www.tpprf.ru www.tpp-inform.ru

russian business GUIDE

2(24) June 2016

Sergey Pomelov: We create a leading company

segezha group

WORLD TRADE CENTER
CROWNE PLAZA

World Trade Center — a Mecca for domestic and international business

The World Trade Center (Moscow) in its over 35-year history has become a real Mecca for domestic and foreign business, organizers and participants in various events as well as a venue for both efficient work and great leisure.

Established in 1979, the Moscow-based World Trade Center became the first multipurpose complex in the USSR and then in Russia — a real city within the city, featuring residential apartments, hotel rooms, congress and exhibition space, shopping galleries, restaurants and many other facilities.

Since its foundation, the Center has been hosting milestone Russian and international events and has been home to offices of the world famous companies. It has been awarded numerous government awards and recognized by its Russian and international counterparts. In 2012, the WTC claimed the Russian Government award for the quality of services, production and highly efficient management.

Outstanding infrastructure of the Center allows hosting events of various formats — both business and entertaining — international congresses, conferences and symposia, business meetings, presentations, receptions and shows. The WTC congress facility has 30 halls and meeting rooms of various floor area packed with the cutting edge equipment among which is the Mercury Hall with the capacity of up to 1,500 people.

Continued on p. 34

Центр международной торговли — Мекка для отечественного и зарубежного бизнеса

Центр международной торговли за свою более чем 35-летнюю историю стал настоящей Меккой для отечественного и зарубежного бизнеса, организаторов и участников мероприятий — местом, где спорится работа, а отдых легок и комфортен.

Возведенный в 1979 году ЦМТ стал первым в СССР, а потом и в России многофункциональным комплексом — настоящим городом в городе, объединив в себе жилые апартаменты, гостиничные номера, конгрессно-выставочные площади, торговые галереи, рестораны и многое другое.

С момента открытия в нем проходят знаковые российские и международные события, располагаются офисы всемирно известных компаний. Его заслуги отмечены большим числом правительственных благодарностей, отраслевых российских и международных наград. В том числе в 2012 году ЦМТ присуждена Премия правительства Российской Федерации в области качества за достижение значительных результатов в области качества продукции и услуг и внедрение высокоэффективных методов менеджмента качества.

Уникальная инфраструктура Центра позволяет проводить мероприятия самого разного формата — как деловые, так и развлекательные: международные конгрессы, конференции и симпозиумы, деловые встречи, презентации, банкеты и шоу. Конгресс-центр ЦМТ располагает 30 оснащенными современным оборудованием залами и переговорными комнатами различной площади, среди которых зал «Меркурий» вместимостью до 1500 человек.

продолжение на стр. 34

1—2 June, Kursk, Russia
V Central Russian Economic Forum

1—2 июня, Курск, Россия
V Среднерусский экономический форум

9—10 June, Novosibirsk, Russia
Technoprom-2016 International Forum of Technological Development

9—10 июня, Новосибирск, Россия
Международный форум технологического развития — «Технопром — 2016»

12 June, Russia
Russia Day

12 июня, Россия
День России

16—18 June, St. Petersburg, Russia
St. Petersburg International Economic Forum (SPIEF)

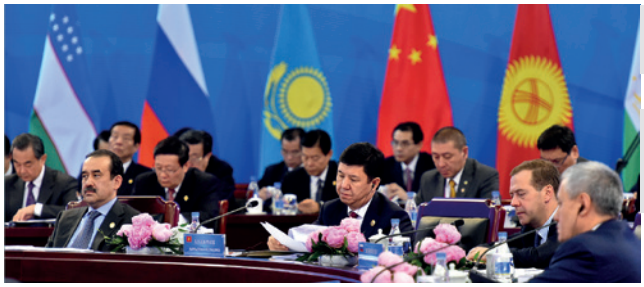
16—18 июня, Санкт-Петербург, Россия
Петербургский международный экономический форум

17 June, Zagreb, Croatia
Eurochambers Board of Directors Meeting

17 июня, Загреб, Хорватия
Заседания руководящих органов Европалаты

22—23 June
SCO Business Council Board Meeting

22—23 июня
Заседание правления Делового совета ШОС



23—24 June, Tashkent, Uzbekistan
SCO Heads of State Meeting

23—24 июня, Ташкент, Узбекистан
Встреча глав государств — членов ШОС

June, Russia, United Kingdom
The 100th Anniversary of the Russo-British Chamber of Commerce

июнь, Россия, Великобритания
100-летие Российско — Британской торговой палаты

20 June, Moscow, Russia
Press conference on the release of collected works by E. M. Primakov

20 июня, Москва, Россия
Пресс-конференция, посвященная выходу в свет собрания сочинений Е.М. Примакова

2 August, Russia
The Prophet Elijah's Day and The Paratroopers' Day

2 августа, Россия
Ильин день и День ВДВ

BUSINESS NEWS
ДЕЛОВАЯ ХРОНИКА 6

RUSSIA — ASEAN
РОССИЯ — АСЕАН 10

PRESIDENT OF RUSSIA VLADIMIR PUTIN
ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ВЛАДИМИР ПУТИН 11

THE VECTOR OF RUSSIA — ASEAN BUSINESS COOPERATION IS IDENTIFIED
ОПРЕДЕЛЕН ВЕКТОР ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЯ — АСЕАН 12

SERGEY KATYRIN: RUSSIA WILL ASPIRE ECONOMIC PARTNERSHIP BETWEEN SCO, EEU AND ASEAN
СЕРГЕЙ КАТЫРИН: РОССИЯ БУДЕТ СТРЕМИТЬСЯ К СОЗДАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА МЕЖДУ ШОС, ЕАЭС И АСЕАН .. 16

