

Business DIALOG Media

# RBCG

Russian Business Guide

18/220 июль 2023



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

«ИННОПРОМ-2023»:  
«УСТОЙЧИВОЕ  
ПРОИЗВОДСТВО:  
СТРАТЕГИИ ОБНОВЛЕНИЯ»

**Игорь АРТАМОНОВ,**  
губернатор Липецкой области:

**«ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ –  
РЕГИОН, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ  
ЖИТЬ И РАБОТАТЬ»**



Царская<sup>®</sup>  
привилегия

## «ЦАРСКАЯ ПРИВИЛЕГИЯ»:

«Повышаем конкурентоспособность бизнеса через стратегическое управление интеллектуальной собственностью. Смело воплощайте свои идеи, мы разработаем стратегию их защиты и обеспечим её безупречную реализацию»

## В НАШЕМ БИЗНЕС-ПОРТФЕЛЕ:



- патентование в России и за рубежом;
- консалтинг в ИС;
- патентная аналитика;
- регистрация товарных знаков и ПО;
- внесение ПО и ПАК в отечественные реестры.

## «ЦАРСКАЯ ПРИВИЛЕГИЯ» В ЦИФРАХ:

10  
лет на  
рынке

500  
клиентов

150  
патентных исследований  
за 2022 год

400  
патентов



г. Екатеринбург,  
пер. Автоматики,  
стр. 1, оф. 201

г. Москва,  
пер. Последний, 6,  
к. 1, этаж 5

+ 7-904-984-57-39; [info@patentural.ru](mailto:info@patentural.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**

Редактор номера:

**Александра Убоженко**

Дизайн/вёрстка:

**Александр Лобов**

Перевод: **Лилиана Альтапова, Мария Ключко,**

**Евгения Кудрина**

Дирекция развития и PR:

**Наталья Фастова, Алёна Ремизова,**

**Кира Кузмина**

Фотограф:

**Роман Новиков**

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](mailto:mail@b-d-m.ru)

Tel.: +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 № 18/220 июль 2023.**

Дата выхода в свет: 03.07.2023.

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 Editor: **Aleksandra Ubozhenko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova, Maria Klyuchko,**

**Eugenia Kudrina**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. 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](mailto: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 № 18/220 July 2023.**

Date of issue: 03.07.2023.

Edition: **30000 copies. Open price.**

## АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА «ИННОПРОМ-2023»

2

«ИННОПРОМ-2023»: «УСТОЙЧИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО: СТРАТЕГИИ ОБНОВЛЕНИЯ»

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4

ИГОРЬ АРТАМОНОВ, ГУБЕРНАТОР ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ: «ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ И РАБОТАТЬ»

## БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

10

АЗ «УРАЛ»: НОВЫЕ РЕКОРДЫ И ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ

14

ЗА ГРАНИЦУ С «ЦАРСКОЙ ПРИВИЛЕГИЕЙ». О ТОНКОСТЯХ ЗАРУБЕЖНОГО ПАТЕНТОВАНИЯ РАССКАЗЫВАЕТ **НАТАЛЬЯ БЕГУНОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТОВ ООО «ЦАРСКАЯ ПРИВИЛЕГИЯ»**

18

РАЗВИТИЕ В «КУБЕ». **ЕКАТЕРИНА НИКИТИНА, СООСНОВАТЕЛЬ КЛАСТЕРА УРАЛЬСКОГО БИЗНЕСА (КУБ), – О СОЗДАНИИ В РЕГИОНЕ УНИКАЛЬНОЙ ЭКОСИСТЕМЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

22

ПРАВИЛЬНО ВЫЙТИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК. **АЛЕКСЕЙ САПОЖНИКОВ, АДВОКАТ (ГЕРМАНИЯ), РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРАВОВЫХ И НАЛОГОВЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР SAROZHNIKOV & PARTNERS / RÖDL & PARTNER, – О ПРАВОВЫХ АСПЕКТАХ ВЫХОДА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ**

26

ВЭД 3.0: БАНКОВСКАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТЁРОВ И ИМПОРТЁРОВ В 2023 ГОДУ. **ДАРЬЯ САВЕЛЬЕВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ДЕПАРТАМЕНТА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», – О ТОМ, КАКИЕ УСЛУГИ СЕГОДНЯ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ УЧАСТНИКАМИ ВЭД**

32

БИОПРЕПАРАТЫ ПОВЫШАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АПК. **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО «СИББИОФАРМ» АНДРЕЙ КОЖЕВНИКОВ – О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ**

36

АВТОТОР РАСШИРЯЕТ ВЫПУСК «АВТОМОБИЛЕЙ БУДУЩЕГО»

40

ЮЛИЯ ПРИХОДЬКО, РУКОВОДИТЕЛЬ АНО «АГЕНТСТВО ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ» КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: «СОЗДАЁМ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА»

Business DIALOG Media

**RBG**  
Russian Business Guide





## «ИННОПРОМ-2023»: «УСТОЙЧИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО. СТРАТЕГИИ ОБНОВЛЕНИЯ»

**Г**лавная промышленная выставка страны вновь принимает в Екатеринбурге всю индустриальную Россию для обсуждения новых стратегий устойчивости и возможностей для расширения торгово-экономических связей на международной арене.

Глобальная промышленность вступила в полосу испытаний: за тяжелейшей пандемией и сломом логистических цепочек последовал тотальный раскол мира, вызванный обострением политической ситуации вокруг России.

Производители на всех континентах – от крупнейших транснациональных корпораций до МСП – вынуждены искать новые формулы работы друг с другом, обеспечивать бесперебойность поставок и устойчивость производственных процессов.

Главная тема мероприятия – «Устойчивое производство: стратегии обновления».

«Жить и работать «по-старому» уже не получится. «По-новому» – значит полностью перестроить бизнес-подходы, не только обновить структуру производства и партнёрские сети, но и переосмыслить базовые принципы работы на рынках», – констатируют организаторы.

В этом году на «ИННОПРОМ» будет снова реализовано два формата для участников: Форум производителей компонентов и «Диалог с торгпредами».

Ограничение объёма поставок ставит перед российскими компаниями задачу замещения импортных компонентов. Российские поставщики, малые и средние предприятия имеют ограниченные возможности напрямую представить свою продукцию крупнейшим производителям. Суть Форума производителей компонентов – в объединении на одной площадке директоров по закупкам крупных предприятий с представителями малого и среднего бизнеса, которые получают возможность представить свою продукцию, разработки и технологии напрямую потенциальным заказчикам.

В 2022 году в форуме приняли участие 10 директоров по закупкам и импортозамещению крупнейших промышленных предприятий, 350 поставщиков компонентов получили новые заказы. В 2023 году, помимо российских разработчиков, байерам также будут представлены производители комплектующих из Индии, Узбекистана и Казахстана.

Ещё одним важным и эффективным форматом взаимодействия на «ИННОПРОМ» стал «Диалог с торгпредами». Прямое общение с экспертами по зарубежным рынкам и тонкостям ведения бизнеса в разных регионах возобновится в этом году, что даст российским компаниям возможности для успешного выхода на новые рынки. В июле на «ИННОПРОМ» соберутся 55 торгпредов из открытых для российского бизнеса стран для общения с заинтересованными в экспорте, импорте или локализации производства компаниями.

Несмотря на сложную обстановку вокруг России и то, что ряд государств в этом году воздержался от участия, выставочная площадь была полностью распродана уже к началу весны. Ушли участники из Европы, Кореи, Японии, но при этом заметно выросло число российских регионов, появились либо расширились национальные экспозиции стран – экономических партнёров России. Так, на «ИННОПРОМ-2023» будут представлены стенды и делегации стратегически важных для российского бизнеса государств: Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Кыргызстана, ОАЭ, Ирана и других.

В этом году страной-партнёром «ИННОПРОМ» выступает Республика Беларусь. На выставочной площади в 3 тыс. кв. м будут представлены 130 белорусских предприятий с более чем 430 экспонатами. Участники «ИННОПРОМ» смогут ознакомиться с инновационными разработками и научно-техническими достижениями страны в энергетике, машиностроении, станкостроении, металлообработке, химической, нефтехимической и лёгкой промышленности. Важным мероприятием деловой программы станет Белорусско-Российский промышленный бизнес-форум, его дополняют ярмарка-фестиваль белорусской продукции и обширная культурная программа.

Параллельно с главной промышленной выставкой России состоится VII Российско-Китайское ЭКСПО. Под это масштабное событие отдан весь четвёртый павильон.

Представители более чем 400 компаний КНР приедут в Екатеринбург в июле, чтобы встретиться с российскими партнёрами. Экспозицию дополнит обширная деловая программа. На третьем Российско-Китайском форуме по межрегиональному сотрудничеству предполагается проведение пленарного заседания, церемонии подписания соглашений, а также организация ряда круглых столов по вопросам двустороннего сотрудничества. На панельной дискуссии «Российско-китайское торговое и инвестиционное сотрудничество в новую эпоху» будут обсуждаться нынешнее состояние и перспективы российско-китайского торгово-инвестиционного сотрудничества и ряд других вопросов.

В рамках деловой программы «ИННОПРОМ» состоится конференция по новым промышленным технологиям, в которой примут участие представители IT-сектора и руководители департаментов по цифровизации крупнейших промышленных предприятий страны. Главными темами для обсуждения станут наиболее актуальные сегодня для российских промышленников сферы: успешные и наиболее перспективные стратегии по цифровизации и новые направления по импортозамещению в области программного обеспечения.

«ИННОПРОМ» в Екатеринбурге пройдёт уже в 13-й раз и снова станет интеллектуальной площадкой, на которой руководители бизнеса и власти предложат свои решения, направленные на развитие промышленных технологий и преодоление новых рисков и угроз. Все эти годы «ИННОПРОМ» остаётся важнейшей международной площадкой, где российские производители встречаются со своими иностранными партнёрами. Количество национальных экспозиций и международных делегаций удвоилось, в Екатеринбург возвращается Российско-Китайское ЭКСПО. Мы были и остаёмся глобальной площадкой, признанной во всём мире», – отметил Антон Атрашкин, программный директор «ИННОПРОМ».

# INNOPROM-2023:

## “SUSTAINABLE MANUFACTURING: RENEWAL STRATEGIES”



**The country’s premier industrial exhibition will once again welcome all of Russia’s industrial community to Ekaterinburg to discuss new strategies for sustainability and opportunities for expanding trade and economic ties in the international arena.**

Global industry has entered a period of testing: a severe pandemic and disrupted supply chains have been followed by a complete division of the world caused by the deterioration of the political situation around Russia.

Manufacturers on every continent, from large multinationals to SMEs, are being forced to find new formulas for working together to ensure continuity of supply and sustainability of production processes.

The main theme of the event is “Sustainable Manufacturing: Renewal Strategies”.

“Living and working in the “old way” is no longer an option. The “new way” means a complete reformatting of business approaches, not only updating the structure of production and partner networks, but also rethinking the basic principles of working in markets,” the organizers say.

This year’s INNOPROM will again feature two formats for participants: a forum of component manufacturers and a dialog with trade representatives.

Restrictions on the volume of deliveries make it a challenge for Russian companies to substitute imported components. Russian suppliers, small and medium enterprises have limited opportunities to present their products directly to the largest manufacturers. The essence of the Component Manufacturers Forum is to bring together procurement managers of large companies with representatives of small and medium enterprises, who will have the opportunity

to present their products, developments and technologies directly to potential customers.

In 2022, 10 procurement and import substitution directors of large industrial enterprises participated in the Forum, and 350 component suppliers received new orders. In 2023, in addition to Russian developers, component manufacturers from India, Uzbekistan and Kazakhstan will be presented to buyers.

Another important and effective format of interaction at INNOPROM was the Trade Representative Dialogue. Direct communication with experts on foreign markets and the intricacies of doing business in different regions will be resumed this year, giving Russian companies an opportunity to successfully enter new markets. In July, INNOPROM will bring together 55 trade representatives from countries open to Russian business to communicate with companies interested in exporting, importing or localizing production.

Despite the complicated situation around Russia and the fact that a number of countries abstained from participation this year, the exhibition area was completely sold out by the beginning of spring. The participants from Europe, Korea and Japan have left, but at the same time the number of Russian regions has increased significantly, and the national expositions of Russia’s economic partners have appeared or expanded. Thus, at INNOPROM-2023 there will be stands and delegations from countries of strategic

importance for Russian business – Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan, Kyrgyzstan, UAE, Iran and others.

This year’s partner country of INNOPROM is the Republic of Belarus. On an exhibition area of 3,000 square meters, m will be presented 130 Belarusian companies with more than 430 exhibits. INNOPROM participants will be able to learn about innovative developments and scientific and technological achievements of the country in power engineering, mechanical engineering, machine tools, metal processing, chemical, petrochemical and light industry. The Belarusian-Russian industrial business forum will become an important event of the business program, which will be supplemented by a festival-fair of Belarusian products and a rich cultural program.

The VII Russian-Chinese EXPO will be held in parallel with the main Russian industrial exhibition. The entire fourth pavilion will be devoted to this large-scale event. Representatives of more than 400 Chinese companies will come to Ekaterinburg in July to meet with Russian partners. The exhibition will be accompanied by an extensive business program. The Third Russian-Chinese Forum on Interregional Cooperation will include a plenary session, a signing ceremony, and a series of round tables on bilateral cooperation. The panel discussion “Russia-China Trade and Investment Cooperation in a New Era” will discuss the current state and prospects of Russia-China trade and investment cooperation and a number of other issues.

The business program of INNOPROM will include a conference on new industrial technologies, which will be attended by representatives of the IT sector and heads of digitalization departments of the largest industrial enterprises in the country. The main topics of discussion will be the most relevant for Russian industrialists today – successful and most promising strategies of digitalization and new directions of import substitution in the field of software.

“INNOPROM in Ekaterinburg will be held for the 13th time and will once again become an intellectual platform where business and government leaders will offer their solutions aimed at developing industrial technologies and overcoming new risks and threats. All these years INNOPROM remains the most important international platform where Russian manufacturers meet their foreign partners. The number of national exhibitions and international delegations has doubled, and the Russian-Chinese EXPO is returning to Ekaterinburg. We were and will be a global platform, recognized all over the world,” said Anton Atrashkin, Program Director of INNOPROM.

## Игорь АРТАМОНОВ: «ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ И РАБОТАТЬ»

**– В прошлом году Липецкая область вошла в топ-10 регионов по инвестируемости. Как удаётся развивать экономику региона в условиях санкций?**

– Год был непростым, но мы справляемся с вызовами. Липецкая область становится регионом, в котором хочется жить и работать. Главные задачи, которые ставит президент России, – рост промышленности, импортозамещение, налаживание сотрудничества с дружественными странами, подготовка инженерных кадров. И по всем этим направлениям мы уже работаем.

Как вы знаете, была принята Стратегия социально-экономического развития Липецкой области до 2030 года. И нашу новую стратегию составляют шесть уникальных флагманских проектов, которые в комплексе должны обеспечить прорывное развитие по ключевым направлениям: человек – экономика – пространство. Коротко расскажу о каждом из них.

Первое – создание условий для увеличения продолжительности жизни. Наша главная цель здесь – средняя продолжительность жизни более 77 лет к 2030 году. В области появляются новые объекты здравоохранения, в том числе в сельской местности, реконструируются и оснащаются современным оборудованием действующие больницы и поликлиники. В прошлом году сданы четыре ФАП и два ООВП, в этом году планируем ввести в строй 11 ФАП и два ООВП.

Для обеспечения достойного уровня жизни необходимо принимать меры по росту доходов наших граждан. За год мы рекордно снизили уровень бедности. Стали одними из лучших в ЦФО (4-е место) и России (10-е место). Безусловный акцент – на росте реальных доходов населения, который к 2030 году должен превысить уровень 2020 года на 34%.

Мы – лидеры в ЦФО по количеству социальных контрактов. С 2022 года ввели свой региональный соцконтракт – 250 тыс. рублей. Он для многодетных семей, которые уже получили федеральный соцконтракт

Губернатор Липецкой области Игорь Артамонов в интервью нашему изданию рассказал, как сегодня развивается экономика области, какие инвестпроекты здесь реализуются, как регион помогает бизнесу.



и развивают своё дело в сфере сельского хозяйства.

Создали первый в РФ проект «АГРЕГАТОР», который помогает липецким фермерам войти со своей продукцией в федеральные торговые сети: фасовка, доставка, документы. Проект стартовал в конце 2022 года, и уже видна его эффективность: вовлечено 24 местных производителя, в среднем объём поставок фруктов и овощей в неделю составил 118 тонн.

Во-вторых, в стратегии сделан особый акцент на выявлении и развитии талантов. Мы поддерживаем молодёжь в их начинаниях, способствуем запуску и реализации инновационных проектов. Сейчас реализуем масштабный проект по возрождению легендарного лагеря «Прометей». Совмещение детского отдыха с санаторно-оздоровительными активностями – аналогов в ЦФО нет. Акцент планируется сделать на IT-специализации. Через два-три года «Прометей» станет самым крупным детским лагерем в ЦФО и в смену будет принимать больше тысячи детей. В Липецке открыли школу креативных индустрий.

В-третьих, конечно, промышленно-технологическое развитие региона. Область должна перейти от промышленно-аграрной специализации к высокотехнологичному производству с инновационным сельским хозяйством. Наши приоритеты – это высокая кооперация внутри региона, нацеленная на импортозамещение и вклад в технологический суверенитет России. Планируем создать промышленно-технологический кластер из 1,5 тыс. предприятий, включая малый бизнес, а также сосредоточиться на глубокой переработке аграрной продукции. В этой сфере уже есть чем гордиться. Мы открыли крупнейший в России маслозавод. У нас уже сформировался агропромышленный кластер по выращиванию и переработке масличных культур. В прошлом году в регионе собраны рекордные 4 млн тонн зерновых и 800 тыс. тонн масличных культур.

Первыми в России открыли завод по производству электромобилей, который заработал осенью 2022 года. Предприятие важное не только для нашего региона, но и для всей страны. Проект долгосрочный. Инвестиции в производство – более 13 млрд рублей. Здесь будет трудоустроено около двух тысяч человек. Сейчас обсуждается вопрос постановки на конвейер новых моделей, в том числе микроавтобуса. Кроме того, для производства электрокаров должно быть локализовано до 90% комплектующих. Да, для этого даётся большой срок, но компании «Моторинвест», которая производит электромобили, надо уже сейчас находить партнёров и ставить работу с ними на поток. И сегодня больше 20 предприятий Липецкой области уже готово перестроить свою работу, чтобы выпускать необходимые комплектующие для электромобилей.

Четвёртый пункт стратегии – развитие региона как единого комфортного пространства для жизни и работы. Приоритетами станут создание коттеджных посёлков под ключ, развитие арендного жилья и реновация существующих территорий. Вниманием будет охвачен «каждый уголок»: Липецко-Елецкая агломерация должна стать драйвером высокотехнологичного промышленного производства и концентрации трудовых ресурсов.

Пятый пункт стратегии – создание туристско-рекреационного кластера «Липецкая земля». На территории региона реализуется масштабный проект «Усадебное кольцо», он включит в себя девять уникальных локаций нашей прекрасной области. Каждый из малых городов обладает уникальной исторической идентичностью, и мы будем стараться развивать и подчёркивать её. Липецкая область должна получить наибольшую в Черноземье субсидию на создание модульных отелей. Правительство России в 2023 году перечислит региону на эти цели 5,7 млн руб., в 2024-м – 220,5 млн руб. Сейчас на рассмотрении находится три заявки: на строительство гостевых домов в

природном парке «Олений» (Краснинский район), расширение номерного фонда загородного клуба «Донской лес» (Задонский район) и расширение агротуристического комплекса «Живое село» (Добровский район). Все три проекта являются очень перспективными и инвестиционно привлекательными. Туристы любят эти места, а значит, необходимо их развивать и делать ещё более комфортными. Масштабная реконструкция ждёт липецкий санаторий. Новые инвесторы намерены вложить в обновление здравницы более 2 млрд рублей. Когда-то «Липецккурорт» славился на всю страну, мы уверены, что после реконструкции он снова вернёт этот статус и станет лучшим в Черноземье.

И конечно, особое внимание в стратегии уделено ESG-трансформации. В частности, для этого создаём «эффективно» работающую систему «Госуправление 3.0», основанную на принципе клиентоцентричности, и активно работаем в направлении снижения выбросов загрязняющих веществ.

Государство должно ориентироваться на человека, а бизнес обязан нести социальную ответственность и быть экологичным. Это одна из составляющих ESG-трансформации, которая проводится в регионе.

**– Если вернуться к теме привлечения инвестиций в регион, то, в связи со сложной экономической ситуацией, возникает ли сложность с привлечением инвесторов?**

– Несмотря на то, что 2022 год был непростым, например, в ОЭЗ «Липецк» пришли семь инвесторов, которые вложат больше 50 млрд рублей в свои производства. Это отличный показатель, особенно для такого экономически сложного года: он больше и по сумме, и по числу компаний, чем в предыдущие годы. А сама ОЭЗ «Липецк» вышла на первое место в стране в рейтинге инвестиционной привлекательности.

Как я уже говорил, будет создан промышленно-технологический кластер, который объединит более 1,5 тыс. предприятий.

Приоритетные направления: электро-транспорт, машины и оборудование, химическая и фармацевтическая промышленность, робототехника и станкостроение, цифровые двойники производственных процессов.

Мы ожидаем в промышленности рост объёма инвестиций в основной капитал до 350–433 млрд руб. Для этого стратегией предусмотрены строительство индустриальных парков и развитие площадки Липецкого тракторного завода. Белорусский «Амкодор» и российский «Трансмашхолдинг» намерены вложить в него 40 млрд руб. Почти 15 лет территория ЛТЗ не использовалась, часть цехов и зданий практически полностью разрушена. Сегодня мы исправляем эту ситуацию. Первым этапом будет создано производство комплектующих для сельхозтехники. И первые деньги, 200 млн руб., в уставный капитал липецкого юрлица «Амкодор» и «Трансмашхолдинг» уже внесли.

В сельском хозяйстве – рост урожайности с развитием селекции и глубокой переработки продукции. Планируется расширить мощности по производству продукции АПК и продукции смежных отраслей, а также будем развивать транспортно-логистическую инфраструктуру.

