компании формируют доверительное отношение. Турецкие партнёры, безусловно, оценят такое отношение, так как для них очень важно доверие, которое формируется на таком уровне. Мне доводилось сталкиваться и с противоположными примерами, когда власти региона демонстрировали некую индифферентность, и это практически всегда заканчивалось уходом турецкого инвестора на территорию другого региона.

Для турецких партнёров имеет большое значение уважение к их культурным традициям и религии. Если регион принимает у себя делегацию из Турции, то на столах не должно быть запретных для мусульман продуктов. Также полезно предусмотреть, чтобы во время визита была обеспечена возможность осуществления религиозных обрядов (в том случае, если в команде есть практикующие мусульмане). В частности, когда мы привозили турецкую делегацию в Калужскую область, то подсказали нашим региональным коллегам, чтобы они стелили коврики для намаза в номерах отеля, где останавливаются члены турецкой группы. И такое уважительное отношение тоже сыграло свою роль в положительном исходе переговоров. Во взаимоотношениях с потенциальными и действующими инвесторами не бывает мелочей!

ARSEN AYUPOV: IT IS NECESSARY TO “FEEL THE NEEDS OF THE INVESTOR WITH YOUR FINGERTIPS”

Turkish industrial companies are ready to invest in the development of their own production facilities in Russia. Today they have a new «window of opportunity», thinks the general secretary of the association Russian-Turkish Dialogue ARSEN AYUPOV, Chairman of the Russian-Turkish Working Group at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. He told our publication about how the Russian market today can attract Turkish businessmen and how to properly build relationships with partners from Turkey.

– Arsen, how would you characterize the current situation in attracting Turkish industrial companies to Russia? Is Turkish business showing an interest in the development of industrial areas in our country?

– At the moment, Turkish industrial companies who have initiated projects in Russia are continuing them. For example, the Turkish holding company Hayat. One of its divisions specializes in the production of consumer goods, including cleaning and washing products under the Bingo brand, sanitary paper products under the Papia, Familia, Focus, Teno and other brands. The producer is now investing in increasing its production capacity in Kaluga Oblast. The first factory in this region with a production capacity of 70 thousand tons a year, was opened back in December 2021. The launch of this plant allowed Hayat to become the largest producer of paper products in Russia, reaching a total of 210 thousand tons per year. Now the group of companies is planning to launch a new production line in the Kaluga region, which is already under construction. The volume of investments in construction of a new production line in SEZ "Kaluga" will be about 9 billion rubles.

Another example is the company KASTAMONU INTEGRATED WOOD INDUSTRY, which is a part of the same holding - a leading global manufacturer in the woodworking industry. The company opened its first factory in the Alabuga SEZ in Tatarstan back in 2014, and in 2021 it launched its fourth production line there. The company is the leader of the Russian flooring market in the laminate segment, occupying 20% of its volume.

One of the largest Turkish industrial holdings, Dalgakiran, which specializes in the production of compressor equipment and turbines for industry, also has a representative office in the Moscow region. Just recently, I held meetings with representatives of the company both in Turkey and in Russia, where they confirmed their interest in increasing production in Russia. All of these companies are very large investors.

Of course, new companies from Turkey are also entering the Russian market. For example, after the Second International Russian-Turkish Forum initiated by the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, we are in negotiations with a Turkish company that plans to build a factory in Moscow Region to process used engine oils. We are currently negotiating with the Ministry of Investments of the Moscow region about this project and have begun the process of selecting a land plot for the construction of the factory.

All these projects show that even after the start of a special military operation, after the imposition of sanctions against Russia, industrial Turkish companies are ready to initiate new projects in Russia, which is a good sign. All the more so, as their traditional competitors leave the Russian market or suspend their activities, the competitive advantage of this manufacturer is only increasing. Of course, Turkish companies are interested in taking advantage of this "window of opportunity". There is an opportunity for entrepreneurs not only to enter the huge Russian market, but also to quickly take a significant share of it.

– What kind of assistance can the Association Russian-Turkish Dialogue provide to industrial companies who want to develop their business in Russia?