IGOR MORGULOV: REINFORCING THE ASIAN PIVOT OF OUR FOREIGN POLICY — A CONSCIOUS CHOICE
ИГОРЬ МОРГУЛОВ: УСИЛЕНИЕ АЗИАТСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ НАШЕЙ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ — ЭТО ОСОЗНАННЫЙ ВЫБОР 18

GO EAST! OR WHAT WE MISSED ABOUT ENGLISH SLANG
GO EAST! ИДЕМ НА ВОСТОК, ИЛИ ЧТО МЫ ПРОПУСТИЛИ В АНГЛИЙСКОМ СЛЕНГЕ 24

NIKOLAY VOLOBUYEV: SINGAPORE'S COOPERATION OPPORTUNITIES — IMPORTANT RESOURCE FOR RUSSIAN BUSINESS
НИКОЛАЙ ВОЛОБУЕВ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СИНГАПУРА — СЕРЬЕЗНЫЙ РЕСУРС ДЛЯ БИЗНЕСА РОССИИ 28

RUSSIA'S CONGRESS AND CONVENTION MARKET REFOCUSED
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ РЫНОК РОССИИ МЕНЯЕТ ОРИЕНТИРЫ 32

12+

CCI–INFORM:
Russian Business Guide
Деловое издание на русском и двенадцати иностранных языках (английский, испанский, итальянский, французский, арабский, иврит, китайский, персидский, сербский, турецкий, хорватский)

ИЗДАТЕЛЬ: ООО «ТПП-ИНФОРМ»
РЕДАКЦИОННАЯ ГРУППА:
Сергей Небренчин, Александр Шкирандо, Владимир Губернаторов, Владимир Падалко, Ольга Чупракова, Михаил Грунин
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: Марина Дроговейко
РЕДАКТОР НОМЕРА: Мария Качевская
ДИЗАЙН/ВЕРСТКА: Константин Михайлов
ПЕРЕВОД: «ТИС ИНТЕРНЭШНЛ»

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
109012, Москва, ул. Ильинка, 5/2
ТЕЛ. (495) 620-03-61, 620–02–59
E-MAIL: press@tpp-inform.ru
WEBSITE: www.tpp-inform.ru

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН В РОСКОМНАДЗОРЕ, РЕГ. НОМЕР ПИ №ФС77-65272 ОТ 12 АПРЕЛЯ 2016 ГОДА.

World Trade Center — a Mecca for domestic and international business
Центр международной торговли — Мекка для отечественного и зарубежного бизнеса 1, 34

Domestic tourism
Внутренний туризм 37

Domestic tourism: will Russians forget Turkey and Egypt?
Внутренний туризм в России: забудут ли россияне Турцию и Египет? 38

Crimea's Minister of Tourism Sergey Strelbitsky: Every tourist is a small investor
Министр туризма Крыма Сергей Стрельбицкий: «Каждый турист — наш маленький инвестор» 44

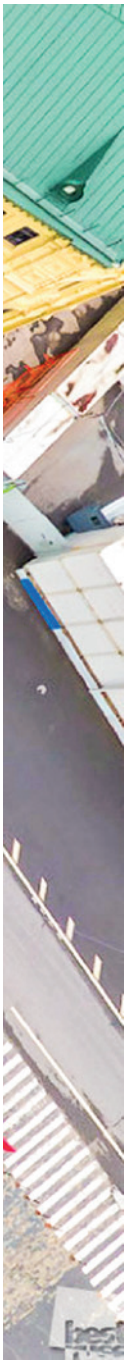
Stavropol Krai: Russia's recreation treasure trove
Ставропольский край: здравница России 50

Sergey Kalmykov: We are ready for domestic tourism growth
Сергей Калмыков: мы готовы к росту рынка внутреннего туризма 52

Timber Complex of Russsia
Лесопромышленный комплекс России ..59

Victor Evtukhov: Russia's timber industry complex to gain new development strategy till 2030
Виктор Евтухов: у лесного комплекса появится новая стратегия на период до 2030 года 58

Sergey Pomelov: We create a leading company
Сергей Помелов: мы создаем компанию-лидер 60



CCI–Inform: Russian Business Guide Business edition in Russian and twelve foreign languages (English, Spanish, Italian, French, Japanese, Arabic, Hebrew, Chinese, Persian, Serbian, Turkish, Croat)

Publisher: CCI–Inform
Editorial group: Sergey Nebrenchin, Alexander Shkirando, Vladimir Gubernatorov, Vladimir Padalko, Olga Chuprakova, Michael Grunin
Project manager: Marina Drogoveiko
Copy editor: Maria Kachevskaya
Layout: Konstantin Mikhailov
Translation: TIS International, LLC

Editor's office:
5/2, Ilyinka street, Moscow, 109012
Tel. (495) 620-03-61, 620–02–59
E-mail: press@tpp-inform.ru
Website: www.tpp-inform.ru

The magazine is registered by Roscomnadzor, reg. number ПИ № ФС77-65272 of April 12, 2016.

The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation marks the Russian Entrepreneurship Day with extensive business program

The Expocentre Central Exhibition Complex hosted the celebration of the Russian Entrepreneurship Day on 26–27 May 2016. The event was organized by the Russian Ministry of Economic Development, the Chamber of Commerce and Industry and the Expocentre exhibition complex.