**– Какие меры поддержки бизнеса сегодня реализованы в области?**

– В регионе существуют различные меры поддержки бизнеса, которые оказываются и тем, кто только начинает своё дело, и уже работающим крупным предприятиям. Для новичков есть грант «Лёгкий старт», для получения которого рассматриваются направление деятельности, опыт участника в заявленной сфере, профильное образование и прохождение обучения основам предпринимательской деятельности.

Есть грант «Туризм». В нём, помимо прочего, уже рассматриваются бюджетная эффективность, размер собственных инвестиций, проработанность маркетинговой стратегии, взаимосвязь с региональными

туристскими маршрутами, увеличение продолжительности пребывания туристов и среднего чека, наличие потенциала развития. Дается оценка изменения качества жизни граждан за счёт роста доступности и качества оказания социальных услуг, формирования комфортной, экологически благополучной среды проживания.

Также существует инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль организации. Тут свой определённый перечень основных видов деятельности в обрабатывающем производстве, пищевой промышленности, IT-сфере и т. д.

Ещё один инструмент поддержки предприятий – Фонд развития промышленности. Но должен отметить, что сейчас выделяемых средств для получения льготных кредитов недостаточно. Планируем просить большей поддержки для промышленных предприятий Липецкой области.

Один из путей развития промышленности, в котором мы заинтересованы, – офсетные контракты. Суть таких договоров в том, что инвесторы вкладывают средства в строительство или модернизацию производства, а область гарантирует закупку продукции. Наши компании готовы взаимодействовать с другими регионами по совместным закупкам и выполнять крупные заказы.

Знаете, о чём говорят инвесторы на переговорах в первую очередь? Кадры. Просят обеспечить необходимыми специалистами. Для этого мы меняем контрольные цифры приёма в техникумах. В организациях среднего профессионального образования увеличен набор на востребованные специальности. Переформатировали кадровые службы в центры занятости. Основная задача – подготовка кадров по таким направлениям, чтобы люди были гарантированно трудоустроены.

Мы с вами беседуем сразу после XXVI Петербургского международного экономического форума, где Липецкая область приняла активное участие. На форуме подписано более 25 соглашений как с новыми инвесторами, так и с теми, кто планирует расширение своего производства. Не будем забывать о соглашениях, направленных на развитие ИТ и искусственного интеллекта, появление зарядных станций для электромобилей, новых направлений в образовании и сервиса для жителей Липецкой области. Всё больше инвесторов – это российские компании, которые стали занимать освободившиеся ниши. Например, в этом году на ПМЭФ были подписаны соглашения с производителями кормов для непродуктивных животных, производителем посуды из опалового стекла, металлообрабатывающими компаниями. Только ОЭЗ «Липецк», благодаря ПМЭФ-2023, пополнилась шестью новыми резидентами, и ещё один заявил о довольно масштабном расширении производства.



The governor of the Lipetsk region, Igor Artamonov, in an interview with our publication, told how the economy of the region is developing today, what investment projects are being implemented here, how the region helps business.

## Igor ARTAMONOV: “LIPETSK REGION IS A REGION WHERE YOU WANT TO LIVE AND WORK”

– Last year the Lipetsk region ranked among the top 10 regions in terms of investment attractiveness. How do you manage to develop the region's economy in the conditions of sanctions?

– It was not an easy year, but we are coping with the challenges. The Lipetsk region is becoming a region where one wants to live and work. The main tasks set by the President of Russia are industrial growth, import substitution, cooperation with friendly countries, and training of engineering personnel. And we are already working in all these areas.

As you know, the Strategy of Socio-economic Development of the Lipetsk region until 2030 has been adopted. And our new strategy consists of 6 unique flagship projects, which together should provide breakthrough development in key areas: Man – Economy – Space. I will briefly tell you about each of them.

The first is to create conditions for increasing life expectancy. Our main goal here is an average life expectancy of more than 77 years by 2030. New healthcare facilities are appearing in the region, including in rural areas, existing hospitals and polyclinics are being reconstructed and equipped with modern equipment. Last year, 4 medical and obstetric centres and 2 departments of general medical practice were commissioned, this year we plan to put into operation 11 medical and obstetric centres and 2 departments of general medical practice.

To ensure a decent standard of living, it is necessary to take measures to increase the income of our citizens. During the year, we have reduced the level of poverty to a record level. We are among the best in the Central



На открытии  
«Моторинвест»

Federal District (4th place) and Russia (10th place). We are undoubtedly focused on the growth of real incomes, which by 2030 should be 34% higher than in 2020.

We are leaders in the Central Federal District in terms of the number of social contracts. Since 2022, we have introduced our own regional social contract – 250 thousand rubles. It is for large families who have already received a federal social contract and are developing their business in the field of agriculture.

We have created the first AGREGATOR project in the Russian Federation, which helps Lipetsk farmers to enter federal retail chains with their products – packaging, delivery, documents. The project was launched at the end of 2022, and its effectiveness is already visible: 24 local producers are involved, the average volume of fruit and vegetable supplies per week was 118 tons.

Secondly, the Strategy places special emphasis on identifying and developing talent. We support young people in their endeavors, we contribute to the launch and implementation of innovative projects. Now we are implementing a large-scale project to revive the legendary Prometheus camp. The combination of children's recreation with health-improving activities – there are no analogues in the Central Federal District. The emphasis is planned to be on IT-specialization. In two or three years, Prometheus will become the largest children's camp in the Central Federal District and will host more than a thousand children per session. A school of creative industries has been opened in Lipetsk.

Thirdly, of course, the industrial and technological development of the region.

The region must move from industrial and agricultural specialization to high-tech production with innovative agriculture. Our priorities are high cooperation within the region, aimed at import substitution and contribution to the technological sovereignty of Russia. We plan to create an industrial and technological cluster of 1.5 thousand enterprises, including small businesses, as well as focus on deep processing of agricultural products. We already have a lot to be proud of in this area. We have opened the largest oil production plant in Russia. We have already formed an agro-industrial cluster for growing and processing oilseeds. Last year the region harvested a record 4 million tons of grain and 800 thousand tons of oilseeds.

We were the first in Russia to open a plant for the production of electric cars, which will start operating in the autumn of 2022. The enterprise is important not only for our region, but for the whole country. The project is long term. Investments in production are more than 13 billion rubles. About 2,000 people will be employed there. Now the issue of putting new models on the conveyor, including a minibus, is being discussed. In addition, up to 90% of components must be localized for the production of electric cars. Yes, a long time is given for this, but Motorinvest, which produces electric cars, needs to find partners already now and streamline its work with them. And today more than 20 enterprises in the Lipetsk region are ready to restructure their work to produce the necessary components for electric cars.

The fourth point of the Strategy is development of the region as a single comfortable space for living and working. Priorities will include the creation of turnkey

cottage settlements, the development of rental housing and the renovation of existing areas. Attention will be paid to “every corner”: the Lipetsk-Yelets agglomeration should become a driver of high-tech industrial production and a concentration of human resources.

The fifth point of the Strategy is the creation of the tourist and recreational cluster Lipetsk Land. A large-scale project Manor Ring is being implemented in the region, which will include 9 unique locations of our beautiful region. Each of the small towns has a unique historical identity, and we will try to develop and emphasize it. The Lipetsk region should receive the largest subsidy in the Chernozem region for the creation of modular hotels. The Russian government in 2023 will transfer 5.7 million rubles to the region for these purposes, in 2024 – 220.5 million rubles. Three applications are currently under consideration: for the construction of guest houses in the Oleniy Nature Park (Krasninsky district), the expansion of the number of rooms of the Donskoy Forest country Club (Zadonsky district) and the expansion of the Zhivoe Selo agrotouristic complex (Dobrovsky district). All three projects are very promising and attractive for investment. Tourists love these places, which means it is necessary to develop them and make them even more comfortable. A large-scale reconstruction awaits the Lipetsk sanatorium. New investors are going to invest more than 2 billion rubles in upgrading health centers. Once Lipetsk resort was famous all over the country, we are sure that after the reconstruction it will regain this status and become the best in the Chernozem region.

And, of course, special attention in the Strategy is paid to ESG-transformation. In particular, for this purpose we create effectively working system Public Administration 3.0, based on the principle of customer centricity, and actively work towards the reduction of pollutant emissions.

The state must be people-oriented, and business must be socially responsible and environmentally friendly. This is one of the components of the ESG-transformation that is taking place in the region.

**– If we return to the topic of attracting investments to the region, then due to the difficult economic situation, are there any difficulties in attracting investors?**

– Despite the fact that 2022 was a difficult year, for example, seven investors came to SEZ Lipetsk and will invest more than 50 billion rubles in their production facilities. It is an excellent indicator, especially for such an economically difficult year – it is more both in terms of the amount and the number of companies than in previous years. And the Lipetsk SEZ itself came first in the country in the rating of investment attractiveness.

As I have already said, an industrial and technological cluster will be created that will unite more than 1.5 thousand enterprises. Priority areas: electric transport, machinery and equipment, chemical and pharmaceutical industry, robotics and machine tools, digital twins of production processes.

We expect an increase in the volume of investments in fixed assets in the industry – up to 350-433 billion rubles. For this purpose, the strategy provides for the construction of industrial parks and the development of the Lipetsk Tractor Plant site. Belarusian Amkodor and Russian Transmashholding intend to invest 40 billion rubles in it. For almost 15 years, the territory of the Lipetsk Tractor Plant has not been used, some of the workshops and buildings are almost completely destroyed. Today we are correcting this situation. The first stage will be the production of components for agricultural machinery. And the first part of money, 200 million rubles, has already been contributed to the authorized capital of the Lipetsk legal entity Amkodor and Transmashholding.

In agriculture – the growth of productivity with the development of selection and deep processing of products. It is planned to expand the capacities for the production of agricultural products and products of related industries, and we will also develop the transport and logistics infrastructure.

**– What business support measures have been implemented in the region nowadays?**

– There are various business support measures in the region, which are provided both to those who are just starting their own business, and to already operating large enterprises. For beginners, there is an Easy Start grant, for which the areas of activity, the participant’s experience in the declared field, specialized education and training in the basics of entrepreneurial activity are considered.

There is a Tourism grant. It considers, among other things, budget efficiency, size of own investments, marketing strategy, correlation with regional tourist routes, increase of the duration of stay of tourists and the average ticket, and presence of development potential. The assessment of changes in the quality of life of citizens by increasing the availability and quality of social services, the formation of a comfortable, environmentally friendly living environment is given.

There is also an investment tax deduction for corporate income tax. There is a specific list of major activities in manufacturing, food industry, IT-sector, etc.

Another tool to support companies is the Industrial Development Fund. But I must note that right now the funds allocated to obtain soft loans are not enough. We plan to ask for more support for the industrial enterprises of the Lipetsk region.

One of the ways of industrial development that we are interested in is offset contracts. The essence of such contracts is that investors invest in the construction or modernization of production facilities, and the region guarantees the purchase of products. Our companies are ready to cooperate with other regions on joint purchases and fulfill large orders.

Do you know what investors talk about first of all during the negotiations? Human resources. They ask us to provide the necessary specialists. To this end, we are changing the control figures for admission to technical schools, Secondary vocational education institutions have increased enrollment in in-demand specialties. We have reformatted human resources services into employment centers. The main task is to train personnel in such a way that people are guaranteed to be employed.

We are talking to you right after the XXVI St. Petersburg International Economic Forum, where the Lipetsk region took an active part. More than 25 agreements were signed at the forum, both with new investors and with those who plan to expand their production. Let’s not forget about the agreements aimed at the development of IT and artificial intelligence, the emergence of charging stations for electric vehicles, new directions in education and service for residents of the Lipetsk region. More and more investors are Russian companies that have begun to occupy vacant niches. For example, this year at the SPIEF agreements were signed with producers of feed for unproductive animals, a manufacturer of opal glass tableware, metalworking companies. Only the Lipetsk SEZ, thanks to SPIEF-2023, was reinforced by 6 new residents and another one announced a fairly large-scale expansion of production.

ОЗЗ «Липецк»





**Елена СУШКОВА,**  
директор Агентства инвестиционного  
развития ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

*«Каждому производителю в развитии своего дела важны стабильные условия, ясные перспективы и профессиональные партнёры. В Агентстве инвестиционного развития Липецкой области мы сделаем ваш путь к успешной реализации проекта простым, быстрым и эффективным. В нашей команде уверены: подлинное партнёрство важнее формальностей, а Липецкая область – лучшее место для вашего бизнеса».*



ЛУЧШАЯ

ОЭЗ

РОССИИ\*



РОСОЭЗ®

**Липецк**

Особая Экономическая Зона  
Промышленность\*\*



\*Согласно VI Национальному рейтингу инвестиционной привлекательности ОЭЗ России 2022 года.

\*\*ОЭЗ «Липецк» — особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк».



## АЗ «УРАЛ»: НОВЫЕ РЕКОРДЫ И ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ

**А**втомобильный завод «УРАЛ» в 2022 году, несмотря на непростую внешнеэкономическую ситуацию, установил производственный рекорд, выпустив 9900 автомобилей. И на этом останавливаться не собирается. Строятся новые цеха, разрабатываются и выпускаются «прорывные» модели дорожной и строительной техники, растут объёмы заказов. Цель – результат лучше прошлогоднего. О том, как этого добиться, какие новые решения сегодня предлагает своим клиентам завод, мы поговорили с генеральным директором АО «АЗ «УРАЛ» ПАВЛОМ ЯКОВЛЕВЫМ.

**– Павел Александрович, в этом году вы планируете ещё больше увеличить объёмы. Что придало такой импульс развитию производства?**

– База для нашего уверенного роста – повышенный спрос на технику, произведённую АЗ «УРАЛ». Перед нами стоит задача – удовлетворить требования наших заказчиков, которые, особенно после того как из России ушли многие западные производители, испытывают острую потребность в современной, комфортной и высокопроизводительной дорожной технике. А заказчиков у нас много, так как диапазон применения автомобилей «Урал» широчайший. Наши автомобили работают на высоте до 4500 м над уровнем моря, при температуре от минус шестидесяти до плюс пятидесяти градусов, в условиях бездорожья, по снежной целине, способны преодолевать водные препятствия, совершать вертикальные подъёмы и пр.

У нас весьма амбициозная цель – расширить присутствие на рынке, делая упор на эффективность, качество и широкое применение техники в строительной и дорожно-коммунальной отраслях. И мы к ней уверенно движемся. В мае этого года мы уже достигли намеченного показателя по сборке 72 автомобилей в сутки, что позволяет выполнить намеченный на этот год план по выпуску 13,8 тыс. машин. Мы даже готовы к увеличению темпов выпуска до 74 машин в сутки.

Мы в этом году почти в четыре раза увеличиваем расходы на реализацию инвестиционных проектов, обновление станочного парка, модернизацию и расширение производств, внедрение инновационных технологий.

**– Если говорить об инновациях, то сегодня в России активно развивается инфраструктура для электромобилей.**

**Как вы полагаете, насколько перспективно сегодня производство электромобилей в стране?**

– Отечественный автопром всё больше ориентируется на производство электромобилей, безусловно, мы не остаёмся в стороне от этого тренда и уделяем большое внимание созданию производства автомобилей с двигателями нового поколения. Ещё осенью прошлого года мы представили свой первый грузовик, он оснащён новейшей гибридной силовой установкой, состоящей из генератора с двигателем на сжиженном газе, тяговых батарей и электромотора. И это только первый образец из линейки электрогрузовиков. Следующая модель будет полностью электрическая, без двигателя внутреннего сгорания. Запас хода без подзарядки будет составлять до 300 км. Третьей моделью станет автомобиль с водородными топливными элементами. Это инновационное решение: электро-

мобиль подзаряжается не при помощи электричества, а вырабатывает энергию за счёт химической реакции водорода и кислорода.

Конкурентные преимущества таких автомобилей очевидны. Огромные машины работают практически бесшумно, обладают высокой манёвренностью, не загрязняют воздух. Мы намерены и дальше сохранять экологическую направленность в производстве, развивать её. Отмечу, что электромобили составляют лишь часть линейки высокотехнологичных машин.

#### **– Какие ещё модели входят в эту линейку?**

– Например, в этом году мы планируем начать серийный выпуск беспилотных автомобилей. Образец автомобиля прошёл испытания на одном из предприятий Магнитогорского металлургического комбината (ММК), и сейчас мы обсуждаем с «Магниткой» поставку таких машин на их производство. И, безусловно, потребность в «беспилотниках» в стране есть. Например, в зонах химического или радиоактивного загрязнения, на территориях с техногенными факторами. С гордостью отмечу, что машина производства АЗ «УРАЛ» выгодно выделяется среди существующих на рынке: беспилотный автомобиль обладает техническим зрением и способен строить маршрут в условиях бездорожья не по дорожной разметке, а по координатам, которые «видит», при этом грузовик способен соизмерять условия дороги со своими возможностями, но не теряет связи с пультом управления. Если на пути такого автомобиля встретится препятствие, которое система не сможет проанализировать самостоятельно (например, глубина брода), то автоматически машина остановится, передаст информацию оператору и двинется дальше уже только по его сигналу. Один оператор может контролировать передвижение сразу десятка таких автомобилей, что делает его крайне полезным для использования в условиях, которые недоступны людям.

Ещё одна новация производства – «Арктический автобус», который был спроектирован под заказ Министерства образования РФ для перевозки учителей и групп учеников в северных регионах страны. Работа над проектом велась совместно с ЮУрГУ и МГТУ им. Н. Э. Баумана. Совсем недавно на II всероссийском форуме «От импортозамещения к технологическому суверенитету», прошедшем в июне в Челябинске, мы представили обновлённую модель арктического автобуса «Урал-427701-75». В России много компаний, работающих в условиях Крайнего Севера, а наша разработка является уникальной. Она предназначена для транспортировки функциональных модулей – специальных объектов, способных нести на себе спец-

оборудование: например, это медицинские кабинеты, учебные классы, лаборатории, пункты проведения медосмотров и мобильные центры вакцинации. Мелкосерийное производство таких машин мы запланировали начать уже в 2024 году. Это также перспективное направление; на данный момент, в связи с масштабными проектами развития Крайнего Севера, потребность в таких автобусах оценивается в 300-500 единиц в год. В перспективе мы расширим линейку унифицированных транспортных средств в арктическом исполнении.

Новаций много и в производстве «классических» моделей, которые совершенствуются. Так что параллельно с разработкой новейших образцов автомобилей мы продолжаем продвижение на рынок перспективных базовых моделей грузовиков дорожной гаммы как капотной, так и бескапотной компоновки. Так, недавно мы впервые представили модернизированный полноприводный самосвал «Урал-6370» полной массой 34 тонны. Его отличительной особенностью являются двускатная ошиновка и обновлённая кабина со спальным местом. Среди обновлённой техники – комбинированная дорожная машина (КДМ) на шасси «Урал С34520». И ещё целый ряд новинок. Отличительная особенность всех представленных моделей – модернизированная бескапотная кабина, которая отвечает всем требованиям безопасности как для водителя, так и для пассажира. Бескапотные дорожные автомобили могут использоваться и в строительстве, и в дорожно-коммунальном хозяйстве.

#### **– Сейчас в развитии отечественного производства делается упор на импортозамещение. Как АЗ «УРАЛ» справляется с этой задачей?**

– Мы производство полного цикла и активно начали заниматься импортозамещением почти 10 лет назад, так что к сегодняшним масштабным санкциям оказались хорошо подготовлены. Например, когда-то на самом современном грузовике

«Урал NEXT» было три элемента из недружественных стран: пневматическая подвеска сидения, ремни безопасности и светотехника, которые мы легко заменили. Сейчас в грузовике используется лишь несколько китайских деталей, всё остальное – отечественного производства.

На данный момент самым масштабным проектом в программе импортозамещения является организация собственного производства ведущих мостов барабанов и ступиц для тяжёлой техники. Реализовав его, получим мосты грузоподъёмностью от 10 до 16 тонн и оси грузоподъёмностью от 7,5 до 9 тонн для автомобилей и строительно-дорожной техники. На первом этапе проекта будет изготовлено 11 модификаций мостов принципиально разной конструкции. Благодаря этому мы сможем повысить грузоподъёмность нашей техники до 50 тонн. Сейчас максимальная нагрузка на машины составляет до 44 тонн. Это сугубо российская разработка. Малыми партиями выпускать обновлённую линейку мостов планируем начать уже со второй половины 2024 года, а полномасштабный запуск намечен на 2025 год. Мы планируем не только закрыть собственные потребности, но и поставлять мосты и оси для других промышленных предприятий и заводов спецтехники.

#### **– Такой производственный рост был невозможен без реновации производства...**

– Мы сейчас приступили к выполнению масштабной инвестиционной программы, которая оценивается в 20 млрд руб., ключевой объект – новый цех, где запустят второй заводской конвейер. Помимо сборки, на новом производстве будет осуществляться сварка кабин. Само производство будет полностью автоматизированным. Планируемый срок окончания строительства и запуск нового цеха – 1 января 2025 года. В настоящее время по объёму производства и реализации продукции в России мы в тройке лидеров и в своих силах уверены.



**In** 2022 the URAL Automobile Plant, despite the difficult external economic situation, set a production record by producing 9,900 vehicles. And it's not going to stop there. New workshops are being built, "breakthrough" models of road and construction equipment are being developed and produced, and the volume of orders is growing. The goal is a better result than last year. We talked about how to achieve this, what new solutions the plant offers its customers today, with PAVEL YAKOVLEV, General Director of the Ural Automobile Plant.



## URAL AUTOMOBILE PLANT – NEW RECORDS AND INNOVATIVE SOLUTIONS

– *Pavel Alexandrovich, this year you plan to increase the volume even more. What gave such an impetus to the development of production?*

– The basis for our confident growth is the increased demand for the equipment manufactured by the Ural Automobile Plant. We are facing the task of meeting the requirements of our customers, who, especially after many western manufacturers left Russia, have an urgent need for modern, comfortable and highly productive road machinery. And we have a lot of customers, because the range of application of Ural trucks is very wide. Our trucks operate at altitudes up to 4500 meters above sea level,

at temperatures from minus sixty to plus fifty degrees, in off-road conditions, on snowy virgin lands, able to overcome water obstacles, to make vertical ascents and so on.

We have a very ambitious goal – to expand our presence in the market, focusing on efficiency, quality and widespread use of equipment in the construction and road utilities industries. And we are confidently moving towards it. In May this year, we have already reached the target of assembling 72 cars per day, which allows us to fulfill the plan for this year's production of 13.8 thousand cars. We are even ready to increase the rate of production up to 74 vehicles per day.