– The Association is a "communication bridge" between Turkish entrepreneurs and representatives of both business and government from the Russian regions. We introduce them to each other, including at events held by the Association, which include round tables, webinars and seminars. After the initial contact is established, we support the communication between the parties concerned, helping to bring the negotiations to the stage of project implementation. In order to achieve this goal, we accompany Turkish companies until they arrive and become established in the areas where they want to develop their production. In particular, we provided such support to the already mentioned HAYAT and KASTAMONU INTEGRATED WOOD INDUSTRY, provided interaction between representatives of these companies and the regional authorities in both Tatarstan and the Kaluga region and, in essence, by hand, we brought them to the signing of the investment agreement. We do the same with other companies that are interested in the development of business in Russia.

But even if it does not concern the opening of new production facilities or their expansion, we also provide support, helping Turkish partners to increase their sales market and select potential buyers of their products. For example, we help Dalgakiran to find access to large Russian industrial enterprises.

– On the basis of the experience you have gained, what difficulties do Turkish companies encounter in Russia?

– They are quite traditional. First of all, these are communication difficulties. In some Turkish companies, the management does not speak Russian or even English to the proper extent. Secondly, even if there is no language barrier, there are often problems of mental barriers. And we act as a kind of mediators, translating from Turkish to Russian and vice versa. Almost always our foreign colleagues have questions about the supportive measures which Russian regions can offer to investors. It is not always clear to our Turkish partners what they mean, e.g. in terms of taxes, preferential crediting, especially if Russia is a new market for them, and we help them find out what exactly the preferences are. We provide assistance with the legal registration of rights: rights to land, rights to the production being created, rights to trademarks, i.e. to the intellectual property they are creating here. In this case, our legal partners are involved in the work, who help to properly cover their risks and obtain legal guarantees to protect their rights in the implementation of their projects in Russia.

We can distinguish the GR (government relations) sphere, when representatives of Turkish companies are not familiar with the regional authorities, do not know how they function, and ask us to help them build direct relations with the authorities, bypassing the long chain of intermediaries which only increase financial and time costs.

– If we talk about Turkish companies coming to industrial parks and placing production facilities in SEZs, is it possible to identify any special regional preferences of Turkish partners?

– Last year we did a lot of research on Turkish investments in Russia and we studied almost all major and medium-sized Turkish projects implemented over the last 15-20 years. We studied in which sectors the companies invested, which regions they entered, and I can say that the "geography of settlement" of Turkish enterprises in Russia is quite extensive. Of course the majority of Turkish business is traditionally located in Central Russia, a bit less in the Urals and Eastern Siberia. But this by no means that other regions are not of interest to Turkish partners - any business is eager to respond if offered favorable conditions for the location of production facilities or a suitable sales market. For example, we are preparing a business mission of Turkish retail companies to Vladivostok this August. Turkish colleagues are interested in this visit, it is important for them to understand whether there is sufficient buying power in the region for their business. If business sees that the region has an adequate team working with investors to help them locate, if there are convenient logistics routes to facilitate the localization and sale of manufactured goods, if they are offered interesting support measures that reduce costs, then they are open to cooperation with any region. Business always looks at the combination of conditions that the region is ready to offer. Now there is a great competition between SEZs, industrial parks for investors - this applies not only to Turkish companies, but also to any other industrialists. Figuratively speaking, it is necessary to "feel with your fingertips" the needs of an investor and offer it to him.

– From the expert's point of view, what is needed now to attract Turkish investors to your territories, are there any specifics in the interaction that should be taken into account?

– There are several aspects that can tip the scales in favor of the choice of a particular site by a Turkish investor.

First of all, as I already mentioned, it is the region's investment team, which must be professional, speak multiple foreign languages, demonstrate a service-oriented approach to work, create comfortable conditions for investors, and work quickly and efficiently.

The second is the question of the attitude of contractors to Turkish business. Companies from Turkey by no means see themselves as a "replacement option" because of sanctions; their business is no worse than that of European companies or manufacturers from the United States, and they want to be treated with respect. A few months ago, we met with a delegation of Turkish retailers and representatives of Russian retail centers. One of the Turkish complaints was that in some shopping centers they were offered worse conditions than European producers, with less traffic, less favorable terms for rents, vacations, etc. Turkish business does not accept such discrediting and this attitude is certainly not conducive to successful cooperation.