The theme of the plenary session was 'DEVELOPING PRODUCTION MEANS DEVELOPING THE COUNTRY!' It has been dedicated to developing small and medium production businesses, quality of final goods, works and services, training of personnel for the production sphere and making entrepreneurship work more prestigious. For the first time within the Russia Entrepreneurship Day celebrations, the Choice of Russian Businessmen award was presented to the best banking program for small and medium business. The practical part featured B2B-meetings of representatives of innovative businesses of Russia, China and the EU countries (within the first Russian Congress of Innovative Infrastructure), businessmen taking part in implementation of the state decrees, thematic training sessions and trainings, master classes on the most topical business management issues and the 'Metal Processing — 2016' exhibition.

The event was concluded with the awards ceremony honoring the winners of the National Best Entrepreneur Prize 'Golden Mercury' — 2015.

Торгово-промышленная палата РФ отметила День российского предпринимательства обширной деловой программой

26–27 мая 2016 года в ЦВК «Экспоцентр» состоялось празднование Дня российского предпринимательства. Организаторами мероприятия выступили Министерство экономического развития Российской Федерации, Торгово-промышленная палата Российской Федерации и ЦВК «Экспоцентр».

Основная тема пленарного заседания — «РАЗВИВАЕМ ПРОИЗВОДСТВО — РАЗВИВАЕМ СТРАНУ!». Оно было посвящено развитию производственного малого и среднего бизнеса, качеству производимой продукции, товаров, работ и услуг, подготовке рабочих кадров для производственной сферы, повышению престижа предпринимательского труда.

Впервые в рамках празднования Дня российского предпринимательства состоялся конкурс «Предприниматели страны выбирают» — на лучшую банковскую программу для малого и среднего бизнеса — 2016.

Практическая часть была представлена B2B-встречами представителей инновационного бизнеса России, Китая и стран ЕС (в рамках первого Российского конгресса инновационной инфраструктуры), предпринимателей, участвующих в реализации государственного заказа, тематическими обучающими сессиями и тренингами, мастер-классами по наиболее актуальным вопросам ведения бизнеса, выставкой «Металлообработка–2016».

Вечером состоялась торжественная церемония награждения лауреатов Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» по итогам 2015 года.

Владимир Путин принял участие в пленарном заседании съезда Общества русской словесности

Деятельность Общества русской словесности, образованного в 2016 году, направлена на консолидацию усилий ученых, педагогов, деятелей культуры, мировой общественности для сохранения ведущей роли русского языка и литературы в воспитании подрастающего поколения, укрепления единого культурно-образовательного пространства, развития лучших традиций отечественного гуманитарного образования и культурно-просветительской деятельности. Председателем Общества является Патриарх Московский и всея Руси Кирилл.

kremlin.ru

Vladimir Putin takes part in the plenary session of the Russian Literature and Language Society Congress

The Russian Literature and Language Society was established in 2016 to consolidate the efforts of scholars, teachers, cultural figures and the global community to preserve the leading role of the Russian language and literature in educating young people, strengthening common cultural and education space, and developing the best traditions of Russia's liberal arts education, and cultural and educational activity. The Society is presided by the Patriarch Kirill of Moscow and All Russia.

kremlin.ru

The CCI of Russia held the Russian-Ghanaian business forum

The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation held the Russian-Ghanaian business forum.

Vice-President of the CCI of Russia Vladimir Padalko said that Russia and Ghana established friendly relations. Ghana is the 6th trade partner of Russia among the sub-Saharan African countries. In 2015, bilateral trade increased by 32% compared to 2014 and totaled USD 216 million.

Promising areas of bilateral trade, economic and investment cooperation between our countries could be mining, energy, housing, transport infrastructure, agriculture, information technology and telecommunications, tourism, health etc.

Director General of the State Commission on Mineral Resources of Ghana Anthony Aubin expressed confidence that the forum will bring both sides useful business contacts, which only strengthen the scheduled visit of the Russian delegation to Ghana in September this year.

В ТПП РФ прошел Российско-Ганский бизнес-форум

В Торгово-промышленной палате РФ прошел Российско-Ганский бизнес-форум. В состав ганской делегации вошли представители сельскохозяйственного блока, в том числе производители и переработчики какао, фермерских хозяйств и рыболовства, транспортно-логистических структур, специалисты в области недропользования. Вице-президент ТПП РФ Владимир Падалко отметил, что отношения между Россией и Ганой можно рассматривать как дружественные и партнерские. За последние годы между странами выстроен конструктивный диалог на политическом уровне как в двустороннем, так и в многостороннем форматах. Гана является 6-м торговым партнером России среди стран Африки южнее Сахары. В 2015 году двусторонний товарооборот увеличился на 32% по сравнению с 2014 годом и составил 216 млн долл. США.

В качестве перспективных направлений двустороннего торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества можно рассматривать горнодобывающую промышленность, энергетику, строительство жилья, ЖКХ, создание транспортной инфраструктуры, сельское хозяйство, сферу информационных технологий и телекоммуникаций, туризм и здравоохранение.

Генеральный директор Государственной комиссии по минеральным ресурсам Ганы Энтони Аубинн выразил уверенность, что форум принесёт обеим сторонам полезные деловые связи, которые лишь укрепятся к запланированному визиту российской делегации в Гану в сентябре текущего года.

Russia now has Agency for Technological Development

On 26 May, Russia's Prime Minister Dmitry Medvedev signed a decree establishing the Agency for Technological Development. "I have signed the decree to create the Agency for Technological Development", — Medvedev stated at a government meeting, according to the Russian Government website.

According to the Prime Minister, the new structure will be engaged in the development of hi-tech industrial production, as well as "will help our companies to obtain patents for know-how, make for promoting projects which stipulate localization of technologies in Russia, support our business when carrying out licensing deals and setting up coproductions".