This year we have almost quadrupled our expenditures on investment projects, machine park renovation, modernization and expansion of production facilities, and implementation of innovative technologies.

– *If we were to talk about innovations, today the infrastructure for electric vehicles is actively developing in Russia. In your opinion, how promising is the production of electric cars in the country today.*

– The domestic auto industry is increasingly focused on the production of electric vehicles, of course, we do not stay away from this trend and pay great attention to the creation of production of cars with new generation

engines. Back in the autumn of last year, we presented our first truck, it is equipped with the latest hybrid power plant, consisting of a generator with an liquefied gas engine, traction batteries and an electric motor. And this is only the first sample from the line of electric trucks. The next model will be fully electric, without an internal combustion engine. The power reserve without recharging will be up to 300 km. The third model will be a car with hydrogen fuel cells. This is an innovative solution – an electric car is not recharged with electricity, but generates energy through a chemical reaction of hydrogen and oxygen.

The competitive advantages of such cars are obvious. Huge cars are almost silent, highly maneuverable, and do not pollute the air. We intend to keep the environmental focus of our production and develop it further. I would like to point out that electric cars are only a part of the high-tech car lineup.

**– What other models are included in this lineup?**

– For example, this year we plan to begin mass production of unmanned vehicles. A sample car has been tested at one of the enterprises of the Magnitogorsk Iron and Steel Works (MMK), and we are now discussing with Magnitogorsk the supply of such cars for their production. And, of course, there is a need for drones in the country. For example, in areas of chemical or radioactive pollution, in areas with technogenic factors. I am proud to note that a vehicle made by Ural Automobile Plant stands out advantageously among the existing vehicles on the market – the unmanned vehicle has technical vision, and is able to build a route in off-road conditions not by road markings, but by coordinates that it “sees”, and the truck is able to commensurate road conditions with its capabilities, but does not lose touch with the control panel. If such a truck encounters an

obstacle that the system cannot analyze by itself (for example, the depth of a ford), the truck will stop automatically, inform the operator and move on only by his signal. One operator can control the movement of dozens of such vehicles at once, which makes it extremely useful for use in conditions that are inaccessible to humans,

Another innovation in production is the Arctic Bus, which was designed by order of the Russian Ministry of Education to transport teachers and groups of students in the northern regions of the country. The project was developed jointly with SUSU and N. E. Bauman Moscow State Technical University. Most recently, at the II All-Russian Forum “From Import Substitution to Technological Sovereignty”, which took place in June in Chelyabinsk, we presented an updated model of the Ural-427701-75 Arctic bus. There are many companies in Russia operating in the conditions of the Far North, and our development is unique. It is designed to transport functional modules – special objects capable of carrying special equipment, such as medical offices, classrooms, laboratories, medical examination points and mobile vaccination centers. We plan to start small-scale production of such machines as early as 2024. This is also a promising direction; at the moment, due to large-scale development projects in the Far North, the need for such buses is estimated at 300-500 units a year. In the future, we will expand the line of standardized vehicles in the Arctic version.

There are many innovations in the production of “classic” models, which are being improved. So, in parallel with the development of the latest models of cars, we continue to promote promising basic truck models of the road range, both bonnet and bonnetless layout, to the market. So

recently, for the first time, we presented the upgraded Ural-6370 four-wheel drive dump truck with a gross weight of 34 tons. Its distinctive feature is a gable bushing and an updated cabin with a sleeping place. Among the updated equipment is a combined road vehicle (KDM) on the Ural S34520 chassis. And a whole range of new products. A distinctive feature of all the presented models is the upgraded cab, which meets all safety requirements for both the driver and the passenger. Cableless road cars can be used both in construction and in road utilities.

**– Now in the development of domestic production there is an emphasis on import substitution. How is the Ural Automobile Plant coping with this task?**

– We are a full-cycle production facility and began actively engaging in import substitution almost 10 years ago, so we are well prepared for today’s large-scale sanctions. For example, once upon a time the most modern Ural-NEXT truck had three elements from unfriendly countries – pneumatic seat suspension, seat belts, and lighting equipment, which we easily replaced. Now only a few Chinese parts are used in the truck, and everything else is domestically produced.

At the moment the most ambitious project in the import substitution program is the organization of our own production of driving axles, drums and hubs for heavy machinery. If we implement it, we will get the axles with carrying capacity from 10 to 16 tons and axles with carrying capacity from 7,5 to 9 tons for cars and road-building machinery. At the first stage of the project, 11 modifications of bridges of fundamentally different designs will be manufactured. Thanks to this, we will be able to increase the carrying capacity of our equipment up to 50 tons. Now the maximum load on the machines is up to 44 tons. This is a purely Russian development. We plan to start producing the updated line of bridges in small batches from the second half of 2024, and the full-scale launch is scheduled for 2025. We plan not only to meet our own needs, but also to supply axles and axles for other industrial enterprises and special equipment plants.

**– Such production growth was not possible without the renovation of production...**

– Now we have started a large-scale investment program, which is estimated at 20 billion rubles, and the key facility is the new shop, where the second factory conveyor will be launched. In addition to assembly, the new facility will be used for welding of cabins. The production itself will be fully automated. The planned completion date of construction and launching of the new shop is January 1, 2025. We are currently in the top three in terms of production and sales volume in Russia, and we are confident in our abilities.





**ПАТЕНТОВАНИЕ – ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ДЕЙСТВЕННЫХ СПОСОБОВ ЗАЩИТЫ ПРАВ НА ТЕХНОЛОГИИ И ПРОДУКТЫ. ПОСКОЛЬКУ ДЕЙСТВИЕ ПАТЕНТА ОГРАНИЧЕНО ТЕРРИТОРИАЛЬНО, Т. Е. ПАТЕНТ ДЕЙСТВУЕТ НА ТЕРРИТОРИИ КОНКРЕТНОГО ГОСУДАРСТВА ИЛИ РЕГИОНА, ТО ВАЖНЫМ АСПЕКТОМ ЯВЛЯЕТСЯ ЗАЩИТА РЕШЕНИЙ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ, НО И ЗА РУБЕЖОМ. О ТОНКОСТЯХ ЗАРУБЕЖНОГО ПАТЕНТОВАНИЯ РАССКАЗЫВАЕТ НАТАЛЬЯ БЕГУНОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТОВ ООО «ЦАРСКАЯ ПРИВИЛЕГИЯ».**



**ПАТЕНТЫ ДЛЯ БОЛЬШИХ И МАЛЫХ**  
Сейчас – на фоне интенсивного импортозамещения – наблюдается значительный рост изобретательской активности во всех областях, и если раньше чаще всего можно было наблюдать высокий интерес к патентованию в IT-сфере или в сфере защиты медицинских разработок для борьбы с вирусами, то на данный момент разработками занимаются все, и все хотят обеспечить охрану своих изобретений, чтобы укрепиться на рынке.

Часто регистрация патентов ассоциируется с крупными фирмами. В действительности у компании «Царская привилегия» накоплен большой опыт работы как с крупным, так и с малым бизнесом (при этом сейчас даже сложно определить, какой из сегментов стал более активным). Однако стоит отметить, что цели регистрации объектов интеллектуальной собственности у крупного и малого бизнеса всё же разнятся.

Интересы крупного бизнеса – полная защита своих разработок, формирование патентного портфеля, позиционирование на рынке технологий, а также создание правильного имиджа. Для малого же бизнеса обеспечение правовой охраны своих разработок является единственным способом сохранить конкурентное преимущество своего продукта на рынке, а также получить право на участие в получении грантов и субсидий от государства, поскольку зачатую стратегия развития малых компаний на ранних этапах строится на одном продукте, который является основным источником их дохода.

Но и крупные, и малые компании объединяет то, что если компания заинтересована в выводе своего продукта за пределы России, то возникает необходимость регистрации патента за рубежом. И уже здесь возникает большое количество вопросов, о которых нужно подумать ещё до подачи

российских заявок: как осуществляется процедура регистрации, в какие сроки необходимо подать заявку, сколько это будет стоить, возможно ли зарегистрировать изобретение на территории нескольких государств. Незнание каких-либо нюансов банально может привести к тому, что годы экспертизы и миллионы рублей будут потрачены впустую, а защита так и не будет обеспечена.

#### ЗАГРАНИЧНЫЕ НЮАНСЫ

Компания «Царская привилегия» комплексно подходит к вопросу регистрации объектов интеллектуальной собственности, поэтому в случае наличия интереса к зарубежным рынкам и ещё до подачи российских патентных заявок в обязательном порядке занимается проведением патентных исследований и подготовкой стратегии правовой охраны продукта на зарубежных рынках. Такой подход позволяет составить

Источник: WIPO ([https://www.wipo.int/pct/ru/pct\\_contracting\\_states.html](https://www.wipo.int/pct/ru/pct_contracting_states.html))

«дорожную карту» патентования с учётом расходов и временных ограничений, которые обычно разнесены на 3-5 лет.

Поскольку правообладатель, желающий защитить своё изобретение патентом, должен действовать в рамках законодательных норм государства, где он проживает, то первым этапом для заявителей из России является подача заявки в российское патентное ведомство, и только после этого становится возможным совершать «шаги» по зарубежной правовой охране.\*

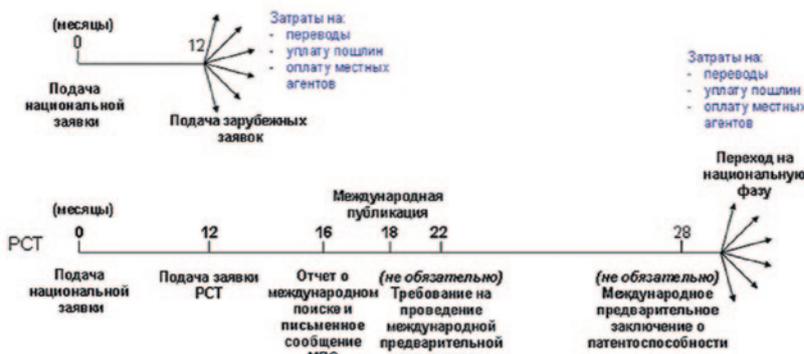
Как я уже упоминала, действие патентов ограничено территориально, поэтому, чтобы зарегистрировать изобретение в конкретной стране, нужно обратиться в патентное ведомство выбранного государства. Важный момент: срок подачи заявки в патентное ведомство другой страны ограничен, необходимо обратиться в течение 12 месяцев с даты подачи заявки в России, иначе будет невозможно получить охрану продукции за рубежом.

Альтернативным решением является подача международной заявки РСТ (Patent Cooperation Treaty), которая является первым этапом зарубежного патентования (включает 157 государств) и позволяет увеличить срок подачи заявок в зарубежные патентные ведомства на 18-19 месяцев. В результате при подаче заявки РСТ у заявителя есть 30-31 месяц с даты подачи заявки в России для выбора стран патентования (вместо стандартных 12 месяцев). Необходимо учитывать, что по процедуре РСТ не осуществляются регистрация и выдача единого патента.

Из опыта работы компании «Царская привилегия» наиболее востребованный вариант – подача заявки в РСТ, поскольку она имеет ряд преимуществ. Увеличение срока подачи заявок в зарубежные страны позволяет патентообладателям распределить расходы на патентование, а также найти инвесторов или лицензиатов в тех странах, где будет охраняться техническое решение, проверить интерес к продукту.

Подать заявку РСТ необходимо также в течение 12 месяцев с даты подачи заявки в России. После подачи заявки производится международный патентный поиск, результаты которого публикуются на сайте МБ ВОИС (Международное бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности). По окончании международного этапа (30-31 месяц с даты подачи заявки в России) либо незадолго до него необходимо будет подать заявки в интересующие страны.

Несмотря на то, что не существует понятия «единый патент», возможность зарегистрировать изобретение на территории нескольких стран всё же есть. Существует несколько региональных патентных ведомств, которые позволяют получить охрану интеллектуальной собственности в нескольких государствах в рамках одного патента.



Так, к региональным патентным ведомствам относятся Евразийское патентное ведомство (ЕАПВ), Европейское патентное ведомство (ЕПВ), Африканская организация интеллектуальной собственности (ОАПИ), Африканская региональная организация интеллектуальной собственности (ARIPO), Патентное ведомство Совета по сотрудничеству арабских государств Персидского залива (GCC Patent Office).\*\*

При выборе страны патентования нужно также учитывать, что в разных патентных ведомствах есть свои особенности рассмотрения патентных заявок. Кроме того, для представления интересов в патентных ведомствах выбранных стран заявителям из России необходимо обращаться к зарубежным патентным поверенным. Эти факты следует учитывать при планировании расходов и времени для подготовки документов для подачи.

Например, в большинстве стран процедура рассмотрения заявок стандартная и включает в себя оплату услуг зарубежных патентных поверенных (агентов), уплату установленных пошлин и предоставление переводов документов на национальный язык.

В других странах – например, в странах Арабского мира – процедура может быть значительно сложнее. Помимо стандартных требований, понадобятся легализованные и нотариально заверенные документы, что значительно увеличивает стоимость и сроки подготовки документов для подачи заявки.

После подачи заявки процедура её рассмотрения может занимать от 1,5 до 5 лет. При этом нужно быть готовым к дополнительным расходам, таким как поддержание заявки в силе (ежегодная пошлина) или же подготовка ответа на запрос эксперта.

Стоимость регистрации в каждой стране различается, а также может значительно отличаться от заявки к заявке, поскольку расходы зависят от многих факторов: от стоимости услуг выбранного патентного поверенного, объёма материалов заявки,

дополнительных расходов, необходимых для подготовки документов на подачу, и даже языка, на который нужно осуществлять переводы.

До 2022 года самыми популярными направлениями для зарубежного патентования были США, Канада, Европа и Китай, сейчас наша компания наблюдает тенденцию на смену ориентиров и подачу заявок в страны Азии и арабские страны.

Несмотря на все особенности зарубежного патентования, грамотно разработанная стратегия патентования и составленная «дорожная карта» позволяют оценить затраты, необходимые для реализации проекта, а также оценить риски. Для того чтобы на начальном этапе учесть все особенности, необходимо обратиться к профессионалам за консультацией.

Компания «Царская привилегия» работает с зарубежными заявками уже более 10 лет, за этот период мы изучили тонкости патентования в различных странах, наработали обширную базу партнёров, с которыми продолжаем совместные проекты по настоящее время. Наша компания обладает компетенциями, которые позволяют закрыть все вопросы в сфере патентования, такие как проведение патентных исследований, дело-производство, разработка стратегии и подготовка «дорожной карты».

\* Это обусловлено тем, что по законодательству Российской Федерации перед подачей заявки на регистрацию в другие страны необходимо, чтобы изобретение прошло проверку на наличие сведений, содержащих государственную тайну. Как показывает практика, на эту процедуру уходит от 2 до 6 месяцев.

\*\* Евразийский патент распространяет своё действие на такие страны, как Туркменистан, Республика Беларусь, Республика Таджикистан, Российская Федерация, Республика Казахстан, Азербайджанская Республика, Кыргызская Республика, Республика Армения.



### PATENTS FOR BIG AND SMALL BUSINESSES

Today, on the background of intense import substitution, we can observe a significant growth of inventive activity in all spheres. If one were to observe high interest in patenting in the IT field or in the field of protection of medical developments against viruses before, now everyone is working on developing and protecting their inventions to strengthen their position in the market.

Patent registration is often associated with large firms. In fact, the company Tsarskaya Privilegiya has extensive experience working with both large and small businesses (and now

it is even difficult to determine which segment has become more active). However, it is worth noting that the goals of intellectual property registration for large and small businesses are still different.

The interests of big business are the full protection of their developments, the formation of a patent portfolio, positioning in the technology market, as well as creating the right image. For small businesses, providing legal protection for their developments is the only way to maintain the competitive advantage of their product in the market, as well as to get the right to participate in receiving grants and subsidies from the state. Because often the development strategy of small companies in the

**P**ATENTING IS ONE OF THE MOST EFFECTIVE WAYS TO PROTECT THE RIGHTS TO TECHNOLOGIES AND PRODUCTS. SINCE A PATENT IS TERRITORIALLY LIMITED, I.E. IT IS VALID WITHIN THE TERRITORY OF A SPECIFIC COUNTRY OR REGION, IT IS IMPORTANT TO PROTECT SOLUTIONS NOT ONLY IN RUSSIA BUT ALSO ABROAD. NATALIA BEGUNOVA, PROJECT MANAGER AT TSARSKAYA PRIVILEGIYA LLC, TELLS US ABOUT THE INTRICACIES OF FOREIGN PATENTING.



## PATENT ABROAD WITH "TSARSKAYA PRIVILEGIYA"

### Peculiarities of foreign patenting

early stages is based on one product, which is the main source of their income.

But both large and small companies are united by the fact that if a company is interested in bringing its product outside of Russia, then it becomes necessary to register a patent abroad. And now a large number of questions arise that need to be considered even before filing Russian applications: how is the registration procedure carried out, when is it necessary to file an application, how much will it cost, and is it possible to register an invention in multiple states. Ignorance of any nuances can simply lead to years of expertise and millions of rubles being wasted without providing protection.

FOREIGN NUANCES

The company Tsarskaya Privilegiya has a complex approach to the registration of intellectual property, so if you are interested in foreign markets and even before filing Russian patent applications you are required to conduct patent research and prepare a strategy of legal protection of your product on foreign markets. This approach makes it possible to draw a roadmap for patenting, taking into account the costs and time constraints, which are usually spread out over 3 to 5 years.

Since a copyright holder wishing to protect his invention with a patent must act within the framework of the legislative norms of the state where he resides, the first stage for applicants from Russia is to file an application with the Russian patent office and only after that it becomes possible to take "steps" for foreign legal protection.\*

As I have already mentioned, the effect of patents is limited territorially, therefore, in order to register an invention in a particular country, you need to contact the patent office of the selected state. An important point – the deadline for filing an application with the patent office of another country is limited, you must apply within 12 months from the date of filing the application in Russia, otherwise it will be impossible to obtain product protection abroad.

The alternative solution is filing of international application PCT (Patent Cooperation Treaty), which is the first stage of foreign patenting (includes 157 countries) and allows to increase the term of filing of applications with foreign patent offices by 18-19 months. As a result, when filing the PCT, the applicant has 30-31 months from the date of application filing in Russia for the selection of patenting countries, instead of the standard 12 months. Please note that under the PCT procedure is not carried out registration and issuance of a "single patent".

From the experience of the company Tsarskaya Privilegiya the most popular option is filing an application to the PCT because it has several advantages. The extension of the filing period in foreign countries allows patent holders to distribute the cost of patenting, as well as to find investors or licensees in those countries where the technical solution will be protected, to test interest in the product.

The PCT application must also be filed within 12 months from the date of filing in Russia. After filing the application international patent search is made, the results of which are published at the site of IB WIPO (International Bureau of the World Intellectual Property Organization). At the end of the international stage (30-31 months from the date of filing of application in Russia) or shortly before that it is necessary to file an application to the interested countries.

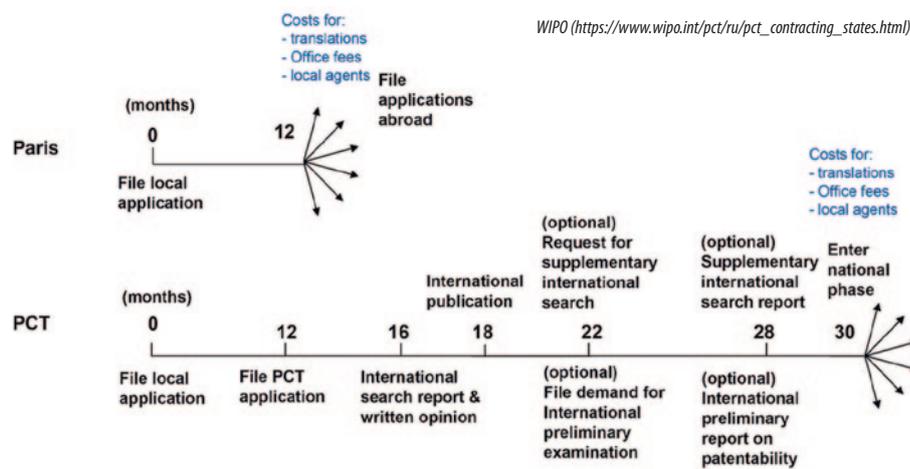
Despite the fact that there is no concept of a "single patent", it is still possible to register an invention in the territory of several countries. There are several regional patent offices that allow you to obtain intellectual property protection in several states within the same patent.

Thus, the regional patent offices include: the Eurasian Patent Office (EAPO), the European Patent Office (EPO), the African Intellectual Property Organization (OAPI), the African Regional Intellectual Property Organization (ARIPO), the Gulf Cooperation Council (GCC) Patent Office patent office.\*\*

application to application, since the costs depend on many factors: the cost of the services of the chosen patent attorney, the volume of application materials, additional costs required to prepare documents for filing, and even the language into which translations need to be made.

Until 2022, the most popular destinations for foreign patenting were the USA, Canada, Europe and China, now our company is observing a trend towards changing benchmarks and submitting applications to Asian and Arab countries.

In spite of all peculiarities of foreign



When choosing the country of patenting, it should also be taken into account that different patent offices have their own peculiarities of considering patent applications. In addition, to represent interests in the patent offices of the selected countries, applicants from Russia need to contact foreign patent attorneys. These facts should be taken into account when planning expenses and time for preparing documents for submission.

For example, in most countries the procedure for consideration of applications is standard, and includes payment of foreign patent attorneys (agents), payment of prescribed fees and provision of translations of documents into the national language.

In other countries, such as in the Arab world, the procedure may be much more complicated. In addition to the standard requirements, legalized and notarized documents will be required, which significantly increases the cost and time of preparation of documents for filing.

Once an application has been submitted, the procedure for its consideration may take from 1.5 to 5 years. At the same time, you need to be prepared for additional costs, such as maintaining the application in force (annual fee) or preparing a response to an expert's request.

The cost of registration in each country varies, and may also differ significantly from

patenting a properly elaborated patenting strategy and a road map shall allow to estimate costs required for the project implementation as well as risks. In order to take into account all peculiarities at the initial stage it is necessary to consult with professionals.

The company Tsarskaya Privilegiya has been working with foreign applications for more than 10 years, during this period we have studied the intricacies of patenting in various countries, have developed an extensive base of partners with whom we continue joint projects to this day. Our company has competencies that allow us to solve all issues in the field of patenting, such as conducting patent research, office work, developing a strategy and preparing a roadmap.