The attitude of the first persons of the region is very important. For example, when representatives of KASTAMONU INTEGRATED WOOD INDUSTRY at one of the first meetings with the Head of the Republic of Tatarstan Rustam Minnikhanov, he approached one of the top managers of the company and asked what he as the President of the Republic should do for the company to localize its production in Tatarstan. The interest of the heads of the regions, their sincere desire to promote the company's entry forms a trusting attitude. Turkish partners will certainly appreciate this attitude, because for them it is very important the trust that is formed at this level. I have seen some contradictory examples: the authorities in a region have been somewhat indifferent and almost always ended up with the Turkish investor moving to another region.

For the Turkish partners, respect for their cultural traditions and religion is very important. If a region hosts a delegation from Turkey, there should not be any products not permitted to Muslims on the table. It is also helpful to make sure that religious observances are available during the visit (in case there are practicing Muslims on the team) . In particular, when we brought the Turkish delegation to Kaluga Region, we suggested to our regional colleagues that they put down namaz mats in the hotel rooms where the Turkish team members were staying. This respectful attitude also played a role in the positive outcome of the negotiations. There are no small things in relationships with potential and existing investors!

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» на сегодняшний день активно планирует и формирует бизнес-миссии регионов РФ в Турецкую Республику. Как бы ни развивались каналы электронных коммуникаций, позволяющие решать многие вопросы удалённо, важными остаются личный контакт и встречи.

Бизнес-миссии призваны удовлетворять потребности в прямом общении между сторонами коммерческих отношений, правительствами регионов, общественными объединениями бизнеса для развития дальнейшего делового диалога.

Почему инструмент бизнес-миссий сейчас крайне актуален и как правильно спланировать такую деловую поездку – мы обсудили с вице-президентом Ассоциации МАРИЕЙ СУВОРОВСКОЙ

– Почему настолько активен интерес регионов к бизнес-миссиям?

– Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» ставит своей целью открытый и конструктивный диалог, посвящённый бизнес-взаимодействию России и Турции. В рамках ПМЭФ-2022 обозначалось множество направлений сотрудничества РФ с Турецкой Республикой, состоялся закрытый бизнес-завтрак с членами правительства и бизнесом двух стран. Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» подписала семь соглашений о вступлении компаний и регионов в Ассоциацию и провела более 10 переговоров о намерениях вступления и организации бизнес-миссий. Это успешный и показательный итог включения российского бизнеса в партнёрство с Турцией. Традиционно регионы в целях развития и усиления сотрудничества со странами направляли бизнес-миссии региональных предприятий в другие государства. Насколько бы мы ни привыкли к онлайн-общению в период пандемии, бесценными остаются личный контакт и доброе рукопожатие.

– На что стоит обратить внимание при организации бизнес-миссии?

– Важны несколько деталей: знание общих принципов работы на конкретном географическом рынке, в данном случае Турции, наличие контактов в среде и умение работать с запросом российской стороны. Если территория, компания отвечают этим требованиям, то вероятность хорошей бизнес-миссии существенно возрастает.

Регион или компания, желающая принять участие в бизнес-миссии, добьётся в ней успеха, если чётко обозначит, каких партнёров нужно подобрать и как правильно её представить. Поэтому мы со стороны Ассоциации всегда просим обозначать приоритетные отрасли и направления. Самое главное – мы сопровождаем подготовку к миссии серией онлайн-переговоров с компаниями, чтобы повысить эффективность поездки.

– Кто помогает в организации бизнес-миссий?

– Конечно, мы бесконечно ценим помощь всех структур, помогающих Ассоциации в выстраивании российско-турецкого диалога: и Российско-Турецкий деловой совет, и опыт Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП, и бесценную помощь Торгового представительства России в Турции, представительства ТПП РФ, объединений турецкого бизнеса и многих других. Мы взаимодействуем с RTİB, отраслевыми ассоциациями турецкого бизнеса. В наших мероприятиях часто принимают участие представители РЭЦ, к ним мы также обращаемся за помощью при формировании миссий.

– За какой период можно подготовить бизнес-миссию?

– Бизнес-миссия открывает перед компаниями, планирующими свою деятельность по выходу на экспортный рынок, серьёзные перспективы. Хорошие подготовительные работы – это 90% успеха. За период в 2-4 месяца можно успеть не только выполнить маркетинговое исследование рынка, но и сформировать коммерческое предложение, проработать тёплые контакты. Региону и компаниям могут потребоваться проведение маркетингового исследования турецкого рынка, подбор партнёров, подготовка презентации, предложения. Все эти услуги оказываются по запросу Ассоциацией.