"All this, I hope, will make for the import substitution, increase of competitiveness of our companies due to their modernization, the growth of non-oil exports that remains the most important direction of development of the Russian economy", — Medvedev said.

В РФ создано Агентство по технологическому развитию

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев 26 мая подписал распоряжение о создании Агентства по технологическому развитию. «Я подписал распоряжение по созданию Агентства по технологическому развитию», — заявил Медведев на заседании правительства, сообщил сайт кабмина России.

По словам премьера, новая структура займется развитием высокотехнологичного производства промышленной продукции, «будет помогать нашим компаниям в получении патентов на ноу-хау, содействовать продвижению в РФ проектов, которые предусматривают локализацию технологий, поддерживать наш бизнес при проведении лицензионных сделок, создании совместных производств».

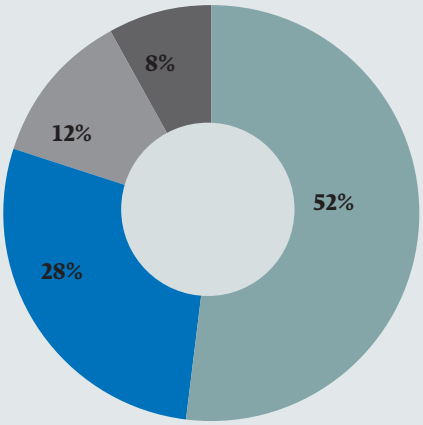
«Все это, надеюсь, будет способствовать импортозамещению, повышению конкурентоспособности наших компаний за счет их модернизации, росту несырьевого экспорта, что остается важнейшими направлениями развития российской экономики», — заявил Медведев.

Poll:

The annual St. Petersburg International Economic Forum is to take place on 16–18 June 2016 on the theme — Capitalizing on the New Global Economic Reality.

What are the global economic prospects?

Aggravation of the financial and economic crisis
Economic growth
Disintegration of the world economic system
Difficult to answer



Опрос:

16–18 июня состоится очередной Петербургский международный экономический форум, его тема «На пороге новой экономической реальности».

Что ждет глобальную экономику?

Обострение финансово-экономического кризиса
Экономический рост
Распад мировой экономической системы
Затрудняюсь ответить

Medvedev agrees to extend food ban responding to Russian agricultural business requests

Russia's Prime Minister Dmitry Medvedev during a meeting with the board of RUIE (Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs) has ordered to prepare draft proposals on extending food embargo till the end of 2017, the press service of the Russian Government reports.

"I've asked to prepare proposals on extending countermeasures not by one year but until the end of 2017. An address to the president and the government resolution framing the required decision will be prepared. Therefore those who are engaged in agricultural business will now be able to plan their investments for a longer term, that was what they repeatedly asked for ", — Medvedev said.

At the same time, the Prime Minister has noted that ensuring stable economic conditions for successful business is much more important than any privileges and preferences.

"Businessmen at different levels told me and my colleagues that the stability principle is more important than privileges and preferences. Thus, sound approaches and stable regulation create the most crucial conditions for business development. In general, to which extent the state is able to provide predictability of rules in the market, as well as stability of tax system and guarantees of the businessmen rights protection — all this defines the climate in the market", — the head of the government emphasized.

According to him, the main indicator is the number of private companies willing to work in Russia. "The state, of course, doesn't let anyone offend these companies as it owns them, and we have plenty of such companies. But if we see more private companies emerging, we're going in the right direction", — he has noted.

Медведев пошел навстречу просьбам агробизнеса РФ о продлении продэмбарго

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев в ходе встречи с бюро правления РСПП поручил подготовить предложения по продлению продовольственного эмбарго до конца 2017 года, сообщила пресс-служба кабмина РФ.

«Я поручил подготовить предложения по продлению ответных мер не на год, а до конца 2017 года. Будет подготовлено обращение к президенту и оформляющее необходимое решение постановление правительства. Поэтому те, кто занимается сельскохозяйственным бизнесом, получат более длительный, дальний горизонт планирования инвестиций, о чем неоднократно просили аграрные компании», — сказал Медведев. В то же время он заметил, что обеспечение стабильности экономических условий для успешного ведения бизнеса гораздо важнее всяких льгот и преференций.

«Предприниматели на разном уровне и мне, и моим коллегам говорили, что важнее льгот и преференций — сам принцип стабильности. Именно устойчивость подходов, стабильность регулирования создает важнейшие условия развития бизнеса. Вообще, насколько государство способно обеспечить предсказуемость правил на рынке, стабильность налоговой системы, гарантий защиты прав предпринимателей — это все и определяет климат», — подчеркнул глава правительства.

По его словам, важнейшим показателем является количество частных компаний, которые хотят работать в России. «Государство свои компании в обиду, конечно, не дает, потому что государство является их собственником, и у нас их весьма немало. Но если частных компаний становится больше, значит, мы идем в правильном направлении», — отметил он.

RUSSIA ASEAN
РОССИЯ АСЕАН

President of Russia Vladimir Putin:

"Our common task is to bring our economies closer together, strengthen trade and investment ties, and create the conditions needed for launching new projects. We are working in close dialogue with the business community on this and will continue to do so.

<... > we have all we need to give a new boost to our business ties. Russia has drawn up a roadmap that encompasses 57 concrete projects aimed at establishing joint technology and innovation alliances.

<... > Russia is also willing to join any development initiative in ASEAN. I am referring above all to our assistance in the implementation of the Master Plan on ASEAN Connectivity, which stipulates the development of energy, transportation and information infrastructure in the region.