\* This is due to the fact that according to the legislation of the Russian Federation, before filing an application for registration in other countries, it is necessary that the invention be checked for the presence of information containing a state secret. As practice shows, this procedure takes from 2 to 6 months).

\*\* The Eurasian patent extends its validity to such countries as: Turkmenistan, the Republic of Belarus, the Republic of Tajikistan, the Russian Federation, the Republic of Kazakhstan, the Republic of Azerbaijan, the Kyrgyz Republic, the Republic of Armenia.

## РАЗВИТИЕ В «КУБЕ»

**К**ластер Уральского Бизнеса (КУБ), новая точка притяжения для предпринимателей Екатеринбурга, начал свою работу в апреле 2023 года. Мы поговорили с сооснователем кластера **ЕКАТЕРИНОЙ НИКИТИНОЙ** о том, что это за проект и какие цели ставят его создатели.

**– Екатерина, в чём состоит идея создания Кластера Уральского бизнеса?**

– Кластер Уральского Бизнеса – это проект, который создан предпринимателями для предпринимателей. Вместе со мной сооснователями проекта являются Ольга Богатова – предприниматель, директор Центра деловых мероприятий в рамках КУБа, продюсер event-проектов, эксперт в области организации бизнес-событий – и Андрей Лодкин – серийный предприниматель, директор технологического коворкинга КУБа, эксперт в области управления производством, амбассадор развития отношений между бизнесом, властью и образованием.

Цель Кластера Уральского Бизнеса – построить в регионе уникальную экосистему для развития бизнеса, которая будет включать в себя:

- качественное и современное образование для предпринимателей и управленцев;
- деловые мероприятия, нацеленные на решение актуальных вопросов развития и создание сообщества амбициозных и ответственных лидеров, заинтересованных в непрерывном развитии;
- технологический коворкинг, объединяющий предпринимателей-производственников как по ценностям, так и в рамках бизнес-инфраструктуры.

В целом мы хотим трансформировать предпринимательскую культуру на Урале. Мы считаем, что наш регион достоин быть одним из ключевых центров развития предпринимательства в России; и цель нашего проекта – создать для этого максимум возможностей.

**– Общий замысел понятен, расскажите подробнее о том, каковы предпосылки возникновения проекта?**

– Если подробнее говорить о предпосылках возникновения КУБа, то стоит упомянуть, что рынок бизнес-образования в регионе стабилен на протяжении многих лет, ориентирован в первую очередь



на управленческое, а не на предпринимательское развитие, и, как нам кажется, нуждается в расширении федеральной и международной экспертизы, в создании возможностей для формирования предпринимательской настороженности, в смелых и инновационных образовательных решениях, которые работают на развитие предпринимательского и управленческого мышления.

Сейчас для того, чтобы выйти за пределы привычных представлений, «пробить стеклянный потолок», трансформировать себя и бизнес, придумать решение, меняющее рынок, региональным предпринимателям приходится учиться в Москве или за рубежом, и это связано с целым рядом сложностей (время, высокая стоимость, отрыв от бизнеса на офлайн-программах, различные ограничения при поступлении).

А в итоге Урал – сильный регион, с мощной энергетикой, с высокой деловой активностью, с развитой промышленностью – не реализует свой потенциал в полной мере и зачастую является «кузницей кадров» для столицы и Санкт-Петербурга. Причина в том, что не хватает масштабных замыслов, интересных и мощных бизнес-проектов, скорости развития, сильных смыслов, предпринимателей, горящих идеей менять этот

мир и брать на себя ответственность за развитие территорий.

Именно поэтому основной упор в Кластере Уральского Бизнеса мы делаем на создании постоянно развивающейся образовательной среды, насыщенной экспертизой международного и федерального уровня, инновационными подходами и реализующей принцип непрерывного обучения. Мы верим, что с помощью этого проекта можем изменить ситуацию и сделать Екатеринбург сильным и современным центром развития предпринимательства и предпринимательской культуры, добавить глубины, амбиций, скорости, лёгкости, системности развитию бизнес-проектов.

**– Вы уже запустили образовательные программы. Какой отклик получаете от предпринимателей?**

– Да, мы начали с краткосрочных, но очень мощных программ, привлекаем высококлассных экспертов международного уровня (МШУ «Сколково», РАНХиГС). Например, мы запустили серию мероприятий с Вячеславом Злобиным – ведущим игрового и проектного режима программы «СКОЛКОВО Практикум», руководителем разработки игр международного предпринимательского проекта EntSpace. По-



дробнее о программах можно узнать на нашем сайте: [www.cluster-cub.ru](http://www.cluster-cub.ru). Когда спикер такого уровня рассказывает о том, кто такой предприниматель, за счёт каких инструментов и средств он может развивать свою деятельность, о технологиях развития предпринимательского мышления, конечно, это вызывает интерес. Рушатся стереотипы и привычные представления, открываются более масштабный взгляд и, соответственно, пересборка привычной бизнес-логики.

Также отклик предпринимателей мы увидели на программы, посвящённые лидерству. Мы транслируем неординарный взгляд на этот вопрос, в нашем подходе к лидерству сочетаются свобода, осознанность, партнёрство, системность мышления, ответственность, коммуникативная компетентность, лидерская культура, а также глубокое понимание человеческой природы и бизнес-системы. Такая целостность – в противовес привычным типологиям или обывательским представлениям – меняет основу для принятия лидерских решений и формирования управленческого поведения.

С интересом предприниматели отреагировали на темы, связанные с качеством управления человеческими ресурсами и HR бизнес-партнёрством. Зачастую у малого и среднего бизнеса нет полного представления о тех возможностях, которые открывает глубокий и качественный подход к HR. Сегодня меняется представление о роли собственника и владельца в HR, о его отношениях и системе работы с руководителями и сотрудниками в этом направлении.

Фактически на наших образовательных мероприятиях участники совершают для себя открытия и начинают по-новому смотреть на себя, свою бизнес-систему и рынок. И это одна из наших ключевых задач – вывести предпринимателей за рамки привычного. Если она будет реализована, то создаются возможности и для социального дискурса на новом уровне.

#### – Что вы имеете в виду?

– Во-первых, если федеральные и мировые эксперты показывают, куда направлены тренды, как развиваются опережающие рынки, какие возможности открываются, то это стимулирует предпринимателей задумываться о том, что они уже сейчас могут сделать, чтобы найти своё место на рынках будущего, создавать проекты развития, инновации. И это процесс, усиливающий развитие территорий.

Во-вторых, мы намерены выстроить конструктивный диалог между бизнесом, образованием и властью. К сожалению, сегодня бизнес, власть, образование часто существуют как бы параллельно друг другу, между ними слабый диалог, хотя мы можем видеть попытки его выстроить.

Вузы ежегодно выпускают тысячи специалистов, но они не адаптированы к рынку



(как в профессиональном, так и в мотивационно-психологическом аспекте), так как образовательные программы и культура в вузах не соответствуют требованиям бизнеса. В итоге мы наблюдаем кадровый голод и дефицит компетентных специалистов. Мы хотим создать условия для взаимодействия бизнеса со сферой образования. Например, обогатив базовые образовательные курсы надстройками в виде стажировок в реальном секторе экономики, мастер-классами от бизнес-практиков, совместными образовательными и бизнес-мероприятиями студентов и предпринимателей. А в перспективе – адаптировав образовательные программы к реальным требованиям рынка, к современным реалиям.

Взаимодействие бизнеса и власти пока тоже оставляет желать лучшего: бизнес, особенно в сегменте малого и среднего предпринимательства, власти сторонится или относится к ней потребительски, вступая во взаимодействие только ради получения преференций. Мы хотим, чтобы бизнес и власть были партнёрами в развитии территорий, совместно создавая для этого возможности и условия. Поэтому в наших планах – совместные мероприятия, направленные на построение такого сотрудничества и продуктивного диалога.

#### – Ещё, насколько я знаю, на базе КУБа предусмотрено создание пространства для занятий спортом.

– Да, и не только спортом. Мы делаем уникальную сборку пространства, которое включает в себя и места для занятий спортом, и предприятия общепита, и трансформируемые аудитории для обучения и командных сессий, и арт-объекты, и площадки для выставок и конференций, и производственный сервис. Основа концепции нашего пространства – трансформируемость, многофункциональность, совместность.

Например, мы оборудуем скалодром высотой более 17 метров – самый высокий в УрФО. Это будет и площадка для тренировок спортсменов, и возможность для занятий спортом предпринимателей

и управленцев, и трек для командообразующих мероприятий.

Кластер Уральского Бизнеса – открытая экосистема, в которой будут решать свои задачи как компании, объединённые нашим технологическим коворкингом, так и множество иных бизнесов региона.

#### – А расширение образовательных мероприятий планируете?

– Конечно, сейчас у нас есть мероприятия продолжительностью от 2 до 8 часов, а осенью мы запустим несколько больших модульных программ для развития предпринимателей в различных направлениях.

Например, программа «Бизнес-трансформация» будет направлена на масштабирование и устойчивое развитие бизнеса, выход на новый уровень предпринимательского мышления.

Ещё одна программа – «Культура эффективности» – будет посвящена работе с командой. Фактически это пересборка всей системы работы с людьми внутри компании: от трансформации культурной нормы и лидерства до изменения процессов и метрик эффективности и результативности команды.

#### – Екатерина, вы верите в то, что всё задуманное получится? И Екатеринбург действительно станет центром развития предпринимательства?

– Как я уже говорила, этот проект создан самими предпринимателями – по их инициативе и для них. И с самого старта, ещё на этапе возникновения идеи, они принимают в нём активное участие, включаются в работу: активно обсуждают, предлагают свои идеи, дают обратную связь. Это наши сотворцы. Мы создаём кластер вместе. Многие предприниматели хотят быть волонтерами в проектах КУБа, например, принимая на себя роль организаторов, тестировщиков продуктов, спикеров, модераторов групп. И это уже уникальное явление. Ведь что ценит предприниматель больше всего? Своё время и деньги. Если они готовы тратить своё время на участие в проектах кластера – это дорогого стоит. В нас верят, и мы, конечно, тоже верим в то, что всё задуманное получится.



## “CUBIC” DEVELOPMENT

**T**he Cluster of Ural Business (CUB), a new point of attraction for entrepreneurs in Yekaterinburg, began its work in April 2023. We talked to the co-founder of the cluster EKATERINA NIKITINA about what this project is and what goals its creators have.

– Ekaterina, what is the idea of the Cluster of Ural Business?

– The Cluster of Ural Business is a project created by entrepreneurs for entrepreneurs. Together with me the co-founders of the project are Olga Bogatova who is an entrepreneur, director of the CUB Business Events Center, producer of event-projects, expert in organizing business events and Andrey Lodkin who is a serial entrepreneur, director of the CUB technological co-working space, expert in production management, ambassador in the field of relations between business, government and education.

The goal of the Cluster of Ural Business is to build a unique ecosystem for business development in the region, which will include:

- high-quality and modern education for entrepreneurs and managers;
- business events aimed at solving topical development issues and creating a community of ambitious and responsible leaders interested in continuous development;
- technological coworking, which unites entrepreneurs-production workers both in terms of values and within the framework of business infrastructure.

All in all, we want to transform the entrepreneurial culture in the Urals. We consider that our region is worthy to be one of the key centers of entrepreneurship development in Russia; and the purpose of our project is to create maximum opportunities for this.

– The general idea is clear, can you tell us more about what were the prerequisites for the creation of the project?

– If to speak in details about preconditions of occurrence of CUB it is necessary to mention that the market of business education in the region is stable for many years, it is focused



first of all on administrative, and not on enterprise development and, as it seems to us, it needs expansion of federal and international expertise, in creation of possibilities for formation of enterprise mentality, in courageous and innovative educational decisions which work on development of enterprise and managerial thinking.

Now in order to go beyond the usual perceptions, to “break through the glass ceiling”, to transform themselves and their business, to come up with a solution that changes the market, regional entrepreneurs have to study in Moscow or abroad, and this is associated with a number of difficulties (time, high cost, a break from business in offline programs, various restrictions on admission).

And as a result, the Urals, a strong region with powerful energy, high business activity, and developed industry, does not fully realize its potential and is often a “forge of personnel” for the capital and St. Petersburg. The reason is that there are not enough large-scale ideas, interesting and powerful business projects, speed of development, strong meanings, entrepreneurs who are burning with the idea of changing this world and taking responsibility for the development of territories.

That is why we place the main emphasis in the Cluster of Ural Business on creating a constantly evolving educational environment, saturated with international and federal

expertise, innovative approaches and implementing the principle of lifelong learning. We believe that with the help of this project we can change the situation and make Yekaterinburg a strong and modern center for the development of entrepreneurship and entrepreneurial culture, add depth, ambition, speed, ease, and consistency to the development of business projects.

– You have already started educational programs. What kind of response do you get from entrepreneurs?

– Yes, we started with short-term but very powerful programs and we invite world-class experts (Skolkovo International School of Management, Russian Academy of National Economy and Public Administration). For example, we have launched a series of events with Vyacheslav Zlobin who is the SKOLKOVO Practicum game and project director, head of game development for the international entrepreneurial project EntSpace. You can learn more about the programs on our website: [www.cluster-cub.ru](http://www.cluster-cub.ru). When a speaker of this level talks about who an entrepreneur is, what tools and means he can use to develop his activities, and about technologies for developing entrepreneurial thinking, of course, it arouses interest. Stereotypes and habitual notions are broken, a larger view is opened and, accordingly, the usual business logic is reassembled.

We have also seen a response from entrepreneurs to programs dedicated to leadership. We broadcast an unconventional view of this issue; our approach to leadership combines freedom, awareness, partnership, systems thinking, responsibility, communication competence, leadership culture, as well as a deep understanding of human nature and the business system. This integrity-as opposed to conventional typologies or philistine perceptions-changes the basis for making leadership decisions and shaping managerial behavior.

Entrepreneurs have responded with interest to topics related to the quality of human resource management and HR business partnering. Often small and medium-sized businesses do not have a full understanding of the opportunities which are opened by deep and qualitative approach to HR. Today the idea of owner and owner's role in HR, their relations and system of work with managers and employees in this direction is changing.

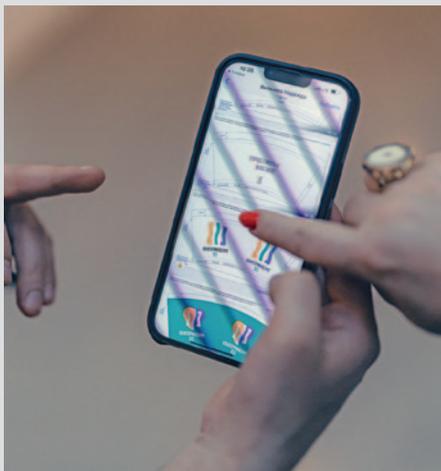
In fact at our educational events participants make discoveries for themselves and begin to look at themselves, their business system and market in a new way. And this is one of our key objectives – to take entrepreneurs out of the box. If it's realized, it also creates opportunities for social discourse on a new level.

**– What do you mean by that?**

– Firstly, if federal and global experts show where trends are headed, how advanced markets are developing, what opportunities are opening up, it encourages entrepreneurs to think about what they can do now to find their place in future markets, to create development projects and innovations. And this is a process that enhances the development of the territories.

Secondly, we intend to build a constructive dialogue between business, education and government. Unfortunately, today business, power and education often exist as if parallel to each other, and the dialogue between them is weak, although we see attempts to build it.

Every year, thousands of specialists graduate from universities, but they are not adapted to the market (both professionally and motivationally and psychologically), because the educational programs and culture at universities do not meet the requirements of business. As a result, we are witnessing a staff shortage and a shortage of competent specialists. We want to create the conditions for business to interact with education. For example, by enriching the basic educational courses with add-ons in the form of internships in the real economy, master classes from business practitioners, joint educational and business events of students and entrepreneurs. And in the future it will be adapting educational programs to the real demands of the market, to modern realities.



The interaction of business and government still leaves much to be desired: business, especially in the segment of small and medium-sized enterprises, shuns or treats power consumeristically, interacting only for the sake of obtaining preferences. We want business and government to be partners in the development of territories, jointly creating opportunities and conditions for this. Therefore, our plans include joint activities aimed at building such cooperation and productive dialogue.

**– Also, as far as I know, it is planned to create a space for sports on the basis of the CUB.**

– Yes, and not only sports. We are doing a unique assembly of space that includes sports and catering facilities, transformable classrooms for training and team sessions, art objects, exhibition and conference areas, and production services. The basis of the concept of our space is transformability, multifunctionality and jointness.

For example, we are going to construct a climbing wall that is 17 meters high – the highest in the Urals Federal District. It will be both a training ground for athletes and an opportunity for businessmen and managers to do sports, and a track for team building events.

The Cluster of Ural Business is an open ecosystem where both companies united by our technological co-working and many other businesses of the region will solve their problems.

**– Are you planning to expand your educational events?**

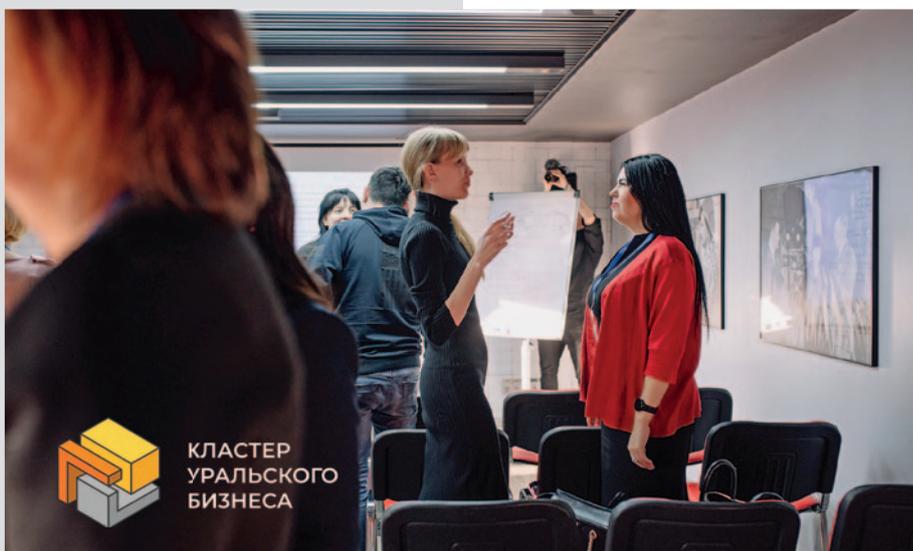
– Of course, now we have events lasting from 2 to 8 hours, and in the autumn we will launch several large modular programs for the development of entrepreneurs in various directions.

For example, the Business Transformation program will be aimed at scaling and sustainable business development, reaching a new level of entrepreneurial thinking.

Another program – “Culture of Efficiency” – will be devoted to working with a team. In fact, this is a reassembly of the entire system of working with people within the company: from the transformation of cultural norms and leadership to changes in processes and metrics for the effectiveness and efficiency of the team.

**– Ekaterina, do you believe that everything you have planned will work out? And will Ekaterinburg really become the center for entrepreneurship development?**

– As I have already said, this project was created by the entrepreneurs themselves – on their initiative and for them. And from the very start, even at the stage of the idea, they take an active part in it, get involved in the work: they actively discuss, offer their ideas, give feedback. These are our co-creators. We are creating a cluster together. Many entrepreneurs want to be volunteers in CUB projects, for example, taking on the role of organizers, product testers, speakers, group moderators. And this is already a unique phenomenon. After all, what does an entrepreneur value most? Your time and money. If they are willing to spend their time participating in cluster projects, it's worth a lot. They believe in us, and we, of course, also believe that everything we have planned will work out.



# ПРАВИЛЬНО ВЫЙТИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

## Правовые аспекты выхода на российский рынок иностранных компаний

**Рассказывает**  
**АЛЕКСЕЙ САПОЖНИКОВ,**  
*адвокат (Германия),  
руководитель отдела  
правовых и налоговых  
консультаций,  
генеральный директор  
Sapozhnikov & Partners /  
Rödl & Partner.*



Несмотря на то, что в 2022 году некоторые иностранные компании покинули российский рынок, Россия остаётся для большого количества иностранных фирм надёжной и привлекательной страной для ведения бизнеса.

Российский рынок привлекателен благодаря своим размерам, прочным торговым связям и надёжности. За последние 10 лет российское законодательство существенно развилось, особенно в части гражданского и корпоративного права, и предоставляет бизнесу возможность ис-

пользования большинства распространённых в международной практике правовых инструментов (корпоративный договор, заверения, обязательства о возмещении потерь [indemnity], опционы и др.).

При этом формат деятельности – в особенности иностранных компаний – существенно изменился. Сегодня менеджменту необходимо не только анализировать классические правовые аспекты организации и ведения бизнеса, но и учитывать особенности и риски, связанные с санкциями и ограничениями.

### ВЫБОР ФОРМЫ ПРИСУТСТВИЯ КОМПАНИИ В РОССИИ

Один из первых шагов, который необходимо предпринять иностранной компании при выходе на российский рынок, – это выбор подходящей формы деятельности. Такое решение будет зависеть от различных факторов, включая планируемую цель деятельности компании в России, её размер и капитал. К традиционным формам относятся:

- создание или приобретение компании в РФ;

- открытие филиала или представительства;
- создание совместного предприятия с российским партнёром;
- партнёрские (договорные) отношения с российским дистрибьютором без юридического присутствия иностранной компании на рынке.

Наиболее популярная форма – создание общества с ограниченной ответственностью (ООО) или акционерного общества (АО). Деятельность в рамках ООО и АО имеет множество общих моментов:

- наличие устава;
- внесение средств на уставный капитал компании;
- возможность учреждения сразу несколькими партнёрами;
- наличие коллегиальных и единоличных органов управления.

Тем не менее наиболее предпочтительной и удобной формой ведения бизнеса остаётся общество с ограниченной ответственностью в связи со сравнительно простой формой отчётности, отсутствием требований о проведении аудита, а также с отсутствием необходимости выпуска акций. Отдельно следует отметить то, что участники ООО не несут персональной ответственности по долгам общества. Среди иных преимуществ также следует обратить внимание на возможность работать по упрощённой системе налогообложения (УСН).