MISSION IS POSSIBLE

The Association Russian-Turkish Dialogue actively plans and forms business missions of Russian regions to the Republic of Turkey. Regardless of the development of electronic communication channels that allow many issues to be resolved remotely, personal contact and meetings remain important. Business missions are designed to meet the need for direct communication between the parties of commercial relations, regional governments and public business associations for the development of further business dialogue. We discussed with the Vice-President of the Association MARIA SUVOROVSKAYA why business missions are extremely relevant now and how to plan a business trip correctly.

-– Why is there such an active interest in the regions to business missions?

– The purpose of the Russian-Turkish Dialogue Association is to have an open and constructive dialogue about business interaction between Russia and Turkey. Many areas of cooperation between the Russian Federation and the Republic of Turkey were outlined at SPIEF-2022, and a closed business breakfast was held with members of the government and business in both countries. The Russian-Turkish Dialogue Association signed seven agreements for companies and regions to join the Association and held more than 10 talks on the intentions to join and the organization of business missions. This is a successful and indicative result of the inclusion of Russian business in the partnership with Turkey. Traditionally, in order to develop and strengthen cooperation with countries, regions sent business missions of regional enterprises to other countries. No matter how accustomed we are to online communication during the pandemic, personal contact and a good handshake are still invaluable.

-– What do you need to pay attention to when organizing a business mission?

– Several details are important - knowledge of the general principles of work in a particular geographical market, in this case Turkey, the availability of contacts in the environment and the ability to work with the request of the Russian side. If the territory, the company meets these requirements, the likelihood of a good business mission increases significantly.

A region or a company wishing to participate in a business mission will be successful if it is clear about what partners to choose and how to present it correctly. That is why the Association always asks to indicate priority sectors and directions. Most importantly, we accompany the preparation of the mission with a series of online conversations with companies in order to improve the effectiveness of the trip.

– Who helps in organizing business missions?

– Of course, we infinitely appreciate the help of all structures which help the Association in building the Russian-Turkish dialogue. The Russian-Turkish business council, the experience of the Russian-Turkish working group at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, the invaluable assistance of the Russian trade mission in Turkey, the representative office of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, Turkish business associations and many others. We cooperate with RTIB and industry associations of Turkish business. Representatives of the REC often take part in our events and we also ask them for help in forming our missions.

– How long does it take to prepare a business mission?

– A business mission opens up serious prospects for the companies that are planning their activities for entering the export market. Good preparatory work is 90% of success. For a period of 2-4 months, you can conduct market research, as well as form a commercial offer and work out warm contacts. The region and companies may need to conduct market research on the Turkish market, selecting partners, preparing a presentation, proposals. All these services are provided upon request by the Association.

ФЁДОР ЛОГИНОВ: «ПЛАТЕЖИ И ФИНАНСОВЫЕ РАСЧЁТЫ – ЭТО КРОВЬ ЭКОНОМИКИ!»

Любой бизнес заинтересован в том, чтобы больше зарабатывать, привлекать новых клиентов и увеличивать лояльность существующих. Сегодня многие компании вынуждены адаптироваться к новым экономическим реалиям, менять партнёров, перестраивать логистические цепочки и системы взаиморасчётов. Цифровизация бизнеса должна способствовать всем этим процессам. Компания Genesis Block – международный системный интегратор, эксперт в разработке и внедрении эффективных решений для цифровой трансформации бизнеса. Мы поговорили с директором по развитию бизнеса Genesis Block ФЁДОРОМ ЛОГИНОВЫМ о том, что же стоит за понятием «цифровая трансформация» и какие возможности открываются перед компаниями благодаря переходу на digital, о трендах цифровой трансформации.

– Сегодня много говорится о цифровой трансформации бизнеса. Расскажите, пожалуйста, есть ли в портфеле компании решения, которые могут помочь промышленным предприятиям усовершенствовать их бизнес? И какие именно?