<... > I am convinced that our business communities will continue to contribute to the development of multifaceted Russia-ASEAN economic cooperation."

From the speech at the meeting with representatives of the Russia-ASEAN Business Forum

Президент России **Владимир Путин:**

«Наша общая задача — содействовать сближению экономик, укреплять торговые и инвестиционные связи, создавать условия для запуска новых проектов. Эта работа ведется и будет вестись в тесном диалоге с предпринимательским сообществом.

<... >в наших силах придать дополнительный импульс дальнейшему развитию деловых связей. Российской стороной подготовлена «дорожная карта», она насчитывает 57 конкретных проектов, направленных на формирование совместных технологических и инновационных альянсов.

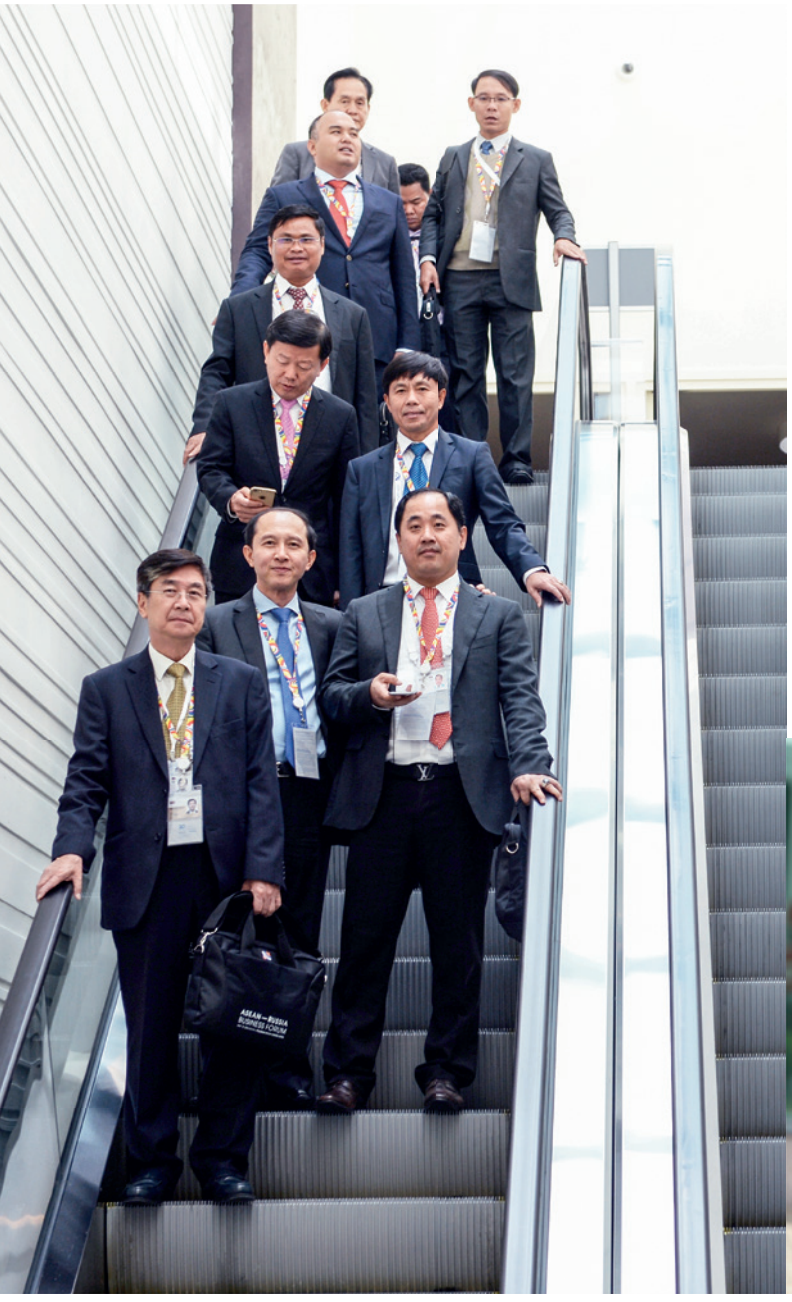
<... > Россия также готова подключиться к инициативам по развитию региона АСЕАН в целом. Прежде всего, содействие в реализации Генерального плана взаимосвязанности АСЕАН, который предусматривает развитие энергетической, транспортной и информационной инфраструктуры региона.

<... > Убежден, бизнес-круги будут и далее активно участвовать в развитии многопланового экономического сотрудничества между Россией и АСЕАН».

Из выступления на встрече с представителями Делового форума Россия — АСЕАН

THE VECTOR OF RUSSIA — ASEAN BUSINESS COOPERATION IS IDENTIFIED

THE BUSINESS FORUM OF THE RUSSIAN FEDERATION AND MEMBER NATIONS OF THE ASSOCIATION OF SOUTHEAST ASIAN NATIONS (ASEAN) WAS HELD IN SOCHI ON 19 MAY 2016 AS PART OF THE 2016 ASEAN — RUSSIA SUMMIT. THE BUSINESS FORUM FOCUSED ON DEVELOPING TRADE AND ECONOMIC RELATIONS, STRENGTHENING INVESTMENT POTENTIAL AND INTENSIFYING BUSINESS COOPERATION BETWEEN THE LEADING REPRESENTATIVES OF BUSINESS, PUBLIC, POLITICAL AND EXPERT CIRCLES OF RUSSIA AND ASEAN MEMBERS.