Не менее популярным среди иностранных инвесторов является и создание совместного предприятия благодаря возможности сотрудничества с партнёром, хорошо знакомым с местной спецификой. Для создания такой формы необходимо учреждение или покупка ООО или АО совместно иностранным и российским партнёрами.

Альтернативным вариантом может стать открытие представительства или филиала. Такие формы присутствия на российском рынке без создания юридического лица представляют собой обособленные подразделения иностранных компаний, выполняющие только часть их функций. Так, цель деятельности представительства – сбор сведений о рынке и продвижение головной компании. Филиал же может вести коммерческую деятельность по реализации товаров и услуг материнской организации.

Отдельно можно выделить и возможность заключение дистрибьюторского договора, позволяющего легально распространять продукцию иностранного производителя через партнёра-дистрибьютора. Такая форма сотрудничества позволяет избежать трат на открытие собственного офиса и наём сотрудников, а также это отсутствие необходимости регистрации и наличия активов на территории России.

## АСПЕКТЫ ТРУДОВОГО И МИГРАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Российское трудовое право и кадровое делопроизводство очень структурированы и формализованы, что делает процессы найма, увольнения, поощрения и вынесения взысканий сотрудникам довольно сложными. Чтобы полностью защитить работодателей от возможных трудовых споров, необходимо соблюдать местные правила, точно заполнять трудовую документацию и соблюдать множество других формальностей.

Следует отметить наличие требований, связанных с получением разрешений на работу и виз для иностранного персонала. Для работодателя необходимо оформление разрешения на привлечение и использование иностранных работников. Данная процедура занимает от 1 до 2,5 месяцев. А также иностранный сотрудник для работы в стране должен получить одну из форм разрешительных документов. Это могут быть разрешение на работу, в том числе для квалифицированного специалиста, патент или виза для монтажных работ. Оформление документов, в зависимости от формы, может занять от 10 до 30 рабочих дней и требует наличия договора между сотрудником и работодателем.

## АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Налогообложение может стать одним из самых сложных аспектов при ведении бизнеса, поэтому возникает необходимость налогового планирования с учётом налоговых ставок, норм соглашений об избежании двойного налогообложения, налогов у источника, которые могут применяться в зависимости от того, откуда вы ведёте свою деятельность или куда вы продаёте товары и услуги.

Так, в России для компаний применяются также следующие формы налогов и сборов:

- налог на прибыль организаций;
- налог на добавленную стоимость;
- налог на доходы физических лиц за сотрудников;

- налог на имущество;
- транспортный налог;
- акцизы;
- земельный налог;
- налоги и пошлины за пользование ресурсами (животные, вода, добыча полезных ископаемых);

- прочие сборы (сбор за переработку отходов, торговый сбор, экологический сбор).

Помимо этого, работодатель оплачивает за работника обязательные платежи в фонды медицинского и пенсионного страхования. Отдельно следует отметить применение соглашений об избежании двойного налогообложения и ведение деятельности в особых экономических зонах

на территории страны. Это может помочь снизить налоговое бремя на предприятия и обеспечить более плавную и эффективную работу. Компании могут получить выгоду от снижения расходов на налогообложение, соблюдая при этом свои юридические обязательства.

## ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ И САНКЦИОННЫЙ КОМПЛАЕНС

Ещё одним важным аспектом, который необходимо учитывать при выходе на российский рынок, являются требования должной осмотрительности и проведение проверки контрагентов на их добросовестность до заключения с ними каких-либо соглашений. Сегодня к обычным требованиям по проверке на добросовестность добавляется и необходимость анализа рисков, связанных с введением первичных и вторичных санкций. Исследование деятельности контрагента должно включать в себя:

- проверку через электронную систему ФНС, а также иные электронные базы;
- проверку документов контрагента, включая учредительные документы, бухгалтерскую отчётность, лицензии и документы, подтверждающие полномочия представителей, и другие;
- анализ открытых источников информации, в том числе сайта компании, информации в СМИ и сети Интернет.

Объём собранных сведений и тщательность проверки контрагента должны быть таковы, чтобы в дальнейшем лицу нельзя было вменить в вину, что на момент заключения договорных отношений имелись доступные, но не принятые им меры. Отказ от проведения проверки или халатное отношение к ней связаны с судебными рисками, рисками к привлечению организации и генерального директора к ответственности.

При поставке товаров, произведённых на территории США или Евросоюза, или товаров, произведённых с использованием охраняемых в этих государствах патентами технологий, стоит проверить наложенные ими торговые ограничения. Отдельно следует отметить и сложности в финансовых транзакциях, а также избыточный комплаенс со стороны международных банков.

Компании сегодня должны быть особенно внимательны с оформлением документации, обоснованием деятельности и банковских операций, придерживаться строгих процедур соответствия.

При заключении трансграничных договоров стоит договориться о праве, которое подлежит применению к договору, о суде, который должен будет рассматривать возникший спор, и о месте проведения суда. Традиционно большим авторитетом при рассмотрении международных торговых споров пользуется Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.

**ALEKSEY SAPOZHNIKOV,**  
*Attorney at Law (Germany),  
Head of Legal and Tax,  
General Director  
Sapozhnikov & Partners /  
Rödl & Partner, explains.*

## **THE RIGHT WAY TO ENTER THE RUSSIAN MARKET**

Legal aspects of foreign companies  
entering the Russian market

Despite the fact that some foreign companies have left the Russian market in 2022, Russia remains a reliable and attractive country to do business in for a large number of foreign firms.

The Russian market is attractive due to its size, strong trade relations and reliability. Over the past 10 years, Russian legislation has developed significantly, especially in terms of civil and corporate law, and provides businesses with the opportunity to use most of the legal instruments common in international practice (corporate contract, assurances, indemnity obligations, options, etc.).

At the same time, the format of activity, especially of foreign companies, has changed significantly. Today, management needs to analyze not only the classical legal aspects of organizing and doing business, but also take into account the features and risks associated with sanctions restrictions.

#### CHOOSING THE FORM OF A COMPANY'S PRESENCE IN RUSSIA

One of the first steps a foreign company needs to take when entering the Russian market is to choose a suitable form of operation. This decision will depend on various factors, including the planned purpose of the company's activities in Russia, its size and capital. Traditional forms include:

- creation or acquisition of a company in the Russian Federation;
  - opening of a branch or representative office;
  - creation of a joint venture with a Russian partner;
  - partnership (contractual) relations with a Russian distributor, without the legal presence of a foreign company on the market.
- The most popular form is the creation of a Limited Liability Company (LLC) or a Joint-Stock company (JSC). Activities within the framework of LLC and JSC have many common points:
- existence of a charter;
  - depositing funds to the authorized capital of the company;
  - possibility of establishing several partners at once;
  - presence of collegial and sole governing bodies.

Nevertheless, the most preferred and convenient form of doing business remains the Limited Liability Company, due to the comparatively simple form of reporting, the absence of requirements to conduct an audit, and the lack of the need to issue shares. Separately, it should be noted that the participants of LLC do not bear personal responsibility for the debts of the company. Among other advantages should also be noted the possibility of working under the simplified taxation system (STS).

No less popular among foreign investors is the creation of a joint venture due to the possibility of cooperation with a partner who is well acquainted with the local specifics. This form requires the establishment or purchase of

LLC or JSC jointly by the foreign and Russian partners.

An alternative option could be the opening of a representative office or a branch. Such forms of presence on the Russian market without the creation of a legal entity are separate subdivisions of foreign companies that perform only part of their functions. The purpose of the activities of a representative office is to gather information about the market and promote the head company. The branch, on the other hand, can conduct commercial activities for the sale of goods and services of the parent organization.

Separately, it is also possible to conclude a distribution agreement, which allows you to legally distribute the products of a foreign manufacturer through a partner-distributor. This form of cooperation makes it possible to avoid expenses on opening one's own office and hiring employees, as well as the absence of the need to register and have assets in the territory of Russia.

#### ASPECTS OF LABOR AND MIGRATION LEGISLATION

Russian labour law and personnel procedures are very structured and formalized, which makes the processes of hiring, firing, encouraging and penalizing employees quite complicated. In order to fully protect employers from possible labor disputes, it is necessary to comply with local rules, accurately fill out employment documentation and comply with many other formalities.

It should be noted that there are requirements related to obtaining work permits and visas for foreign personnel. For the employer, it is necessary to issue a permit to attract and use foreign workers. This procedure takes from 1 to 2.5 months. And also a foreign employee to work in the country must obtain one of the forms of permits. This may be a work permit, including for a qualified specialist, a patent or a visa for installation work. Paperwork, depending on the form, can take from 10 to 30 business days and requires an agreement between the employee and the employer.

#### ASPECTS OF TAX LAW

Taxation can be one of the most complicated aspects of doing business, so there is a need for tax planning with consideration of tax rates, double taxation treaty norms, withholding taxes, which may apply depending on where you do business from or where you sell goods and services.

So in Russia, the following forms of taxes and fees are also applied to companies:

- corporate income tax;
- value added tax;
- personal income tax for employees;
- property tax;
- transport tax;
- excise taxes;
- land tax;
- taxes and duties for the use of resources (animals, water, mining);

– other fees (waste recycling fee, trade fee, environmental fee).

In addition, the employer pays mandatory payments to the medical and pension insurance funds for the employee. Separately, it should be noted the application of agreements on the avoidance of double taxation and the conduct of activities in special economic zones on the territory of the country. This can help reduce the tax burden on businesses and ensure smoother and more efficient operation. Companies can benefit from lower tax costs while respecting their legal obligations.

#### COUNTERPARTY VERIFICATION AND SANCTIONS COMPLIANCE

Another important aspect to consider when entering the Russian market is the requirement of due diligence and conducting due diligence checks on counterparties before entering into any agreements with them. Today, the need to analyze the risks associated with the introduction of primary and secondary sanctions is added to the usual requirements for due diligence. The study of the activities of the counterparty should include:

- verification through the electronic system of the Federal Tax Service, as well as other electronic databases;
- verification of documents of the counterparty, including constituent documents, financial statements, licenses and documents confirming the powers of representatives and others;
- analysis of open sources of information, including the company's website, information in the media and the Internet.

The amount of information collected and the thoroughness of the verification of the counterparty must be such that in the future the person cannot be charged with the fact that at the time of the conclusion of the contractual relationship there were measures available, but not taken by him. Refusal to conduct an audit or negligent attitude towards it is associated with litigation risks, risks of holding the organization and the CEO liable.

When supplying goods manufactured in the United States of America or the European Union, or goods manufactured using technology protected by patents in these states, it is worth checking the trade restrictions imposed by them. We should also mention the difficulties in financial transactions and excessive compliance on the part of international banks.

Companies today should be extremely careful with the paperwork, justification of activities and banking transactions, and adhere to strict compliance procedures.

When entering into cross-border agreements, it is worth agreeing on the law to be applied to the contract, the court that will have to consider the dispute and the place of the court. Traditionally, the International Commercial Arbitration Court under the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation enjoys great authority in international trade disputes.



**ВЭД з.о:**  
БАНКОВСКАЯ ПОДДЕРЖКА  
ЭКСПОРТЁРОВ И  
ИМПОРТЁРОВ В 2023 ГОДУ

**Р**оссийская экономика продолжает адаптироваться к условиям трансформации глобальной экономической системы. Банк «Санкт-Петербург» расширяет комплекс мер поддержки корпоративных клиентов – участников ВЭД – в текущих экономических условиях. О том, какие услуги сегодня наиболее востребованы участниками ВЭД, рассказывает ДАРЬЯ САВЕЛЬЕВА, заместитель директора департамента внешнеторговых операций Банка «Санкт-Петербург».

**– В чём больше всего нуждаются экспортёры и импортёры в 2023 году? Какая тема наиболее сложная в российской ВЭД сегодня?**

– Тема поддержания стабильности международных финансовых транзакций остаётся приоритетной для участников ВЭД сегодня. Бизнес адаптируется к тому, что финансовая логистика уже не будет прежней. Доллары и евро уходят с первого плана, их заменяют альтернативные валюты: турецкая лира, китайский юань и рубль. Появляются новые схемы расчётов: взаимозачёт, бартерные и клиринговые сделки, работа через платёжных агентов. В совокупности с этим одним из приоритетов является комплексное выстраивание бизнеса компаний в новых дружественных регионах. Банк «Санкт-Петербург» помогает в любом вопросе ведения ВЭД – не только в части проведения платежей, но и в выстраивании долгосрочных бизнес-отношений; мы оказали поддержку по небанковским вопросам ВЭД уже 800 компаниям.

**– Как банк в сегодняшних условиях может помочь экспортёрам и импортёрам?**

– Мы следуем нашей концепции ВЭД 360 – помощь компаниям от регистрации бизнеса до вывода его на регулярные операции. Если говорить про самые популярные услуги, то для импортёров мы предлагаем услугу по поиску поставщиков в Турции, Китае, ОАЭ и других странах взамен поставок от западных партнёров. Мы можем найти поставщика, проверить его. Экспортёрам мы предлагаем маркетинговые исследования для выбора новых рынков сбыта, поиск покупателей, оформление всей необходимой разрешительной документации. Всем участникам ВЭД мы оказываем поддержку с подготовкой контракта, выстраиванием оптимального логистического маршрута и обеспечением взаиморасчётов.

**– Как реализованы поиск и проверка партнёров в иностранных юрисдикциях?**

– Услуги по поиску и проверке контрагентов в иностранных юрисдикциях реализованы совместно с нашими проверенными и надёжными партнёрами. В партнёрском пуле есть российские и иностранные компании, которые специализируются каждый на своём рынке. Если говорить о поиске контрагентов, то при поступлении запроса мы общаемся с клиентом, выясняем детали, помогаем сформировать техническое задание, после чего начинается этап поиска контрагента, мы сопровождаем клиента на всех этапах коммуникации до достижения успеха. Услуга по проверке контрагентов представлена в двух вариациях: это бизнес-справка и выездная инспекция в момент различных стадий производства/отгрузки, а также аудит. При выходе на новые рынки критически важно быть уверенным в надёжности своего контрагента, поэтому мы советуем проходить данный этап, тем более что проверка через локальных партнёров экономит время компании и деньги.

**– Расскажите, как меняются запросы участников ВЭД?**

– У нас довольно обширный перечень возможностей и услуг для участников ВЭД, но если говорить про последние тенденции, то в 2022 году у нас появились новая услуга по регистрации и сопровождению компании за рубежом в самых разных юрисдикциях, разработке международной структуры под бизнес компании, полный комплекс услуг по брендингу. Если говорить о динамике клиентских запросов, то можно отметить, что всегда оставались актуальными услуги по логистике и таможенному оформлению, поиск и проверка партнёров за рубежом, юридические

услуги. На сегодняшний день наибольшее количество запросов мы получаем по регистрации компаний в дружественных юрисдикциях, а также по выстраиванию маршрутов платежей.

**– Какие форматы работы в других странах предлагает БСПБ? Расскажите подробнее о регистрации компаний за рубежом.**

– Мы предлагаем услуги по подбору иностранной юрисдикции, созданию международных структур, услуги по регистрации компании и открытию банковских счетов за рубежом, а также дальнейшее комплексное сопровождение деятельности компании, которое включает в себя юридическое и бухгалтерское обслуживание, аренду юридического адреса.

Если говорить о наших ресурсах, то совместно с партнёрами мы помогаем зарегистрировать компанию практически в любой точке мира, здесь всё зависит от запроса клиента, какова его конечная цель. На сегодняшний день наибольшей популярностью пользуются Турция, Китай, Гонконг и Киргизия.

**– Почему клиенты выбирают Банк «Санкт-Петербург» как партнёра для ВЭД?**

– Наше преимущество и, собственно, наша философия в работе с участниками ВЭД – комплексный подход к бизнесу клиента с учётом индивидуальных особенностей компании-участника ВЭД. Банк «Санкт-Петербург» предоставляет экспортёрам и импортёрам комплексный сервис, который по максимуму охватывает все аспекты деятельности – это ВЭД на 360 градусов.

Этот подход воплощён в нашем центре ВЭД 360 – он объединяет все банковские и небанковские сервисы, связанные с выходом на новые рынки, а также предполагает IT-поддержку для ВЭД. Основная задача проекта ВЭД 360 – это предоставить бизнесу поддержку по всем вопросам ведения ВЭД. В 2022 году участники ВЭД оказались в новых реалиях: появились логистические барьеры, в связи с чем экспортёрам и импортёрам необходимо было оперативно перестраивать действующие транспортно-логистические цепочки, возникли сложности с международными расчётами, компаниям пришлось искать новые пути для финансовой логистики, а также переориентироваться на новые рынки для сбыта и закупок. Сохраняя индивидуальный подход к клиенту, мы смогли оперативно отреагировать на все изменения, быстро адаптироваться к ситуации и найти решения для наших клиентов по всем этим вопросам, потому что мы знаем потребности клиента и можем гибко реагировать на новые внешние условия благодаря идеологии ВЭД 360.



## FEA 3.0: BANKING SUPPORT FOR EXPORTERS AND IMPORTERS IN 2023

**T**he Russian economy continues to adapt to the conditions of transformation of the global economic system. Bank Saint Petersburg is expanding its range of support measures for corporate clients involved in foreign trade in the current economic environment. DARYA SAVELYEVA, Deputy Director of the Department of Foreign Trade Operations of Bank Saint Petersburg, speaks about which services are most in demand by participants in foreign economic activity today.

financial logistics will no longer be the same. Dollars and euros are leaving the forefront, being replaced by alternative currencies – Turkish lira, Chinese yuan and rouble. New settlement schemes are emerging: netting, barter and clearing transactions, and working through payment agents. In conjunction with this, one of the priorities is the comprehensive building of companies business in new, friendly regions. Bank Saint Petersburg assists in every aspect of FEA, not only in making payments, but also in building long-term business relationships. We have already supported 800 companies on non-banking FEA issues.

**– How can the bank help exporters and importers in today's environment?**

– We follow our concept of foreign economic activity 360 – helping companies from registering a business to putting it into regular operations. If we talk about the most popular services, then for importers we offer a service to find suppliers in Turkey, China, the UAE and other countries, in return for supplies from Western partners. We can find a supplier, check it out. We offer exporters marketing research to select new sales markets, search for buyers, registration of all necessary permits. We provide support to all foreign trade participants with the preparation of a contract, building an optimal logistics route and ensuring mutual settlements.

**– How is the search and verification of partners in foreign jurisdictions handled?**

– Services for the search and verification of counterparties in foreign jurisdictions are implemented jointly with our trusted and reliable partners. In the partner pool there are Russian and foreign companies that specialize in their own market. If we talk about the search for counterparties, then when a request is received, we communicate with the client, find out the details, help to form a technical task, after which the stage of searching for a counterparty begins, we accompany the client at all stages of communication until success is achieved. Counterparty verification service is presented in two variants – business enquiry and on-site inspection at various stages of production/shipment as well as auditing.

When entering new markets, it is critical to be sure that your counterparty is reliable, so we advise going through this step, especially since checking through local partners saves the company time and money.

**– Can you tell us about the changing needs of traders?**

– We have a fairly extensive list of facilities and services for traders, but if we talk about recent trends, in 2022 we have a new service for registration and support of companies abroad in different jurisdictions,

development of an international structure for the company's business, a full range of services for branding. Looking at the dynamics of client enquiries, it can be noted that logistics and customs clearance services, search and verification of partners abroad, and legal services have always remained topical. Today, we receive the greatest number of enquiries about registering companies in friendly jurisdictions, as well as about building payment routes.

**– What formats of work in other countries does the BSPB offer? Tell us more about the registration of companies abroad.**

– We offer services for the selection of foreign jurisdiction, the creation of international structures, services for company registration and opening bank accounts abroad, as well as further comprehensive support of the company's activities, which includes legal and accounting services, rental of a legal address.

If we talk about our resources, then together with our partners we help to register a company almost anywhere in the world, here everything depends on the client's request, what is his ultimate goal. To date, Turkey, China, Hong Kong and Kyrgyzstan are the most popular.

**– Why do clients choose Bank Saint Petersburg as a partner for foreign trade?**

– Our advantage and, in fact, our philosophy when working with participants in FEA is a comprehensive approach to a client's business, taking into account the individual characteristics of the company involved in FEA. Bank Saint Petersburg offers exporters and importers a comprehensive service that covers all aspects of business to the maximum – this is FEA in 360 degrees.

This approach is embodied in our Foreign Trade Center 360 – it combines all banking and non-banking services related to entering new markets, and also involves IT support for foreign trade. The main objective of the FEA 360 project is to provide business support on all issues of conducting foreign trade. In 2022, foreign trade participants found themselves in new realities: logistics barriers appeared, in connection with which exporters and importers needed to quickly rebuild existing transport and logistics chains, difficulties arose with international settlements and companies had to look for new ways for financial logistics, as well as reorient themselves to new markets for sales and purchases.

While maintaining an individual approach to the client, we were able to respond promptly to all changes, quickly adapt to the situation and find solutions for our clients on all these issues, because we know the needs of the client and can flexibly respond to new external conditions thanks to the ideology of FEA 360.

**– What do exporters and importers need most of all in 2023? What is the most difficult topic for Russian foreign economic activity today?**

– The topic of maintaining the stability of international financial transactions remains a priority for participants in FEA today. Businesses are adapting to the fact that



## «АКСИОН» — надежные помощники на вашей кухне!

Концерн «Аксион» - один из ведущих производителей малой бытовой техники в России. Продукция предприятия за годы работы стала лауреатом и дипломантом конкурсов «100 лучших товаров России» и «Бренд Удмуртии»

Концерн «Аксион» более 25 лет занимается производством бытовой техники для кухни и дома, модельный ряд насчитывает более 130 изделий.

«Аксион» - это любимые мясорубки, а также соковыжималки, сушилки для овощей и фруктов, чайники, кофемолки, пылесосы, фены и другая необходимая в любой семье бытовая техника.

### Преимущества электромясорубок «Аксион»:

- широкий ассортимент мясорубок мощностью от 600 до 2000 Вт;
- многофункциональность мясорубок с возможностью выбора комплектации;
- использование безопасных высококачественных материалов (алюминий ГОСТ 1583-93);
- три степени защиты двигателя от перегрузки;
- запчасти и расходные материалы – всегда в наличии;
- **ГАРАНТИЯ – 3 ГОДА**

Концерн «Аксион» выполняет полный производственный цикл – от разработки техники до ее изготовления. Разрабатывая новинки, мы стремимся добиться совершенства в каждой детали. Продукция компании сертифицирована на соответствие российским и европейским стандартам качества.