– Сейчас действительно очень много говорят о цифровой трансформации, и мы, работая в сфере заказной разработки ПО и финансовых технологий с 2010 года, часто сталкиваемся с этим термином и желанием наших клиентов и партнёров попробовать что-то эдакое, цифровое. Цель любого бизнеса – минимизация издержек и повышение эффективности работы. Важно понимать, что результаты цифровой трансформации будут намного выше, если сотрудники станут использовать технологии, которые они могут развивать самостоятельно. И у нас есть решения для компаний самого разного бизнеса, которые наши партнёры смогут использовать. Это и Low-code BPM платформа, и маркетплейсы, и система процессинга, и чат-боты, и блокчейн-платформа.

И, наконец, это наша новейшая блокчейн-разработка, с помощью которой мы планируем упростить и ускорить работу наших партнёров.

DPOS блокчейн-система GBLedger – это своего рода квинтэссенция того, что понимают под цифровой трансформацией бизнеса. Платформа поддерживает бизнес-транзакции основных технологических, финансовых, торговых и производственных процессов, а также позволяет создавать цифровые продукты, сервисы и платёжные инструменты, решая задачи учёта взаиморасчётов между неограниченным количеством участников системы с гарантированным подтверждением. Благодаря высокой скорости работы и минимальным транзакционным комиссиям она может применяться в системах международных переводов на базе блокчейна, а также использоваться в самых разных экономических и социальных сферах: от организации криптовалютных площадок для торговли и обмена цифровыми и NFT-активами до создания цепочек отслеживания производства, доставки и маркировки товаров на блокчейне.

– Компания является членом Ассоциации «Российско-Турецкий диалог». В вашем портфеле решений есть платёжные системы для турецкого рынка. Можете рассказать об этих проектах и их значении для российско-турецких взаимоотношений?

– Наша команда – выходцы из платёжного бизнеса. Мы стояли у истоков организации приёма платежей в РФ вне офисов операторов (e-topup) на кассах и через платёжные терминалы самообслуживания. Наши сотрудники работали в таких крупных компаниях, как CyberPlat, QIWI, Wallet One, а затем создали собственный бизнес, связанный с приёмом платежей, процессингом, терминалами самообслуживания. Мы разработали и успешно внедряем омниканальный платёжный хаб, способный интегрироваться в любые каналы банковского обслуживания: банкоматы, платёжные терминалы, системы ДБО, мобильные приложения, приём платежей от любых провайдеров услуг. Вместе с этим мы организуем поставку устройств самообслуживания, платёжных терминалов, банкоматов и информационных киосков для любых целей и задач. Данное решение с 2010 г. применяется в РФ и за рубежом. Для Турции мы поставляли три платёжных решения различным партнёрам. Также наш платёжный хаб, помимо Турции и РФ, успешно работает в ОАЭ, Испании, Литве, ряде стран Персидского залива, Африке. Тренд последних месяцев в РФ – торговый эквайринг с использованием СБП (Система быстрых платежей) на торговых точках с использованием QR-кода. Это в три раза сокращает издержки на обслуживание платежей, а также открывает возможности для применения торговой точкой программ лояльности и показа интерактивной рекламы. Аналогичные проекты мы планируем в ОАЭ, где у нас уже есть партнёры, и в Турции, где мы таких партнёров ищем и надеемся найти с помощью Ассоциации.

Платежи и финансовые расчёты – это кровь экономики! Без них не будет ни производства, ни покупки и продажи товаров и услуг. В условиях крайне антагонистически настроенного Запада все мы видим формирование нового конгломерата – БРИКС, куда входит всё больше и больше стран. И мы участвуем в таких инициативах проведения межстрановых расчётов, принимаем участие в инициативной группе по трансграничным расчётам при РЭЦ (Российский экспортный центр) и обладаем решениями для проведения расчётов с дружественными странами без SWIFT.

– На недавней выставке «ИННОПРОМ. Центральная Азия» IT-парк инноваций в кибернетике и Genesis Block договорились о сотрудничестве в области цифровой трансформации бизнеса. В чём суть этого проекта?

– Узбекистан сегодня – активно развивающийся торговый и финансовый хаб, в котором мы видим огромные перспективы. Наша цель вхождения в местный ИТ-кластер состоит в том, чтобы осуществлять наём высококвалифицированных ИТ-кадров, которыми богат Узбекистан как изначально, так и после активной миграции российских ИТ-специалистов в этот регион.