The Forum was attended by more than 400 delegates from 16 countries, including Indonesia, Thailand, Vietnam, Japan, China and Singapore. The participants included representatives of governments, business circles, distinguished expert communities and international organizations. The forum was covered by 156 journalists from twelve countries.

The ASEAN — Russia Business Forum opened with two panel discussions. The panel "Towards New ASEAN — Russia Economic Partnership: Essential Tools, Mechanisms, and Drivers of Growth" was moderated by Russian First Deputy Minister of Economic Development Alexey Likhachev and Chairman of the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Indonesia Rosan Perkasa Roeslani. The discussion participants included Republic of Tatarstan President Rustam Minnikhanov, acting Tula Region Governor Alexey Dumin,

Определен вектор делового сотрудничества **Россия — АСЕАН**

19 мая 2016 года в Сочи в рамках саммита Россия — АСЕАН 2016 прошел Деловой форум Российской Федерации и стран — членов Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), посвященный развитию торгово-экономических связей, усилению инвестиционного потенциала, активизации делового сотрудничества между ведущими представителями предпринимательских, общественно-политических и экспертных кругов России и государств — членов АСЕАН.

В работе форума приняли участие свыше 400 делегатов из 16 стран мира, включая Индонезию, Таиланд, Вьетнам, Японию, Китай и Сингапур. Среди участников были представители власти и бизнес-кругов, авторитетных экспертных сообществ и международных организаций. Работу форума освещали 156 журналистов из 12 стран.

Открылся Деловой форум Россия — АСЕАН двумя панельными дискуссиями. Модераторами панели «К новому экономическому партнерству Россия — АСЕАН: необходимые инструменты, механизмы и драйверы роста» стали первый заместитель министра экономического развития РФ Алексей Лихачев и председатель Торгово-промышленной палаты Республики Индонезия Росан Перкаса Руслани. В дискуссии приняли участие президент Республики Татарстан Рустам Минниханов, временно исполняющий обязанности губернатора Тульской области Алексей Дюмин, губернатор Московской области Андрей Воробьев, директор сингапурской компании Silverlake Global Payments Sdn. Bhd. Дато М. Реджуан Кушаири, старший вице-президент компании Charoen Pokphand Foods Public Сомбат Тхиратракунчай и другие эксперты и топ-менеджеры крупных компаний. Панельная сессия «Российский экспортный потенциал: реализация стратегических приоритетов развития государств — членов АСЕАН» была посвящена поиску новых возможностей участия российских компаний в национальных программах индустриального развития стран АСЕАН и формированию финансового инструментария, необходимого для участия российского бизнеса в различ-

Moscow Region Governor Andrey Vorobiev, Director of Singapore's Silverlake Global Payments Sdn. Bhd. Dato' M. Redzuan Kushairi, Senior Vice President of Charoen Pokphand Foods Public Sombat Thiratrakoolchai and other experts and senior executives from major companies. The panel session "Russia's Export Potential: Implementing the Strategic Priorities of ASEAN Member States" searched for new opportunities for Russian companies to take part in the national industrial development programmes of ASEAN nations and to establish the financial tools required for Russian business to take part in different projects in the region. The session was moderated by Director of International Projects at the Russian Export Center Mikhail Mamonov and Adviser on Strategic Partnerships with Multilateral Development Institutions of the World Bank Gilles Alfandari.

The Forum concluded with the plenary session "ASEAN — Russia Partnership in the New Integration Architecture of the Asia-Pacific Region: Opportunities for Businesses". The moderator, President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Sergey Katyrin, focused on the special aspects of integration processes in the Asia-Pacific region and the interaction of key blocs — the Eurasian Economic Union, the Shanghai Cooperation Organisation and ASEAN. ASEAN Secretary-General Le Luong Minh, Minister of Economic Development of the Russian Federation Alexey Ulyukayev, Shanghai Cooperation Organisation Secretary-General Rashid Alimov, Eurasian Development Bank Management Board Chairman Dmitry Pankin, Asian Infrastructure Investment Bank President Jin Liqun, Member of the ASEAN Business Advisory Council and Vice President of the Lao National Chamber of Commerce and Industry of Oudet Souvannavong and other speakers all shared their visions of the current situation and future prospects.

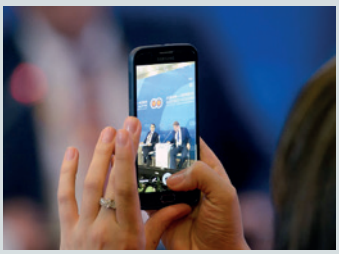
"I believe that this format has great potential in terms of the prospects that it creates for intensifying interregional integration," Russian Presidential Adviser Anton Kobyakov noted.

As part of the ASEAN — Russia Business Forum, several key international agreements were signed and Russian participants held bilateral meetings with their foreign partners. The Forum participants noted that there is enormous potential to develop cooperation between Russia and ASEAN nations. According to the Russian Export Centre (REC), "it can be said with a degree of certainty that within five years Russia could hold an up to 10% share of the export market of ASEAN nations." REC representatives are confident that all the preconditions are currently in place for a real breakthrough on the ASEAN markets with non-raw commodity exports serving as the driver. ASEAN countries are interested in Russian products and large-scale programmes are underway to modernize social, transportation and industrial infrastructure. Russian companies could find their niches in these projects as well, returning to the markets that were once dominated by the Soviet Union. Commenting on the results of the Business Forum, Sergey Katyrin noted: "The vector of the ASEAN — Russia business cooperation has been identified. The declaration made by the Business Forum was approved by its participants." ASEAN Secretary-General Le Luong Minh emphasized that "ASEAN nations are committed to building a comprehensive cooperation programme that would cover all aspects of our relations. We continue to develop close cooperation with Russia taking into account the potential that exists in the economies of our region."