Наша компания дает гарантию и оказывает качественный сервис, развита сервисная поддержка — более 200 сервисных центров в России и СНГ.





## «AXION» — работаем, для спасения и сохранения жизней и здоровья!

Предприятие специализируется на производстве и реализации медицинской техники. Производство медицинской техники и оборудования имеет богатую историю и в настоящее время ведется по широкой номенклатуре изделий для различных областей медицины: кардиология, неонатология, реанимация, хирургия и физиотерапия.

Поставки медицинской техники марки «АКСИОН» осуществляются для нужд ЛПУ всей России и других стран (Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Армения, Молдова, Чехия, Египет, Турция, Таиланд,

Индонезия), что говорит о ее востребованности. Предприятие неоднократно участвовало в программах государственных поставок для ГВМУ, Госрезерва, Министерства здравоохранения РФ (по приоритетному национальному проекту «Здоровье», по проекту «Повышение безопасности при ДТП», региональным программам модернизации здравоохранения). Надежность и стабильность в современных условиях, профессиональный кадровый состав, современная производственная база – основные принципы уверенного развития ООО Концерн «АКСИОН».



**Аппарат дыхательной терапии апноэ АДТ-01 «Аксион»**  
подача достаточного количества воздуха пациенту при затруднённом или недостаточном дыхании



**Дефибриллятор автоматический наружный ДА-Н 02 «Аксион»**  
реанимация пациента с нарушением сердечного ритма в условиях скорой медицинской помощи



**Аппарат искусственной вентиляции легких для экстренной помощи А-ИВЛ-Э-03 «Аксион»**  
применим для взрослых и детей весом от 5 кг



# БИОПРЕПАРАТЫ ПОВЫШАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АПК



## ПО "СИББИОФАРМ"

**П**роизводственное объединение «Сиббиофарм» – современное биотехнологическое предприятие с более чем 55-летним опытом производства микробиологической продукции, располагающее мощной производственной и лабораторной базой для промышленной микробиологии. Большая часть препаратов, выпускаемых ПО «Сиббиофарм», предназначена для нужд сельского хозяйства. Компания производит кормовые добавки, биологические средства защиты и питания растений, ферменты для кормопроизводства, препараты для заготовки объёмистых кормов и многое другое. Получение высоких урожаев, надоев, привесов, яйценоскости, эффективная защита и питание растений – важнейшие показатели, которых компания «Сиббиофарм» помогает достичь. Мы поговорили с генеральным директором ПО «Сиббиофарм» Андреем Кожевниковым о перспективах развития биотехнологического производства в России и о том, как биотехнологии способны повысить эффективность АПК.



**– Андрей Валерьевич, как бы вы оценили ситуацию в российской биотехнологической промышленности сегодня?**

– Для многих стран жизненно важными становятся вопросы обеспечения продовольственной безопасности, стимулирования роста производства продуктов питания, развития экспортного потенциала за счёт модернизации и инновационного развития отраслей АПК как фактора повышения конкурентоспособности продукции. Для инновационного развития современной экономики ключевыми являются три направления развития технологий: информационные технологии, нанотехнологии и биотехнологии.

Сфера биотехнологий – при всей её перспективности и огромных потенциальных размерах новых рынков – пока не получила достаточного импульса для развития в России. По оценкам экспертов, мировой рынок биотехнологий в 2025 году достигнет уровня в 2 трлн долларов США, темпы роста по отдельным сегментам рынка колеблются от 5-7 до 30% ежегодно. Доля России на рынке биотехнологий составляет на сегодняшний день менее 0,1%, а по ряду сегментов (биоразлагаемые материалы, биотопливо) практически равна нулю.

Более 80% биотехнологической продукции, которая потребляется в России, является импортом, при этом объёмы потребления остаются несопоставимо низкими по сравнению не только с развитыми, но даже с развивающимися странами.

В 90-е годы XX века биотехнологическая отрасль практически была уничтожена: прекратили существование многие профильные институты, закрылись заводы. Объём производства биотехнологической продукции снизился более чем в 60 раз.

Сегодня в тех сегментах, где потребление продуктов промышленной биотехнологии относительно развито, доминируют международные компании: импортируется 90% кормовых аминокислот для сельского хозяйства, до 80% кормовых ферментных препаратов, 100% ферментов для бытовой химии, более 50% кормовых и ветеринарных антибиотиков, почти 100% молочной кислоты, от 50 до 100% биологических пищевых ингредиентов.

Тем не менее сильные стороны применения биотехнологий неоспоримы:

- биологические препараты обеспечивают безопасность для человека, теплокровных животных, гидробионтов, пчёл, энтомофагов при применении в рекомендуемых нормах расхода;
- большое преимущество биопрепаратов для защиты растений в том, что бактерии сохраняют биологическую активность не только на растениях, но и восстанавливают микробиологическое равновесие в почве;
- эффективность биопрепаратов практически достигает уровня химических препаратов;
- биопрепараты дают возможность современному сельскохозяйственному

производству решать две важные задачи: гарантированной защиты сельскохозяйственных культур от вредных организмов и одновременно защиты окружающей среды и получения качественно полноценной, экологически безопасной пищи для человека при высокой эффективности применяемых технологий.

Я уверен, что это направление будет развиваться в России. Пока же мы во многом берём на себя ответственность для удовлетворения спроса российских компаний. После развала отрасли в 90-е гг. единственным предприятием по крупнотоннажному выпуску биотехнологической продукции для сельского хозяйства осталось производственное объединение «Сиббиофарм» (до 2003 года предприятие называлось «Бердский завод биологических препаратов»). И таким остаётся и по сей день. На данный момент объём нашего годового производства составляет от 8 до 15 тыс. тонн (в зависимости от номенклатуры), и мы можем удовлетворить до 30% потребностей на рынке биотехнологической продукции на существующих ферментационных мощностях. Потребности рынков Новосибирского округа и СФО предприятие может обеспечить на 100%. Нашими клиентами сегодня являются более тысячи отечественных компаний. Продукция предприятия находит спрос и за рубежом, а это подчёркивает, насколько наши препараты нужны людям. Продукция ПО «Сиббиофарм» имеет стабильную

стандартизированную товарную форму и зарегистрирована надлежащим образом.

**– Как отразились на отрасли введение санкций и уход западных производителей? Какое влияние это оказало на деятельность «Сиббиофарм» – принесло больше проблем или новых возможностей?**

– Не все западные игроки покинули рынок, но текущая ситуация для нашей компании – это скорее возможности, так как потребители стали переключаться на отечественных производителей. При уходе с рынка импортных конкурентов мы столкнулись с динамично растущим спросом на ферментные препараты. Мы расширяем линейку за счёт привлечения лучших технологий. И сейчас мы вполне можем обеспечить российский спрос по некоторым позициям.

**– «Сиббиофарм» всегда славился своими инновационными разработками. Поделитесь, пожалуйста, какие новинки сегодня предлагаются рынку? В чём их уникальность?**

– Наша компания в качестве промышленного партнёра провела работу по трём проектам федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы», которые смогут обеспечить вывод на российский рынок наиболее востребованных концентрированных импортозамещающих ферментов для кормопроизводства: фитазы (торговое название – Берзайм Р), ксиланазы (Берзайм Х), бета-глюканазы (Берзайм GL). Использование этих ферментов позволит работать с любыми типами рационов кормления животных, организованных на местных кормовых базах, не привлекая импортную номенклатуру, и заменить импортные препараты на 100%.

Важным элементом инновационной стратегии «Сиббиофарм» является тесное взаимодействие с научным сообществом. Работу над этими проектами мы вели совместно с Государственным научно-исследовательским институтом генетики и селекции промышленных микроорганизмов Национального исследовательского центра «Курчатовский институт» (Москва) и АО «Биоамид» (Саратов).

К 2021 году в результате данного проекта были созданы суперпродукты вышеуказанных ферментов, укомплектована производственная линия, внедрена современная технология производства высококонцентрированных ферментов. А также была завершена государственная регистрация препаратов.

Должен отметить, что наши разработки получают достойную оценку. В конце 2021 года специалисты ООО «Сиббиофарм» совместно с коллегами из ФНЦ «Всероссийский институт кормов им. В. Р. Вильямса» были

удостоены Премии Правительства РФ в области науки и техники за создание отечественной универсальной микробно-ферментной композиции БИОСИБ + БИОФЕРМ для повышения качества ферментируемых кормов и их биоконверсии в ценную животноводческую продукцию.

В январе 2023 года в рамках выставки проводился конкурс «Лучшие на АГРОС», в котором награждались наиболее востребованные и приспособленные для российского аграрного рынка решения. Синбиотик «Кормомикс®РУМИН» получил Гран-при в номинации «Лучший продукт АГРОС – 2023» (разработчики: ООО ПО «Сиббиофарм», ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева).

Мир не стоит на месте. Инновации являются основной движущей силой экономического и социального развития. Важным элементом инновационной стратегии «Сиббиофарм» является тесное взаимодействие с научным сообществом. Сегодня мы сотрудничаем с более чем двадцатью НИИ и образовательными центрами в России и за рубежом, постоянно разрабатывая и внедряя в производство новые продукты и технологии. Наша компания активно формирует актуальную повестку дня для развития биотехнологий в России. И перед нами стоит весьма амбициозная задача – создание промышленной биотехнологии, конкурентоспособной в государственном и мировом масштабе.

**– Сегодня много говорится о перспективах органического земледелия. Насколько сейчас востребована продукция для этого направления?**

– Производство и потребление экологически чистой или органической продукции набирают всё большую популярность. Органическое производство сейчас становится приоритетом в мировом сельском хозяйстве.

В 2020–2021 гг. в России произошло интенсивное формирование инфраструктуры для органического сельского хозяйства: аккредитованы 15 органов по сертификации органического производства, была усовершенствована и продолжает совер-



шенствоваться нормативная база органического сельского хозяйства, приняты два национальных стандарта (ГОСТ Р) на производство органической продукции. Законодательно был введён знак органической продукции единого образца. Минсельхозом России ведётся открытый Единый государственный реестр производителей органической продукции.

ПО «Сиббиофарм» ещё в 2019 году получило официальное подтверждение Organic Standard о пригодности биологических средств защиты растений для использования в органическом сельском хозяйстве. В феврале 2023 г. ООО ПО «Сиббиофарм» получило Сертификат соответствия Органа по сертификации органического производства ООО «Органик Сертификация» в соответствии с требованиями ГОСТ 33980-2016. Теперь предприятие уполномочено вести деятельность по производству и реализации продукции, пригодной для использования в органическом сельском хозяйстве.

Наша продукция позволяет охватить весь цикл сельхозпроизводства, начиная с защиты и питания растений, заготовки кормов и заканчивая продуктивным здоровьем животных, утилизацией отходов.

Главное преимущество биологических препаратов – безопасность для человека, животных и окружающей среды, наряду с высокой эффективностью процессов и технологий, в которых они применяются.

Помимо своего основного назначения, биологические препараты способствуют получению чистой и натуральной продукции, а также снижению экологической нагрузки сельскохозяйственного производства на природу. И российские сельхозпроизводители в последние годы начинают составлять конкуренцию ведущим поставщикам органики на мировой рынок.

**– Каковы планы по развитию компании в ближайшее время?**

– Продолжать развиваться, разрабатывать новые препараты, достичь ещё больших высот и стать настоящими лидерами рынка биологических препаратов.



**S**ibbiopharm Production Association is a modern biotechnological enterprise with more than 55 years of experience in the production of microbiological products, which has a powerful production and laboratory base for industrial microbiology. Most of the drugs produced by Sibbiopharm are intended for the needs of agriculture. The company produces feed additives, biological plant protection and nutrition products, enzymes for fodder production, preparations for preparing bulky fodder, and much more. Obtaining high yields, milk yields, weight gain, egg production, effective plant protection and nutrition are the most important indicators that Sibbiopharm helps to achieve. We talked with Andrey Kozhevnikov, General Director of Sibbiopharm Production Association, about the prospects for the development of biotechnological production in Russia and about how biotechnologies can increase the efficiency of the agro-industrial complex.



## BIOPREPARATIONS INCREASE THE EFFICIENCY OF THE AGRO-INDUSTRIAL SECTOR

– *Andrey Valeryevich, how would you assess the situation in the Russian biotechnology industry today?*

– The issues of food security, stimulation of food production growth and development of export potential by means of modernization and innovative development of the agro-industrial complex as a factor of increasing product competitiveness are becoming vitally important for many countries.

Three areas of technology development are key to the innovative development of the modern economy: information technology, nanotechnology and biotechnology.

The field of biotechnology – for all its prospects and the huge potential size of new markets – has not yet received sufficient momentum for development in Russia. According to experts, the global biotechnology market in 2025 will reach the level of 2 trillion US dollars, the growth rates for individual market segments range from 5-7 to 30% annually. Russia's share in the biotechnology



market is currently less than 0.1%, and in a number of segments (biodegradable materials, biofuels) is almost zero.

More than 80% of biotechnological products consumed in Russia are imported, while consumption volumes remain incomparably

low compared not only with developed, but even with developing countries.

In the 90s of the XX century, the biotechnological industry was practically destroyed: many specialized institutes ceased to exist, factories closed. The volume of production of biotechnological products has decreased by more than 60 times.

Today, in those segments where the consumption of industrial biotechnology products is relatively developed, international companies dominate: 90% of feed amino acids for agriculture are imported, up to 80% of feed enzyme preparations, 100% of enzymes for household chemicals, more than 50% of feed and veterinary antibiotics, almost 100% lactic acid, 50 to 100% biological food ingredients.

Nevertheless, the strengths of the application of biotechnology are undeniable:

- biological preparations ensure safety for humans, warm-blooded animals, hydrobionts, bees, entomophages when used at recommended consumption rates;
- the effectiveness of biological preparations almost reaches the level of chemical preparations;
- biopreparations enable modern agricultural production to solve two important problems: guaranteed protection of crops from pests and, at the same time, protection of the environment and obtaining high quality, environmentally safe food for humans with high efficiency of applied technologies.

I am confident that this trend will develop in Russia. In the meantime, we are largely responsible for meeting the demand of Russian companies. After the collapse of the industry in the 90's the only enterprise for large-scale



production of biotechnological products for agriculture remained production association Sibbiofarm (until 2003 the company was called Berdsk Factory of Biological Products). And so it remains to this day. At present the volume of our annual production is from 8 to 15 thousand tons (depending on nomenclature) and we can meet up to 30% of needs of biotechnology products on our existing fermentation facilities. We can satisfy 100% of the Novosibirsk Region and SFD market demand. Our customers today are more than a thousand domestic companies. The company's products are also in demand abroad, and this underlines how much people need our preparations. Sibbiofarm's products have a stable standardized product form and are properly registered.

**– How did the introduction of sanctions and the withdrawal of Western manufacturers affect the industry? What impact did this have on the activities of Sibbiofarm – did it bring more problems or new opportunities?**

– Not all Western players have left the market, but the current situation for our company is rather an opportunity, as consumers began to switch to domestic manufacturers. With the withdrawal of imported competitors from the market, we faced a dynamically growing demand for enzyme preparations. We are expanding the line by attracting the best technologies. And now we can fully meet Russian demand for some items.

**– Sibbiofarm has always been famous for its innovative developments. Please share what innovations are being offered to the market today? What makes them unique?**

– Our company as an industrial partner has worked on three projects under the federal target program “Research and Development in Priority Areas of Development of the Scientific and Technological Complex of Russia in 2014–2020” that will bring to the Russian market the most demanded concentrated import-substituting enzymes for feed production: phytase (trade name – Berzaim R), xylanase (Berzaim X), beta-glucanase (Berzaim GL). The use of these enzymes will make it possible to work with any type of animal feeding rations organised at local feed depots, without attracting imported nomenclature, and to replace imported preparations by 100%.

An important element of Sibbiofarm's innovation strategy is close cooperation with the scientific community. We worked on these projects together with the State Research Institute of Genetics and Selection of Industrial Microorganisms of the National Research Centre Kurchatov Institute (Moscow) and JSC Bioamid (Saratov).

By 2021, this project resulted in the creation of superproducers of the above enzymes, staffing of the production line, and implementation of state-of-the-art technology for the production of highly concentrated



enzymes. And also the state registration of the preparations was completed.

I should note that our developments receive a decent assessment. At the end of 2021, specialists of Sibbiofarm LLC, together with colleagues from the V. R. Williams All-Russian Institute of Feed, were awarded the Prize of the Government of the Russian Federation in the field of science and technology for creating a domestic universal microbial-enzyme composition BIOSIB + BIOFERM to improve the quality of fermented feed and their bioconversion into valuable livestock products.

In January 2023, within the framework of the exhibition, a competition The Best for AGROS was held, in which the most popular and adapted solutions for the Russian agricultural market were awarded. Synbiotic Kormomix®RUMIN received the Grand Prix in the nomination The best product of AGROS – 2023 (developers: LLC PO Sibbiofarm, FGBOU VO RGAU-MSHA named after K. A. Timiryazev).

The world does not stand still. Innovations are the main driving force of economic and social development. An important element of Sibbiofarm's innovation strategy is close cooperation with the scientific community. Today we cooperate with more than twenty research and educational centres in Russia and abroad, constantly developing and introducing new products and technologies into production. Our company is actively shaping the current agenda for the development of biotechnology in Russia. And we have a very ambitious goal, that is to create an industrial biotechnology that is competitive on a national and global scale.

**– There is a lot of talk today about the prospects of organic farming. How much is the demand for products for this area now?**

– The production and consumption of environmentally friendly or organic products is gaining more and more popularity. Organic production is now becoming a priority in global agriculture.

In 2020–2021 In Russia, an intensive formation of infrastructure for organic

agriculture has taken place: 15 certification bodies for organic production have been accredited, the regulatory framework for organic agriculture has been improved and continues to improve, two national standards (GOST R) for the production of organic products have been adopted. The sign of organic products of a single sample was introduced by law. The Ministry of Agriculture of Russia maintains an open Unified State Register of Organic Producers.

Back in 2019, Sibbiofarm received official confirmation from Organic Standard on the suitability of biological plant protection products for use in organic agriculture. In February 2023, LLC PO Sibbiofarm received the Certificate of Conformity of Organic Certification Organic Certification Body LLC Organic Certification in accordance with the requirements of GOST 33980–2016. Now the enterprise is authorized to carry out activities for the production and sale of products suitable for use in organic agriculture.

Our products allow us to cover the entire cycle of agricultural production, starting with the protection and nutrition of plants, forage harvesting and ending with productive animal health, waste disposal.

The main advantage of biological preparations is safety for humans, living relatives and the environment, along with the high efficiency of the processes and technologies in which they are applied.

In addition to their main purpose, biological preparations contribute to obtaining pure and natural products, as well as reducing the environmental impact of agricultural production on nature. And Russian agricultural producers in recent years are beginning to compete with the leading suppliers of organic matter to the world market.

**– What are your plans for the company's development in the near future?**

– Continue to develop, formulate new products, reach even greater heights and become true leaders in the market of biological preparations.

# АВТОТОР РАСШИРЯЕТ ВЫПУСК «АВТОМОБИЛЕЙ БУДУЩЕГО»

**К**алининградский автопроизводитель АВТОТОР уверенно держит курс на производство инновационных автомобилей. На предприятии планируется значительное расширение модельного ряда, основу которого составляет инновационная продукция – электромобили, а также автомобили, работающие на газомоторном топливе, автомобили с гибридными силовыми агрегатами.



Кластер по производству электромобилей и автокомпонентов

## РОССИЙСКИЙ АВТОПРОМ ПОДДАСТ ГАЗУ

Новый импульс развитию производства инновационной продукции АВТОТОР придало соглашение, заключённое на XXVI Петербургском международном экономическом форуме, о сотрудничестве в сфере развития использования природного газа в качестве моторного топлива в Калининградской области. Документ подписали заместитель Председателя Правительства РФ – министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров, губернатор Калининградской области Антон Алиханов, председатель правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер и Председатель Совета директоров ООО «АВТОТОР Холдинг» Валерий Горбунов.

Цель соглашения – обеспечить в регионах широкие возможности для использования самого экологичного и экономичного топлива – природного газа. Губернатор отметил высокий потенциал рынка газомоторного топлива для Калининградской области и важность этого направления для строительства «зелёной» экономики в регионе.

*«Количество транспорта, который использует природный газ в качестве топлива, растёт. В 2015 году в Калининградской области было зарегистрировано всего двадцать газомоторных автомобилей, на сегодняшний день эта цифра составляет более 1600 единиц, и к концу 2024 года прогнозируется свыше двух с половиной тысяч машин. Постепенно развивается сеть автомобильных газозаправочных станций. Для стимулирования спроса установлена нулевая ставка транспортного налога для организаций, имеющих транспорт на газомоторном топливе, и для физлиц – владельцев электромобилей»,* – рассказал губернатор.

Данное соглашение позволит расширить парк газомоторной техники современными и технологичными машинами. По условиям соглашения, компании разделяют обязанности между собой. «АВТОТОР Холдинг» проработает вопрос организации производства таких автомобилей на своей промышленной площадке в Калининграде. Минпромторг России рассмотрит возможность оказания предприятию мер государственной поддержки. «Газпром» изучит возможности для расширения в регионе газозаправочной инфраструктуры. Компания также готова обеспечить производственную площадку компонентами газового оборудования, которое выпускается в России при участии ООО «Газпром газомоторные системы».



*«Наша задача сегодня – обеспечить технологическую базу для создания производства инновационной продукции с использованием передовых решений и самых современных разработок с учётом требований экологической безопасности и задачи по достижению технологического суверенитета»,* – отметил Председатель Совета директоров ООО «АВТОТОР Холдинг» Валерий Горбунов. – *Мы работаем в этом направлении и видим большие перспективы по ускоренному развитию транспорта на низкоуглеродном топливе. АВТОТОР создаёт необходимые мощности и обеспечивает технические возможности как для производства автомобилей, работающих с использованием природного газа, так и для глубокой локализации самого газобаллонного оборудования, включая литьё и мехобработку отдельных элементов».*

Надо отметить, что в АВТОТОР в настоящий момент отрабатывается инновационный вариант модернизации автомобилей, связанный с газомоторным транспортом. Речь об использовании так называемых «последовательных гибридов». Это тяговый электрический двигатель, у которого есть батарея, но одновременно есть и газовый генератор, который тоже имеет свой газовый бак. Заряд подаётся на электрический двигатель. И даже при отсутствии возможности зарядить батарею всегда можно заправиться газом, и электрический двигатель дальше делает свою работу. Такие гибридные двигатели, рассчитывают специалисты, будут перспективными в ближайшее время.