Следующее направление кооперации с Узбекистаном – это токенизация активов реального сектора и реализация программ краудфандинга по принципам исламских финансов. Рынок традиционного банковского кредитования в Узбекистане практически отсутствует: высокие ставки кредитования и жёсткие требования к залогам делают бизнес на заёмные средства фактически нерентабельным. К тому же местные предприниматели и граждане, в силу нарастающей исламизации в стране, предпочитают уходить из традиционных финансовых институтов и ищут варианты финансирования в соответствии с нормами шариата. Мы имеем честь быть одним из ключевых разработчиков проекта Islamic Coin (www.islamiccoin.net), организованного шейхами Дубая и Абу-Даби, а также являемся его ранним последователем и миноритарным стейкхолдером. Данный блокчейн будет использоваться для организации поверх него полезных приложений, совместимых с принципами исламских финансов. Одним из таких проектов будет платформа краудфандинга. Краудфандинг проектов в реальном сегменте бизнеса и совместное разделение рисков и прибыли являются халяльной инициативой, и мы уверены, что этот проект ждёт успех. Представьте такой бизнес-кейс: предприятие по переработке лома металлов имеет покупателя, поставщика лома, но не имеет свободных средств на реализацию проекта. Идти в банк? Долгие процедуры, согласования, залоги – и сырьё, и покупатель готовой продукции за это время уйдут! А цена 40% за кредит? Путём коллективного финансирования и краудфандинга можно токенизировать как сырьё, так и готовую продукцию, предложить покупку токенов неограниченному кругу лиц и после завершения бизнес-проекта выкупить их с прибылью для всех участников проекта!

Третье большое направление сотрудничества – это внедрение безопасной надёжной платформы коммуникации, собственного мессенджера для Узбекистана. Мы обладаем проприетарными решениями построения криптомессенджеров на блокчейне и имеем удачный опыт их продаж крупным частным корпорациям и государствам.

Мы готовы к сотрудничеству с ИТ-кластерами в любой стране.

– Какие цифровые технологии сегодня востребованы компаниями из сферы промышленности и на что надо делать упор, чтобы повысить эффективность бизнеса?

– Прежде всего – это внедрение и использование ERP-систем класса JIT (just in time), что было изобретено в Японии и эффективно применено компанией Toyota. Время – как известно, деньги! Конкурентное преимущество имеет тот, кто может контролировать все свои деловые активности и процессы онлайн, по клику мыши: производство, закупки, продажи, кадры, логистику. Мы предоставляем решения такого класса, в том числе можем заменять решения класса SAP от недружественных стран, которые крайне дорогие в обслуживании, имеют закладки, занимаются промышленным шпионажем. Среди таких решений – прежде всего, наша Low-code BPM платформа, позволяющая автоматизировать любые бизнес-процессы. Она спроектирована с учётом современных подходов к разработке корпоративных систем любой сложности и позволяет усилить работу любой компании по всем направлениям: продажи, маркетинг, работа с клиентами и т. д. Технологий на рынке цифровой интеграции много, но не все способны их грамотно применить к бизнес-процессам. Многие компании являются заложниками устаревших legacy-систем и крупных вендоров, любые инновации и запуск новых продуктов и MVP являются для них большой болью: сделать что-то новое сложно, долго и дорого. Поэтому, вставая на путь цифровой трансформации, они хотят иметь проектные офисы и пробуют реализовать микросервисную архитектуру. Именно на такой архитектуре работают наши сервисы. С нами легко и быстро можно запустить новый MVP, проверить гипотезы, получить обратную связь от потребителей продукта информационных технологий.

FEDOR LOGINOV: "PAYMENTS AND FINANCIAL OPERATIONS ARE THE LIFEBLOOD OF THE ECONOMY!"

Any business is interested in making more money b attracting new clients and increasing the loyalty of existing ones. Today, many companies have to adapt to new economic realities, change partners, rearrange supply chains and mu-tual settlement systems. Digitalisation of business should facilitate all these processes. Genesis Block is an international systems integrator and an expert in the development and implementation of effective solutions for digital busi-ness transformation. We have talked to FEDOR LOGINOV, Director for Busi-ness Development at Genesis Block, about what is behind the concept of «digi-tal transformation» and what opportunities open up for companies through the transition to digital, as well as about trends in digital transformation.