"...ALL THE PRECONDITIONS ARE CURRENTLY IN PLACE FOR A REAL BREAKTHROUGH ON THE ASEAN MARKETS WITH NON-RAW COMMODITY EXPORTS SERVING AS THE DRIVER"

Following Roscongress news releases

«...СЕЙЧАС ЕСТЬ ВСЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОВЕРШИТЬ НАСТОЯЩИЙ ЭКСПОРТНЫЙ РЫВОК НА РЫНКИ АСЕАН, И ДРАЙВЕРОМ СТАНЕТ ИМЕННО НЕСЫРЬЕВОЙ ЭКСПОРТ»



ных проектах в регионе. Сессию модерировали директор по международным проектам Российского экспортного центра Михаил Мамонов и советник по стратегическому партнерству с многосторонними институтами развития Всемирного банка Жиль Альфандари.

Завершился форум пленарным заседанием «Партнерство Россия — АСЕАН в новой интеграционной архитектуре Азиатско-Тихоокеанского региона: возможности для бизнеса». Президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катырин, выступив модератором, сконцентрировал внимание участников на особенностях интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе, взаимодействии ключевых блоков — ЕАЭС, ШОС и АСЕАН. Своим видением сложившейся ситуации и перспектив поделились генеральный секретарь АСЕАН Ле Лыонг Минь, министр экономического развития России Алексей Улюкаев, генеральный секретарь Шанхайской организации сотрудничества Рашид Алимов, председатель правления Евразийского банка развития Дмитрий Панкин, президент Азиатского банка инфраструктурных инвестиций Цзинь Лицюнь, член Делового консультативного совета АСЕАН, вице-президент Национальной торгово-промышленной палаты Лаоса Удет Суваннавонг и другие спикеры.

«Считаю, что данный форум имеет большой потенциал с точки зрения перспектив, которые он открывает для углубления межрегиональной интеграции», — отметил советник президента Российской Федерации Антон Кобяков.

В рамках Делового форума Россия — АСЕАН было подписано несколько важных международных договоров, а также проведены двусторонние встречи между российскими участниками и иностранными партнерами. Участники форума отметили, что потенциал для развития сотрудничества России и стран АСЕАН огромен. По мнению Российского экспортного центра (РЭЦ), «с большой долей уверенности можно сказать, что лет через пять Россия сможет занять до 10% экспортного рынка стран АСЕАН». Представители РЭЦ уверены, что сейчас есть все предпосылки совершить настоящий экспортный рывок на рынки АСЕАН, и драйвером станет именно несырьевой экспорт. В странах АСЕАН есть интерес к российской продукции, там реализуются масштабные программы по модернизации инфраструктуры — социальной, транспортной и индустриальной. И в этих проектах российские компании могут найти свои ниши, вернувшись на рынки, где в свое время доминировал Советский Союз. Комментируя итоги делового форума, Сергей Катырин отметил: «Вектор делового сотрудничества Россия — АСЕАН определен. Декларация делового форума была одобрена его участниками». Генеральный секретарь АСЕАН Ле Лыонг Минь подчеркнул, что «страны АСЕАН стремятся к тому, чтобы создать всеобъемлющую программу сотрудничества, которая охватила бы все стороны наших отношений. Мы продолжаем развивать тесное сотрудничество с Россией, учитывая тот потенциал, который заложен в экономиках нашего региона».

По материалам пресс-службы «Росконгресс»

Sergey Katyrin: Russia will aspire economic partnership between SCO, EEU and ASEAN

The heads of delegations of the ASEAN-Russia Summit member states met with the representatives of ASEAN-Russia Business Forum within the Sochi ASEAN-Russia Summit. Russian President Vladimir Putin opened the meeting with a speech and chaired it.

The head of Russia's Chamber of Commerce and Industry Sergey Katyrin has later reported about the forum's results. The main thing is positive spirit oriented to practical results as well as the conclusion of economic agreements and trade contracts, noted Sergey Katyrin, speaking about the forum. During its thematic sessions the parties have defined the niches of industries where their interests meet. Lots of attention has been paid to high-tech interaction. The participants had a constructive discussion on joint activity in banking, financial and investment spheres.

The essential part of the territory of Russia is located in Asia. Therefore, the Asian vector of the development is one of the main Russian priorities. Asian countries are also interested in expanding relations with this country. In this regard we have huge expectations concerning plans to boost the creation of the infrastructure connecting Europe with Asia.

Economic development of the Far East is another perspective field of cooperation. Participation of ASEAN countries in the development of the region would make for sustainable development of the entire Asian continent. Sergey Katyrin hoped that this discussion will be continued within the Eastern Economic Forum which is scheduled in this September in Vladivostok.

Participants in the Business Forum also discussed changes in international trade system linked to integration processes in Asia and the Pacific. Much attention was paid to the integration project of Russia, Belarus, Armenia, Kazakhstan and Kyrgyzstan — the Eurasian Economic Union. Russia and ASEAN support association of regional integration processes. In 2015, the free trade zone agreement between the EEU and Vietnam was signed.

"...THE ASIAN VECTOR OF THE DEVELOPMENT IS ONE OF THE MAIN RUSSIAN PRIORITIES"

The recent Russian initiative — the agreement on Economic partnership between Russia and ASEAN member states was presented to ASEAN partners. The basis of this document will be formed by specific issues of trade policy, investment cooperation and trade in services, as well as development of interaction in the field of infrastructure and transport and logistics chains and ensuring steady growth.