**СТАВКА НА ЛОКАЛИЗАЦИЮ**

Выпуск автомобилей на газомоторных двигателях – далеко не единственное направление стратегического развития АВТОТОР. Создание локальных производств автокомпонентов – одно из ключевых направлений не только для реализации стратегических планов АВТОТОР, но и для развития российской автомобильной отрасли в целом в условиях актуальных вызовов.

## СТАВКА НА ЛОКАЛИЗАЦИЮ

Как известно, в этом году холдинг уже запустил производство автомобилей трёх китайских брендов: BAIC, Kaiyi и SWM. На данный момент с конвейера завода сходит шесть моделей: седан Kaiyi E5, седан BAIC U5 Plus и кроссовер BAIC X35; а также три кроссовера марки SWM: среднеразмерный SWM G01, компактный SWM G01F и полноразмерный SWM G05 Pro. Уже в 2023 году ассортимент моделей машин, которые будет выпускать АВТОТОР, расширится. Но самое главное: АВТОТОР развивает не просто контрактное производство продукции китайских брендов, а полноценное производство автомобилей на «новой энергии» с очень высоким уровнем локализации.

«Наша совместная работа с китайскими партнёрами по перспективному развитию строится с учётом приоритетов развития российской автомобильной промышленности и предусматривает не только создание



**Программа ремоторизации нацелена на решение сразу нескольких актуальных проблем и могла бы стать национальной, считает основатель АВТОТОР, доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН Владимир Щербаков.**

– Поддерживать жизнь старых машин с каждым годом всё сложнее и дороже. Санкционные ограничения вызвали дополнительный рост цен и дефицит запчастей. Легко понять, что, с учётом вторичных санкций, мало кто из крупных производителей захочет поставлять нам свою продукцию, рискуя потерять гигантские контракты с западными компаниями. Значит, в поставку по параллельному импорту придут главным образом небольшие компании, у которых неизвестны технологии, оборудование, материалы, негарантированное и несертифицированное качество. По сути, это контрафакт, который трудно проверить. Обеспечить гигантское количество автомобилей всех марок, эксплуатируемых в России, оригинальными запчастями в создавшихся условиях весьма проблематично.

Как решать эту проблему? Мы предложили идею ремоторизации. Более 50 лет работы в автомобильной промышленности (АвтоВАЗ, КамАЗ, АВТОТОР), опыт работы последним председателем Госплана СССР, надеюсь, дают мне право предложить решение. Давайте все эти старые двигатели, ходовые и управляющие системы у коммерческих и легковых автомобилей заменим на новые, используя мощности, которые в стране уже есть. А новые мощности создадим только под перспективу развития – электрические, водородные и гибридные автомобили. Заодно проведём унификацию, и необходимость в обеспечении запчастями такого разномарочного автопарка просто отпадёт.

В стране уже есть многое для такого решения. Например, есть КамАЗ и Ярославский завод, рассчитанные на выпуск 700–800 тыс. двигателей в год. Все заготовительные, литейные и сборочно-испытательные мощности имеются. Думаю, что их можно было бы развить и модернизировать, заодно поставить на производство современную дизельную и газовую аппаратуру. Без особых инвестиций можно организовать изготовление под эту программу примерно 400–500 тыс. двигателей в год уже с 2024–2025 годов. За 5–7 лет на наиболее активно используемых автомобилях можно было бы заменить двигатель – тоже на дизельный или с газовой аппаратурой, но уже «Евро-6», «Евро-7». Можно использовать и другие мощности – прежде всего, брендов, прекративших производство в России. Есть соответствующие мощности на ГАЗе. Надо изучить, как можно их восстановить. В совокупности под задачу ремоторизации легкового и лёгкого коммерческого транспорта можно выпустить около 1 млн двигателей. Под такой объём производства всегда найдутся желающие инвестировать. Так, за 5–7 лет можно резко изменить ситуацию с запчастями, безопасностью и транспортными экологическими выбросами.

*локального производства автомобилей, но и углубление технологии, поэтапное наращивание уровня локализации производства», – говорит Валерий Горбунов.*

Так, в рамках рабочего визита руководства АВТОТОР в КНР, приуроченного к Российско-Китайскому бизнес-форуму, был заключён ряд стратегически важных соглашений для развития проектов, реализуемых калининградским автопроизводителем. Так, было подписано соглашение о сотрудничестве с китайской компанией Shanghai Nuoang Automobile Tehnology Co. Ltd, специализирующейся на разработке электромобилей, электротяговых силовых установок и их ключевых компонентов. Стороны договорились о сотрудничестве в рамках реализации проекта по созданию в Калининградской области производства электромобилей, автомобилей, работающих на газомоторном топливе, автомобилей с гибридными силовыми агрегатами, а также их деталей и узлов, включая электрические тяговые двигатели, в том числе схемы «три в одном» и «пять в одном», редукторы, электронные системы управления, печатные платы.

Особое внимание в развитии производства АВТОТОР уделяет реализации стратегических планов по созданию производств автомобилей на «новой энергии». Сегодня в рамках обязательств по СПИК строится 12 заводов с новыми и для предприятия, и для региона в целом компетенциями, включающими в себя как производство электромобилей, так и выпуск широкой номенклатуры автокомпонентов, включая критически важные, такие как электродвигатели, редукторы, аккумуляторные батареи, электронные системы.

Создаётся собственное литейно-механическое производство – по сути, целый универсальный металлургический комплекс, в регионе на сегодняшний день его нет. Комплекс литейно-механических производств является составной частью кластера автокомпонентов, который создается для реализации обязательств АВТОТОР по созданию производства электромобилей, автомобилей с газовыми и гибридными силовыми установками, а также по созданию производств автокомпонентов в рамках Специального инвестиционного контракта, подписанного компанией с Министерством промышленности и торговли РФ и правительством Калининградской области.

Металлургическое производство Литейно-механического завода мощностью 5 тысяч тонн цветного литья в год и 10 тысяч тонн стального и чугуна в год позволит осуществлять следующие виды литья: алюминиевое, чугуна, медное, стальное, титановое, а также выпуск изделий из магниевых сплавов. В числе методов производства продукции – литье под высоким и низким давлением, литье в песчано-полимерных и металлических формах, прессование (экструзия) и др.

Мехообработывающий парк будет включать в себя трех-, четырех- и пятикоординатные станки, различные виды современного контрольно-измерительного оборудования. Как подчеркнул технический директор Литейно-механического завода, предприятие ориентировано на выпуск максимально широкого ассортимента продукции – это комплектующие для выпуска электромобилей и автомобилей, нефтегазовая арматура и оснастка, а также товары народного потребления. Номенклатура выпускаемой продукции будет включать в себя несколько десятков наименований изделий самого разного назначения.

После ввода предприятия в эксплуатацию здесь будет создано свыше 400 новых рабочих мест. Литейно-механическое производство такого уровня и мощности создается в Калининградской области впервые и является новым направлением в развитии промышленного потенциала региона.

На кластере автокомпонентов также будут выпускать всевозможные пластиковые детали, а также компрессоры, системы кондиционирования, актуаторы, кузовную арматуру, печатные платы для автомобильной электроники, нестандартное оборудование, оснастку и др. Все эти предприятия нужны для того, чтобы создавать электромобили и другие автомобили на новых видах энергии, включая газовые и гибридные. Сейчас завершается строительство промышленных объектов на новой производственной площадке АВТОТОР, часть новых заводов уже оснащается оборудованием.

## И ВМЕСТО ДИЗЕЛЯ – СОВРЕМЕННЫЙ МОТОР

Помимо создания новых производств, АВТОТОР предлагает решение проблемы стареющего парка и обслуживания огромного количества эксплуатируемых автомобилей иностранных марок, которые раньше производились в стране, в условиях дефицита запчастей.

Разработана и реализуется программа, которая получила название «Ремоторизация». Её суть – в замене устаревших двигателей внутреннего сгорания (ДВС) на эксплуатируемых автомобилях на электродвигатели, газовые двигатели либо на новые ДВС более высокого экологического класса или гибриды.

АВТОТОР уже провёл в Калининграде первую ремоторизацию автомобиля с пробегом. Седан KIA Cerato 2012 года, работавший на бензине, реконструировали, заменив двигатель внутреннего сгорания на электрический. Также в автомобиле появилась новая система управления. По мнению экспертов, превратить в электрокар можно любую модель авто. Практически всё необходимое для ремоторизации планируется изготавливать на новых производствах АВТОТОР в Калининграде.

**K**aliningrad-based automotive manufacturer AVTOTOR is confidently heading towards the production of innovative vehicles. The company plans to significantly expand its model range, which will be based on innovative products, such as electric cars, as well as gas-powered cars and cars with hybrid power units.



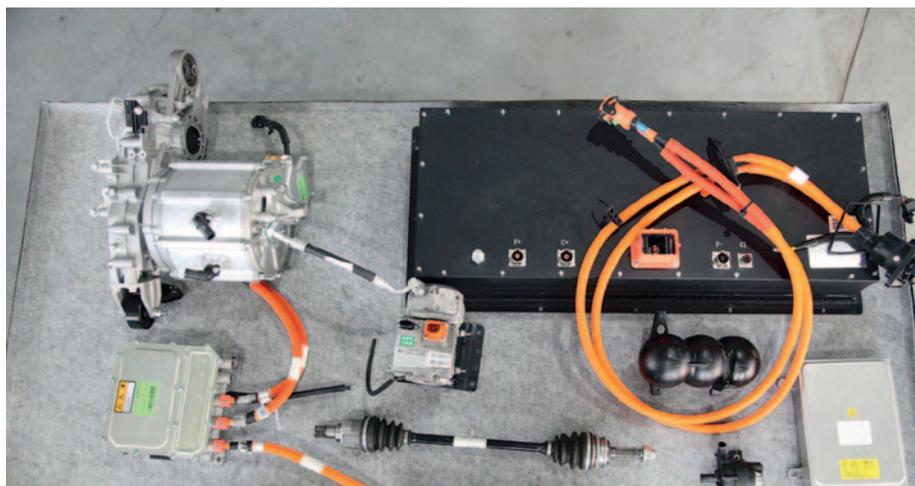
According to Vladimir Scherbakov, AVTOTOR's founder, Doctor of Economics, Professor and member of the Russian Academy of Natural Sciences, the remotorisation programme is aimed at solving several urgent problems at once and could become national.

— Maintaining the life of old cars is becoming more and more difficult and expensive every year. The sanctions have caused additional price rises and a shortage of spare parts. It is easy to understand that, given the secondary sanctions, few of the major manufacturers will want to supply us with their products, risking losing giant contracts with Western companies. This means that mainly small companies with unknown technologies, equipment, materials, non-guaranteed and non-certified quality will come to the parallel import supply. In fact, this is a counterfeit that is difficult to verify. It is very problematic to provide a huge number of cars of all brands operated in Russia with original spare parts in the current conditions.

How to solve this problem? We proposed the idea of remotorization. More than 50 years of work in the automotive industry (AvtoVAZ, KamAZ, AVTOTOR), experience as the last chairman of the USSR State Planning Committee, I hope, give me the right to propose a solution. Let's replace all these old engines, running gear and control systems of commercial and passenger cars with new ones, using the capacities that the country already has. And we will create new capacities only for the perspective of development – electric, hydrogen and hybrid cars. At the same time, we will carry out unification, and the need to provide spare parts for such a diverse fleet will simply disappear.

The country already has a lot for such a solution. For example, there is KamAZ and the Yaroslavl plant, designed to produce 700-800 thousand engines per year. All procurement, foundry and assembly and testing facilities are available. I think that they could be developed and modernized, at the same time put into production modern diesel and gas equipment. Without much investment, it is possible to organize the production of approximately 400-500 thousand engines per year for this program already from 2024-2025. In 5-7 years, it would be possible to replace the engine on the most actively used cars – also with diesel or with gas equipment, but already Euro-6, Euro-7. Other capacities can also be used, primarily those of brands that have ceased production in Russia. There are corresponding capacities at GAZ. We need to learn how to restore them. In total, about 1 million engines can be produced for the task of remotorization of cars and light commercial vehicles. Under such a volume of production, there will always be those who want to invest. So, in 5-7 years, you can dramatically change the situation with spare parts, safety and transport environmental emissions.

## AVTOTOR IS EXPANDING THE PRODUCTION OF "CARS OF THE FUTURE"



### RUSSIAN CAR INDUSTRY WILL GIVE IT SOME GAS

New impetus for development of innovative AVTOTOR's products was given by the agreement signed at the XXVI St. Petersburg International Economic Forum on cooperation in development of natural gas as motor fuel in the Kaliningrad region. The document was signed by Denis Manturov, Deputy Chairman of the Russian Federation Government, Minister of Industry and Trade, Anton Alikhanov, Governor of the Kaliningrad Region, Alexey Miller, Chairman of the Gazprom Management Committee and Valery Gorbunov, Chairman of the Board of Directors of AVTOTOR Holding.

The purpose of the agreement is to provide wide opportunities in the regions for using the most environmentally friendly and economical fuel – natural gas. The Governor noted the high potential of the market of NGV fuel for Kaliningrad Oblast and importance of this area for the construction of "green" economy in the region.

"The number of vehicles that use natural gas as fuel is growing. In 2015, only twenty gas-powered cars were registered in the Kaliningrad region, today this figure is more than 1,600 units and by the end of 2024 more than two and a half thousand cars are projected. The network of automobile gas filling stations is gradually developing. To stimulate demand, a zero rate of transport tax has been established for organizations that have gas-powered vehicles and for individuals who own electric vehicles," the governor said.

This agreement will allow expanding the fleet of gas-powered vehicles with modern

and technological machines. Under the terms of the agreement, the companies will share responsibilities among themselves. AVTOTOR Holding will work out the issue of organizing the production of such cars at its industrial site in Kaliningrad. The Ministry of Industry and Trade of Russia will consider the possibility of providing state support measures to the enterprise. Gazprom will explore opportunities to expand gas refueling infrastructure in the region. The company is also ready to provide the production site with components of gas equipment, which is manufactured in Russia with the participation of Gazprom Gas Engine Systems LLC.

"Our task today is to provide a technological base for creating the production of innovative products using advanced solutions and the most modern developments, taking into account the requirements of environmental safety and the task of achieving technological sovereignty," said Valery Gorbunov, Chairman of the Board of Directors of AVTOTOR Holding LLC. "We are working in this direction and see great prospects for the accelerated development of low-carbon fuel transport. AVTOTOR creates the necessary capacities and provides technical capabilities both for the production of cars operating using natural gas, and for the deep localization of the gas cylinder equipment itself, including casting and machining of individual elements."

It should be noted that AVTOTOR is currently working on an innovative version of the modernization of vehicles associated with gas-engine transport. We are talking about the

use of so-called “sequential hybrids”. This is a traction electric motor that has a battery, but at the same time there is also a gas generator, which also has its own gas tank. The charge is applied to the electric motor. And even in the absence of the ability to charge the battery, you can always fill up with gas, and the electric motor continues to do its job. Such hybrid engines, experts expect, will be promising in the near future.

### BET ON LOCALIZATION

Production of cars on gas-engine engines is far from the only direction of AVTOTOR's strategic development. The creation of local production of auto components is one of the key areas not only for the implementation of AVTOTOR's strategic plans, but also for the development of the Russian automotive industry as a whole in the face of current challenges.

As you know, this year the holding has already launched the production of cars of three Chinese brands: BAIC, Kaiyi and SWM. At the moment, six models roll off the assembly line of the plant: the Kaiyi E5 sedan, the BAIC U5 Plus sedan and the BAIC X35 crossover; as well as three crossovers of the SWM brand: the mid-size SWM G01, the compact SWM G01F and the full-size SWM G05 Pro. Already in 2023, the range of car models that AVTOTOR will produce will expand. But most importantly, AVTOTOR is developing not just contract manufacturing of Chinese brands, but a full-fledged production of cars using “new energy” with a very high level of localization.

“Our joint work with Chinese partners on future development is based on the development priorities of the Russian automotive industry and envisages not only the creation of local car production, but also the deepening of technology and a gradual increase in the level of production localisation,” says Valery Gorbunov.

Within the framework of AVTOTOR management working visit to China, which was timed to coincide with the

Russian-Chinese business forum, a number of strategically important agreements for development of projects realised by Kaliningrad automotive manufacturer were signed. Thus, a cooperation agreement was signed with the Chinese company Shanghai Nuoang Automobile Technology Co. Ltd, specialising in the development of electric vehicles, electric propulsion systems and their key components. The parties have agreed to cooperate within the framework of implementation of the project to create in the Kaliningrad region production of electric cars, gas-powered vehicles, vehicles with hybrid power units as well as their parts and components, including electric traction motors, including three-in-one and five-in-one schemes, gearboxes, electronic control systems, printed circuit boards.

In the development of production, AVTOTOR pays special attention to the implementation of strategic plans for the creation of car production on the “new energy”. Today, as part of the SPIC obligations, 12 plants are being built with new competencies both for the enterprise and for the region as a whole, including both the production of electric vehicles and the production of a wide range of auto components, including critical ones such as electric motors, gearboxes, batteries, electronic systems.

An own foundry and mechanical production is being created – in fact, a whole universal metallurgical complex, which does not exist in the region today. The first pile of the future foundation was installed in the presence of the management of AVTOTOR and the management of the plant on June 21, 2023.

The project to create a universal metallurgical complex is primarily aimed at solving the problems of accelerated import substitution and technological advancement, meeting the needs of AVTOTOR automotive production and the needs of regional markets, and increasing the level of localization of auto components.

The production facilities of the plant will include, among other things, two furnaces for the preparation of castings from aluminum alloys, machines for obtaining profiles for the manufacture of bodies, car frames. The plant will also use a complex of injection molding. Castings for the production of electric motors, blanks for the production of inverters, gear housings, motor covers and many other components will be produced here.

The machining park will include three-circuit and four-circuit machines, various types of control and measuring equipment. The capacities of the foundry and mechanical production will allow not only to meet the needs of AVTOTOR's own automobile production, but also to produce a wide range of metal products for other processing enterprises of the Kaliningrad region; deliveries to other regions of the country are also planned.

Foundry and mechanical production of this level and capacity is being created in the Kaliningrad region for the first time and is a new direction in the development of the industrial potential of the region.

The automotive components cluster will also produce all kinds of plastic parts, as well as compressors, air conditioning systems, actuators, body fittings, printed circuit boards for automotive electronics, non-standard equipment, tooling, etc. All these enterprises are needed in order to create electric vehicles and other vehicles using new types of energy, including gas and hybrid. Now the construction of industrial facilities at the new AVTOTOR production site is being completed, some of the new plants are already being fitted with equipment.

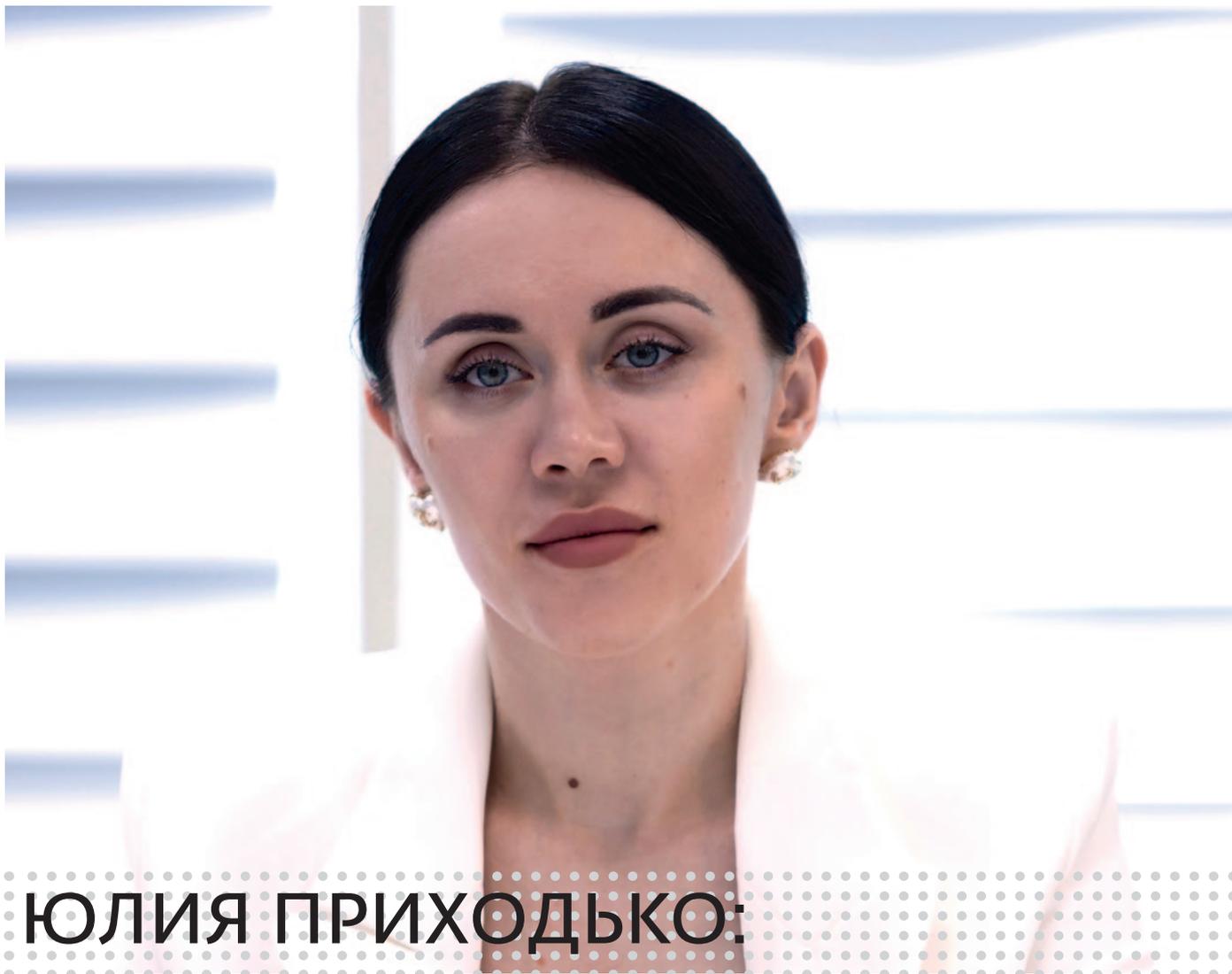
### AND INSTEAD OF A DIESEL, A MODERN ENGINE

In addition to creating new production facilities, AVTOTOR is offering a solution to the problem of an ageing fleet and servicing the huge number of foreign makes of cars in use, which used to be manufactured in the country, in the face of a shortage of spare parts.