– ***Today there is much talk about digital transformation of business. Please tell us whether there are solutions in the company's portfolio today that can help industrial enterprises to improve their business. What are they?***

– There is indeed much talk about digital transformation and as we have been working in custom software development and financial technology since 2010 we often come across this term and our customers" and partners" desire to try something digital. The objective of any business is to minimize costs and im-prove operational efficiency. It's important to understand that the results of digital transformation will be much greater if employees use technology that they can develop on their own. And we have solutions for all kinds of compa-nies for our partners to use. They include a lowcode BPM platform, market-places, a processing system, chatbots, and a blockchain platform.

Finally, it is our latest blockchain development with which we plan to simplify and speed up work for our partners.

GBledger DPOS blockchain system is the quintessence of what is meant under the digital transformation of business. The platform supports business transac-tions of key technological, financial, commercial and manufacturing processes, and enables the creation of digital products, services and payment instruments, allowing for the accounting of settlements between an unlimited number of system participants with guaranteed confirmation. Thanks to its high speed and minimal transaction fees, it can be used in international blockchain-based re-mittance systems, as well as in a wide range of economic and social applica-tions – from the establishment of cryptocurrency platforms for commerce and exchange of digital and NFT assets to the creation of blockchain-based produc-tion, delivery and labelling chains.

– ***The company is a member of the Russian-Turkish Dialogue Association. Your solution portfolio includes payment systems for the Turkish market. Can you tell us about these projects and their significance for Russian-Turkish re-lations?***

– Our team members come from the payment business. We stood at the origins of the organization of accepting payments in the Russian Federation outside the operators" offices (e-topup) at the cash desks and through self-service payment terminals. Our employees worked in such large companies as Cyber-Plat, QIWI, Wallet ONE, and then created their own business related to receiv-ing payments, processing, self-service terminals. We have developed and im-plement successfully an omni-channel payment hub capable of integrating into any banking channels: ATMs, payment terminals, RBS systems, mobile appli-cations, accepting payments from any service providers. We also organize the delivery of self-service devices, payment terminals, automated teller machines and information kiosks for all kinds of purposes and tasks. This solution has been used in Russia and abroad since 2010. For Turkey, we have supplied 3 payment solutions for different partners. Besides Turkey and the Russian Fed-eration, our payment hub also works successfully in the UAE, Spain, Lithua-nia, a number of Gulf States and Africa. The trend of recent months

in Russia is merchant acquiring with the use of Faster Payments System (FPS) at points of sale with the use of QR code. It reduces the cost of servicing payments by a factor of 3 and also opens up possibilities of using loyalty programs and dis-playing interactive advertising by sales outlets. Similar projects are planned in the UAE, where we already have partners, and in Turkey, where we are look-ing for such partners and hope to find them with the help of the Association.

Payments and financial operations are the lifeblood of the economy! Without them, there will be no production, no trade of goods and services. In the con-text of an extremely antagonistic West, we all observe the formation of a new conglomerate, BRICS, which includes more and more countries. We take part in initiatives for cross-border settlements. We are part of the initiative group for cross-border settlements at the REC (Russian Export Centre), and we have so-lutions for settlements with other countries without SWIFT.

– At the recent "Innoprom. Central Asia", the Cybernetics Innovation IT Park and Genesis Block agreed to cooperate on the digital transformation of busi-ness. What is the essence of this project?

– Uzbekistan today is a rapidly developing trade and financial hub, full of great potential, as we see it. Our purpose of entering the local IT cluster is to recruit highly qualified IT personnel, which Uzbekistan is rich both originally and af-ter the active migration of Russian IT specialists to this region.

The next area of cooperation with Uzbekistan is the tokenization of real sector assets and the implementation of crowdfunding programmes based on the principles of Islamic Finance. The traditional bank lending market is almost non-existent in Uzbekistan: high lending rates and strict collateral requirements make business with borrowed funds virtually unprofitable. In addition, local entrepreneurs and citizens, due to the growing Islamisation of the country, pre-fer to move away from traditional financial institutions and seek Sharia-compliant financing options. We are privileged to be one of the key developers of IslamicCoin – www.islamiccoin.net, organized by the Sheikhs of Dubai and Abu Dhabi, and are also early implementers and minority stake-holders. This blockchain will be used to set up useful applications compatible with the prin-ciples of Islamic Finance. One such project will be a crowdfunding platform. Crowdfunding projects in the real business segment and sharing risks and prof-its is a halal initiative, and we are confident that this project will succeed. Imag-ine this business case: a scrap metal recycling company has a buyer, a scrap supplier, but no available funds to implement the project. Should they go to a bank? Long procedures, approvals, pledges – both the raw material and the buyer of the finished product will be gone by then! And there is 40% fee per credit. By means of collective financing and crowdfunding, you can tokenize both raw materials and finished products, offer tokens to an unlimited number of people, and after the completion of the business project, buy them out at a profit for all participants of the project!

The third big area of cooperation is the implementation of a secure and reliable communication platform, our own messenger for Uzbekistan. We have propri-etary solutions of building crypto messengers on blockchain and have success-ful experience of selling them to large private corporations and states.

We are ready to cooperate with IT clusters in any country.

– What digital technologies are in demand today by companies from the indus-trial sector and what should be emphasized in order to increase business effi-ciency?

– First and foremost this is introduction and use of JIT (just in time) class ERP systems, which were invented in Japan and used effectively by Toyota. Time is money! Those who can control all their business activities and processes online at the click of a mouse – production, purchasing, sales, human re-sources, logistics – have a competitive advantage. We provide solutions of this class, including the ability to replace SAP class solutions from hostile coun-tries, which are extremely expensive to maintain, have backlogs, and engage in industrial espionage. Among such solutions, first of all, is our Low-Code BPM platform, which allows the automation of any business processes. It is de-signed with modern approaches to development of corporate systems of any complexity and allows to strengthen the work of any company in all areas: sales, marketing, customer relations, etc. There are a lot of technologies in the market of digital integration, but not everyone is able to apply them competent-ly to business processes. Many companies are hostage to legacy systems and large vendors, any innovation and launch of new products and MVPs is a big pain for them – doing something new is difficult, time-consuming and expen-sive. So, as they embark on the path of digital transformation, they want to have project offices and try to implement a microservice architecture. This is exactly the kind of architecture our services operate on. With us it is easy and fast to launch a new MVP, test hypotheses, get feedback from the consumers of the information technology product.

ООО «МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЗАВОД ПОДЪЁМНЫХ МЕХАНИЗМОВ» –

МЗПМ

ПРОИЗВОДСТВО, МОНТАЖ, ПОДГОТОВКА ВСЕЙ СОПУТСТВУЮЩЕЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

НАША КОМПАНИЯ

Завод «МЗПМ» – инновационное производственное предприятие полного цикла. Основное направление деятельности – проектирование, изготовление, доставка, установка и сервисное обслуживание всех видов подъёмных механизмов для маломобильных групп населения, обеспечение доступной среды.

ВИДЫ ПОДЪЁМНИКОВ:

- шахтные подъёмники;
- подъёмники со сложной траекторией;
- наклонные подъёмники;
- вертикальные подъёмники.

НАГРАДЫ И ДОСТИЖЕНИЯ

• 2018 год – победитель в конкурсе на звание лучшего предпринимателя в сфере производства;
• 2019 год – получение благодарственного письма от Ногинской торгово-промышленной палаты, а также получение премии «Меркурон». Повторная победа в конкурсе на звание лучшего предпринимателя в сфере производства;
• 2019 год – победитель акции «100 проектов под патронатом президента ТПП РФ»;
• 2021 год – победитель в номинации «Инновации в области подъёмно-транспортного оборудования»;
• 2020 год – открытие конструкторского бюро, в его задачи **входит** проведение инноваций в сферу изготовления подъёмных устройств;
• 2021 год – заводу «МЗПМ» вручена премия «Меркурон» за 2020 г., ребрендинг фирменного стиля;
• 2022 год – премия RBG, номинация «Строительство. Недвижимость»;
• 2022 год – премия «Меркурон», диплом «Лучшее производственное предприятие».

НАШИ УСЛУГИ

• Техническое обслуживание • профессиональный монтаж
• диагностика и ремонт • индивидуальный проект
• лазерная резка

КОНТАКТЫ:

sale@mzpm.net | 8 (800) 333-69-72

АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ

РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО
БИЗНЕС-ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

RUSSIA
TURKEY
DIALOG

ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

agakerimov.rtd@rbgmedia.ru