A programme has been developed and is being implemented, which has been dubbed “Remotorisation”. Its essence is the replacement of obsolete internal combustion engines (ICE) in vehicles in operation with electric motors, gas engines or new ICE of a higher environmental class or hybrids.

AVTOTOR has already carried out the first remotorisation of a used car in Kaliningrad. The 2012 KIA Cerato petrol-powered sedan has been overhauled, replacing the internal combustion engine with an electric one. There is also a new control system in the car. According to experts, it is possible to turn any car model into an electric car. Almost everything that is necessary for remotorisation is planned to be produced at AVTOTOR's new production facilities in Kaliningrad.





## ЮЛИЯ ПРИХОДЬКО: «СОЗДАЁМ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА»

**В** Южном федеральном округе Краснодарский край занимает первое место по уровню валового регионального продукта, первое место по объёму инвестиций. В феврале 2023 года в регионе была создана АНО «Агентство по привлечению инвестиций», перед которой была поставлена конкретная задача – привлечь дополнительные инвестиции в Краснодарский край и способствовать развитию благоприятного инвестклимата в регионе, создав дополнительный эффект добавленной стоимости инвестиционных проектов. О том, как удаётся реализовать поставленные задачи, – в интервью с руководителем Агентства ЮЛИЕЙ ПРИХОДЬКО.

*– Юлия, Агентство по привлечению инвестиций – очень молодая организация. До её создания в регион в среднем шло более 500 млрд инвестиций в год, по итогам прошлого года – рекордные со времён Олимпиады 690 млрд рублей. В чём же цель создания Агентства?*

– В Краснодарском крае внедрён Региональный инвестиционный стандарт 2.0. В рамках этого стандарта было необходимо создание специализированной организа-

ции по привлечению и сопровождению инвестпроектов.

До момента появления нашего Агентства в регионе действовал Центр по сопровождению инвестпроектов, который работал на «входящем потоке». Нам предстоит реализовать амбициозные планы – довести сумму привлекаемых инвестиций до 1 трлн рублей в год. Мы должны использовать конкурентные преимущества региона и создать для новых партнёров все условия, увеличив объёмы

инвестиций за счёт привлечения в регион новых проектов – не только за счёт тех инвесторов, которые приходят через профильные департаменты, но и за счёт собственной системной и активной работы с инвесторами.

*– Расскажите, пожалуйста, о механизмах привлечения инвесторов, которые сегодня реализуются в Агентстве.*

– У нас есть инвестиционная карта, которая была сформирована ещё до появления

Агентства. На карте отражены перспективные участки для запуска этих проектов, и наша задача – эту карту максимально дополнять. Безусловно, для того, чтобы что-то предлагать, надо этот продукт создать: снять все ограничения, риски, сформировать предложения и представлять их на всевозможных профильных форумах, выставках, конференциях. Например, в мае этого года мы выступили партнёрами форума «Россия – Турция: вектор стратегического партнёрства и делового взаимодействия», а также приняли участие в форуме-фестивале отраслевых сообществ в Краснодаре «Фестиваль российских брендов».

Агентство ведёт системную работу по анализу муниципалитетов и исследованию внутрикраевых рынков, чтобы предоставлять инвестору всю необходимую информацию и детальные расчёты окупаемости бизнеса. Мы регулярно выезжаем на советы по предпринимательству в каждое муниципальное образование, рассказываем о наших возможностях. И, как показывает практика, получаем отличный результат. Несколько проектов, которые сейчас реализуются в регионе, были запущены как раз после таких визитов.

Кроме того, мы плотно сотрудничаем с юридическими компаниями, которые сопровождают инвесторов, у нас заключены соглашения, в рамках которых мы получаем информацию и связываемся с инвесторами, предлагая свои услуги.

Также мы активно пользуемся такими институтами, как Центр поддержки экспорта, Российский экспортный центр, участвуем в семинарах «Час с торгпредом», помогая торгпредам верно сориентировать инвестора того или иного дружественного государства на взаимодействие с нами.

Как показывает наш опыт, инвестора можно найти везде. Главное – его заинтересовать.

**– А какие меры поддержки сегодня реализуются в регионе? И как в их получении помогает Агентство?**

– На территории региона реализуется более 120 основных форм государственных мер поддержки. Подчеркну, что наше основное преимущество – работа по принципу одного окна, несмотря на то, что само Агентство не выплачивает субсидии, инвестор, обращаясь к нам, избавляется от необходимости самостоятельно искать различные институты развития. Мы сами контактируем с органами исполнительной власти, помогаем с оформлением документации и консультируем по тем мерам поддержки, на которые может рассчитывать предприниматель.

В целом при запросах инвесторов работа Агентства идёт по трём основным блокам. Во-первых, земельные вопросы: мы проводим тотальный аудит участков, сами запрашиваем все выписки, при необходимости помогаем изменить вид разрешённого ис-

пользования, предоставляем подробную информацию о генплане и предстоящих изменениях, чтобы инвестор был в курсе всех возможных изменений и минимизировал риски. Во-вторых, решаем вопросы с ресурсами: наши специалисты самостоятельно формируют заявки на технологическое присоединение к инженерным сетям, что снимает серьёзную нагрузку с инвестора и помогает составить заявку корректно, уменьшая стоимость реализации проекта и сроки. И конечно, исчерпывающая помощь по мерам господдержки, помощь в её получении. И всё это на безвозмездной основе. Инвестор может заниматься своим бизнесом, а всю оргработу мы берём на себя.

**– Как бы вы оценили те результаты, которые на сегодня уже достигнуты?**

– На сопровождении Агентства сейчас находится 107 проектов, включая те, которые были нам переданы уже после создания нашей организации, с общим объёмом инвестиций 132 млрд рублей. В рамках их реализации планируется создать порядка 10 тыс. рабочих мест.

А своими силами мы уже привлекли в регион 14 новых проектов с объёмом инвестиций порядка 50 млрд рублей; в ходе их реализации планируется создание 2,5 тыс. рабочих мест. Ещё 30 проектов сейчас находится на стадии проработки.

Я могу сказать, что это очень хорошие показатели. И если работа будет продолжена в таких же темпах, то к концу года мы серьёзно превысим изначально установленный KPI.

Сегодня основные из привлечённых нами проектов реализуются в сфере пищевой промышленности, логистики, спорта, санаторно-курортного и туристического бизнеса.

Например, один из крупных проектов – Краснодарский крахмальный комбинат в Красноармейском районе. Объём инвестиций – 28 млрд рублей, будет создано 300 рабочих мест. Ещё один интересный проект, который реализуется совместно с инвестором, – строительство многофункционального завода по производству растительного масла, который, кроме него, будет производить другие виды пищевой продукции. Объём инвестиций в этот проект превышает 2 млрд рублей, будет создано 72 рабочих места.

Безусловно, Краснодарский край у многих ассоциируется с АПК, с санаторно-курортным лечением, туризмом. Но мы ставим перед собой задачу – охватить более серьёзно и другие сферы промышленности, помимо сельского хозяйства, а также такие высокотехнологичные сферы, как ИТ. Сейчас в крае создаётся ИТ-парк, и кластерному развитию этой отрасли мы всячески способствуем.

**– Краснодарский край входит в топ регионов страны по числу жителей, занятых в малом и среднем предпри-**

**имательстве. Как вы полагаете, эта тенденция сохранится?**

– Если в регион приходит инвестор, который создаёт хотя бы одно рабочее место и инвестирует в экономику Краснодарского края, то это наш клиент. Мы работаем с такой компанией на тех же условиях, что и с компаниями, которые реализуют крупные миллиардные проекты, и предприниматель получит от нас точно такой же объём услуг. Для нас важен каждый инвестор. Сектор МСП – это драйвер развития экономики страны, и, конечно, наша основная задача – ускорить его развитие.

**– Сегодня в России реализуется масштабная программа по импортозамещению. Как обстоят в этой сфере дела в Краснодарском крае?**

– Предприятия Краснодарского края активно включились в этот процесс и успешно его реализуют. Для этого созданы все условия. Край готов бесплатно выделять земельные участки под масштабные инвестиционные проекты, связанные с импортозамещением. Если такие проекты реализуются в сфере промышленности, то субсидирование затрат составляет около 30%. Мы общались со многими предприятиями, и они полны энтузиазма. В нашем регионе уже многие компании, особенно в пищевой промышленности, активно увеличивают ассортимент. Это легко заметить любому, просто зайдя в продуктовый магазин.

В какой-то мере на руку предпринимателям сыграл 2014 год, когда были введены первые экономические санкции. Сразу после этого в Краснодарском крае начался бум сыроделия, и к сегодняшней ситуации предприниматели уже оказались подготовлены предыдущими санкциями.

**– Как Агентством сегодня выстраивается международное сотрудничество? Есть ли заинтересованность иностранных инвесторов?**

– Для региона работа с иностранными инвесторами всегда являлась системной. Конечно, вектор работы изменился, но дружественные нам страны по-прежнему проявляют интерес к деловому сотрудничеству, и связи с ними только укрепляются. Сейчас мы видим интерес со стороны Турецкой Республики, Китая. После приезда главы КНР Си Цзиньпина в марте этого года активизировались проекты, которые находились на стадии переговоров. В частности, китайская Shandong Chuangxiang начинает стройку промпарка для глубокой переработки зерна на Кубани. Все соглашения по этому поводу уже подписаны. Мы находимся на стадии переговоров с турецкими компаниями по созданию предприятий в сфере пищевой, химической и металлургической промышленности. Мы всегда открыты для сотрудничества как с российскими, там и зарубежными партнёрами и, со своей стороны, сделаем всё, чтобы вести бизнес на Кубани любому инвестору было выгодно.



**In** the Southern Federal District the Krasnodar Region ranks first in terms of gross regional product and first in terms of investments. In February 2023, the Krasnodar Region established the Agency for Attraction of Investments, whose task is to attract additional investments to the Krasnodar Region and to promote a favorable investment climate in the region, thus creating added value for investment projects. In an interview with the head of the Agency, YULIA PRIKHODKO, we will talk about how the goals are being achieved.

**YULIA PRIKHODKO:  
“WE ARE  
CREATING  
COMFORTABLE  
CONDITIONS FOR  
THE INVESTOR”**

– *Yulia, the Agency for Attraction of Investments is a very young organization. Before it was created, the region received an average of more than 500 billion roubles in investments annually, last year’s results were a record 690 billion roubles since the Olympics. What was the purpose of creating the agency?*

– Krasnodar region has implemented the regional investment standard 2.0. Within the framework of this standard it was necessary to create a specialized organization for attracting and supporting investment projects.

Before the appearance of the agency, the region operated the Center for Support of Investment Projects, which worked on the “incoming stream”. We have ambitious plans to increase the amount of attracted investments to 1 trillion roubles per year. We must use the competitive advantages of the region and create all conditions for new partners to increase the volume of investments by attracting new projects to the region, not only at the expense of those investors who come through the relevant departments, but also through our own systematic and active work with investors.

– *Please tell us about the mechanisms for attracting investors that are currently being implemented at the Agency.*

– We have an investment map that was created before the Agency was established. The map reflects the promising areas for launching

these projects, and our task is to complete this map as much as possible. Certainly, in order to offer something, it is necessary to create this product – to remove all restrictions and risks, to form offers and present them at all kinds of profile forums, exhibitions and conferences. For example, in May this year we were a partner of the forum “Russia – Turkey: the vector of strategic partnership and business interaction”, and also took part in the forum of industrial communities in Krasnodar “Festival of Russian brands”.

The Agency carries out systematic work on the analysis of communities and the study of regional markets in order to provide investors with all the necessary information and detailed calculations of the payback period of the business. We regularly visit the business councils of each municipality and tell them about our opportunities. And as practice shows, we get excellent results. Several projects that are now being implemented in the region were launched directly after these visits.

In addition, we work closely with legal companies that support investors, we have signed agreements under which we receive information and communicate with investors, offering our services.

We also actively use such institutions as the Export Support Center, the Russian Export Center, participate in seminars “An Hour with a Trade Representative” helping trade representatives to correctly orient an investor of this or that friendly state to cooperate with us.

As our experience shows, an investor can be found anywhere, the main thing is to interest him.

– *And what assistance is currently being provided in the region? And how does the Agency help to receive them?*

– More than 120 basic forms of state support measures are implemented on the territory of the region. I would like to emphasize that our main advantage is the principle of “one stop shop”, i.e. despite the fact that the Agency itself does not pay subsidies, the investor, when applying to us, is relieved of the need to look for various development institutions on his own. We contact the executive authorities ourselves, help with the paperwork and advise on the support measures that the entrepreneur can count on.

In general, there are three main blocks in the Agency’s work when investors ask for support. Firstly, we carry out a full audit of the land, we obtain all the extracts ourselves, if necessary, we help to change the type of permitted use, provide detailed information about the master plan and the forthcoming changes, so that the investor is aware of all the possible changes and minimizes the risks. Secondly, solving resource problems – our experts independently formulate applications for technological connection to engineering networks, which relieves the investor of a serious burden and helps to make the application correctly, reducing the cost

of the project and time. And, of course, comprehensive assistance in the measures of state support, assistance in obtaining it. And all this free of charge. The investor can do his business and we take care of all the organizational work.

– ***How do you evaluate the results achieved so far?***

– The Agency is currently supervising 107 projects, including those that were transferred to us after our organization was created, with a total investment of 132 billion roubles, and their implementation is expected to create about 10 thousand jobs.

And by our own efforts we have already attracted 14 new projects with an investment volume of about 50 billion roubles. During their implementation it is planned to create 2.5 thousand jobs, and another 30 projects are currently being developed.

I can say that these are very good indicators. And if the work continues at the same pace, by the end of the year we will significantly exceed the initially set KPI.

Today are the main projects that we have attracted are being implemented in the food industry, logistics, sports, health resorts and tourism business.

For example, one of the major projects is the Krasnodar Starch Factory in the Krasnoarmeisky district. The amount of investment is 28 billion roubles and 300 jobs will be created. Another interesting project, which is being implemented together with an investor, is the construction of a multifunctional plant for the production of vegetable oil, which will also produce other types of food products. The volume of

investment in this project exceeds 2 billion roubles and 72 jobs will be created.

Undoubtedly, many people associate the Krasnodar region with the agro-industrial complex, resorts and tourism. However, we have set ourselves the task of developing not only agriculture, but also other branches of industry, including high-tech areas such as IT. We are now creating an IT park in the region and we are contributing to the cluster development of this industry in every possible way.

– ***Krasnodar region is one of the leading regions in the country in terms of the number of people employed in small and medium businesses. Do you think that this trend will continue?***

– If an investor comes to the region, creates at least one job and invests in the economy of the Krasnodar region, he is our client. We work with such a company on the same terms as we do with companies implementing large projects worth billions of dollars, and the businessman receives exactly the same amount of services from us. Each investor is important to us. The SME sector is the engine of the country's economy and, of course, our main task is to accelerate its development.

– ***Today in Russia there is a large-scale program of import substitution. What is the situation in the Krasnodar region?***

– Enterprises of the Krasnodar region actively participate in this process and successfully implement it. All the necessary conditions have been created. The region is ready to provide free land for large investment projects related to import substitution. If such

projects are implemented in industry, the cost subsidy is about 30%. We have talked to many companies and they are enthusiastic. Many companies in our region, especially in the food industry, are already actively expanding their assortment. It's easy for anyone to notice, just by walking into a grocery store.

To some extent, 2014, when the first economic sanctions were imposed, played into the hands of entrepreneurs. Immediately after that there was a boom in cheese production in the Krasnodar region, and the entrepreneurs were already prepared for today's situation by the previous sanctions.

– ***How is the agency building international cooperation today? Is there interest from foreign investors?***

– For the region, work with foreign investors has always been systematic. Of course, the vector of work has changed, but friendly countries are still interested in business cooperation and relations with them are getting stronger. Now we see the interest of the Republic of Turkey in China. After the arrival of Chinese President Xi Jinping in March this year, the projects that were under negotiation became more active. In particular, China's Shandong Chuangxiang is starting to build an industrial park for deep processing of grain in Kuban. All the relevant agreements have already been signed. We are negotiating with Turkish companies to establish enterprises in the food, chemical and metallurgical industries. We are always open to cooperation with Russian and foreign partners, and we will do our best to make business in Kuban profitable for any investor.

**Реализованный инвестиционный проект в Новороссийском районе.  
Винодельческое предприятие полного цикла  
с собственными виноградниками**



# 30 ЛЕТ ЭКСПЕРТИЗЫ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА УХОДОВОЙ КОСМЕТИКИ



КОМПАНИЯ «РУССКАЯ КОСМЕТИКА» ВХОДИТ В **ТОП-10**  
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ УХОДА ЗА ТЕЛОМ.

Собственные торговые марки компании широко представлены не только в ведущих торговых сетях России, но и на рынках стран СНГ и Балтии, а также в европейских, арабских и азиатских странах.



**30** лет успешной истории



**16** стран-экспортёров



**300+** сотрудников



**4+** млн единиц производимой продукции  
ежемесячно



**700+** наименований  
парфюмерно-косметических средств



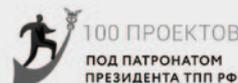
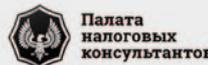
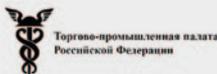
# Tax & Legal

management



**Tax & Legal** management – Команда юристов, налоговых консультантов, экспертов, адвокатов, аудиторов. Специализируемся в налоговом консалтинге и урегулировании сложных налоговых спорах, в коммерческих и корпоративных спорах, разрешаем юридические задачи, связанные с уголовно-правовыми рисками и банкротством, а также предоставляем комплексное юридическое обслуживание бизнеса и частных лиц.

Мы принимаем непосредственное участие в законопроектной работе и Экспертных советах РФ.



## Tax

### Налоговая практика

Разрешение налоговых споров

Сопровождение налоговых комиссий

Налоговое консультирование

Представительство в госорганах и защита по уголовным делам о налоговых преступлениях

Налоговое структурирование бизнеса и активов

Налоговый аудит

## & Legal

### Юридическая практика

Разрешение коммерческих и корпоративных споров в арбитражных судах и судах общей юрисдикции

Банкротство и антикризисная защита бизнеса

Структурирование сделок и защита активов

Защита руководителей и участников юридических лиц от привлечения к субсидиарной ответственности

Взаимодействие с государственными и правоохранительными органами

Юридическое сопровождение бизнеса

## Management

### Антикризисное управление

Due diligence

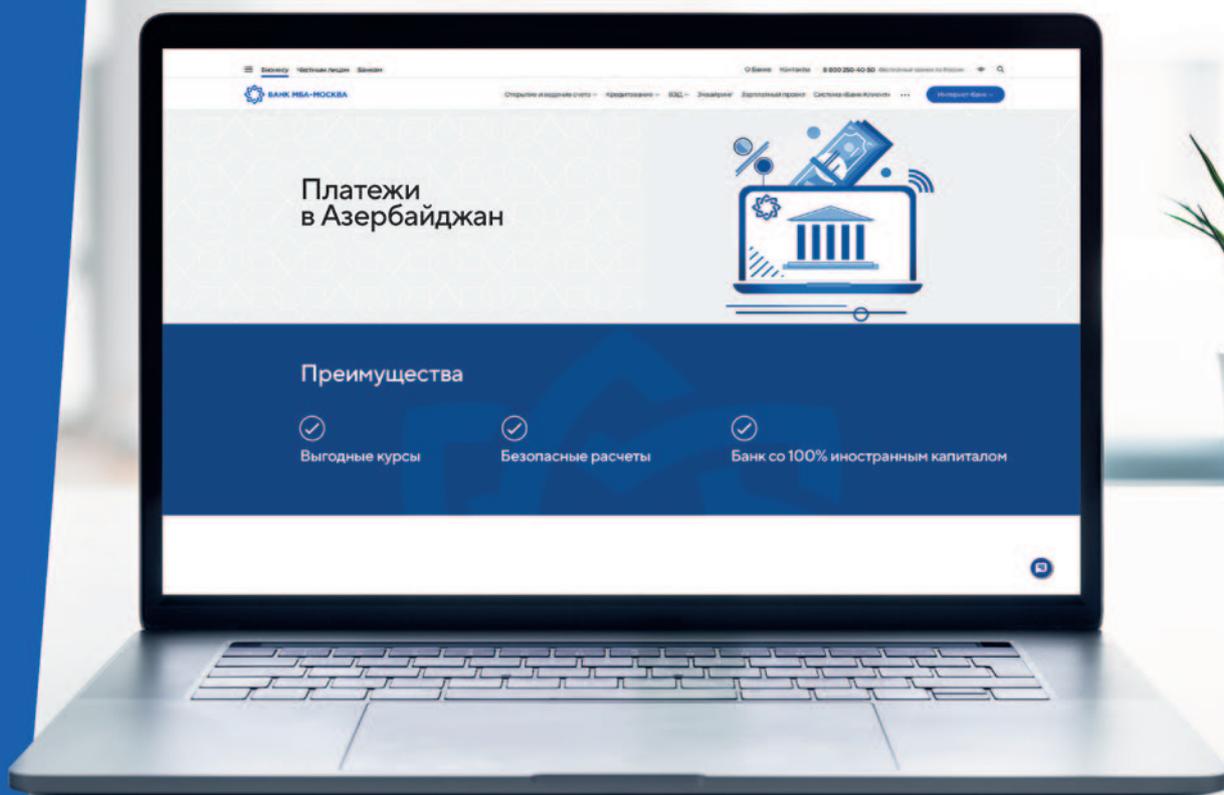
Compliance

Консультации в отношении территориальных и секторальных санкций

Российские «антисанкции» и контрмеры

Релокация и редомициляция бизнеса

Перенастройка бизнес-структуры и бизнес-процессов



# ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Турцию, Грузию,  
Кыргызстан, Китай и Белоруссию  
для юридических лиц

**8 800 250-40-50**

**ibam.ru**

**ard.moscow**

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.  
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.  
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО.

Реклама.

6+



**БАНК МБА-МОСКВА**