According to Sergey Katyrin, it is not unlikely that economic partnership between the Shanghai Cooperation Organization, the Eurasian Economic Union and ASEAN will be established on one fine day.

The Business Forum resulted in the Declaration that comprises initiative offers of business community on the stimulation of business cooperation between Russia and ASEAN countries, Sergey Katyrin reported in his summary.

Press service of the Russia's Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation

Сергей Катырин: Россия будет стремиться к созданию экономического партнерства между ШОС, ЕАЭС и АСЕАН

В рамках сочинского саммита Россия — АСЕАН состоялась встреча глав делегаций стран — участниц саммита Россия — АСЕАН с представителями Делового форума Россия — АСЕАН. Ее открыл вступительным словом и вел президент РФ Владимир Путин.

Об итогах делового форума сообщил глава ТПП РФ Сергей Катырин. Главное — это позитивный настрой на практические результаты, на заключение экономических соглашений и торговых контрактов, отметил Сергей Катырин, говоря о прошедшем форуме. В ходе тематических сессий определены отраслевые ниши, в которых интересы сторон сходятся. Большое внимание было уделено вопросу взаимодействия в высокотехнологичных отраслях. Конструктивно прошло обсуждение вопросов совместной деятельности в банковско-финансовой и инвестиционной сферах.

Существенная часть территории России находится в Азии. Поэтому азиатский вектор развития является одним из основных российских приоритетов. Азиатские страны также заинтересованы в расширении своих отношений с Россией. В связи с этим большие надежды возлагаются на планы ускоренного создания инфраструктуры, связывающей Европу и Азию.

Экономическое развитие Дальнего Востока — еще одно перспективное поле для сотрудничества. Участие стран АСЕАН в освоении региона способствовало бы устойчивому развитию всего азиатского континента. Сергей Катырин выразил надежду, что обсуждение этой темы будет продолжено в рамках предстоящего в начале сентября текущего года Восточного экономического форума во Владивостоке.

На деловом форуме обсуждались изменения в системе международной торговли, связанные с интеграционными процессами в АТР. Большое внимание было уделено интеграционному проекту России, Белоруссии, Армении, Казахстана и Киргизии — Евразийскому экономическому союзу. Россия и АСЕАН выступают за сопряжение региональных интеграционных процессов. В 2015 году подписано соглашение о создании Зоны свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом.

«...азиатский вектор развития является одним из основных российских приоритетов»

Партнерам из АСЕАН была представлена недавняя инициатива России — соглашение о создании Экономического партнерства по взаимосвязанности России и государств — членов АСЕАН. В основу этого документа лягут отдельные вопросы торговой политики, инвестиционного сотрудничества и торговли услугами, а также развития взаимодействия в области инфраструктуры и транспортно-логистических цепочек, обеспечения устойчивого роста.

По мнению Сергея Катырина, не исключено, что в один прекрасный день будет создано экономическое партнерство между Шанхайской организацией сотрудничества, Евразийским экономическим союзом и АСЕАН.

В декларации — итоговом документе делового форума — сформулированы инициативные предложения делового сообщества по стимулированию делового сотрудничества между Россией и странами АСЕАН, сообщил в заключение Сергей Катырин.

Пресс-служба ТПП РФ

IGOR MORGULOV: REINFORCING THE ASIAN PIVOT OF OUR FOREIGN POLICY — A CONSCIOUS CHOICE

Today many talk about Russia turning its policy to the east and strengthening relations with the Asia-Pacific countries against the background of cooling contacts with the Western world. We spoke to Russia's Deputy Foreign Minister Igor Morgulov about the hidden agenda of Russia's current foreign policy.

Some time ago Russia has shifted its foreign policy vector from the West to the East. We are becoming actively involved in international events in Asia and the Pacific; our government and business delegations are traveling to the Asia-Pacific countries more often. However our expectations — dynamically growing business cooperation and active growth of investments — have failed. What do you think the barrier might be?

First of all, I wouldn't be speaking about Russia turning to Asia and the Pacific. Our country is a global power located on the Eurasian continent and is building relationship simultaneously both with the West and the East. Another thing is that in this work we take into account objective trends of global development. And they show that Asia and the Pacific are gradually strengthening its role as a "locomotive" of the global economy and politics.

We traditionally pay special attention to trade and economic relations with the countries of the region. Strengthening the Asian pivot of our foreign policy is a conscious choice dictated by a number of important factors, first of all, the need to provide favorable conditions for social and economic rise of East Siberia and the Far East, integrating them in the system of economic cooperation in Asia and the Pacific.

To make this happen we are now using such qualitatively new tools as setting up the territories of advanced social and economic development in the Far East federal district and the Free Port of Vladivostok project. This, as well as measures for modernization of cross-border, transport and infrastructure, are to accelerate practical solutions to problems which foreign investors face in this Russian macroregion.

Interest of foreign business community in Russia-initiated projects to develop our Far Eastern territories is obvious. Already within the first Eastern Economic Forum (EEF) held last September in Vladivostok, package agreements and contracts with foreign investors worth over 750 billion rubles have been signed. Today preparation for the EEF-2 planned for 2–3 September of this year is in full swing. It will focus on a complex of topical issues of deepening regional economic integration, including the initiative of forming broad economic partnership in Eurasia with the participation of such associations as the EAEU, the SCO and ASEAN put forward by Russian President Vladimir Putin.

The issues of trade and economy as well as integration are also discussed at other leading regional platforms, including the East Asia Summit (EAS), the Asia-Pacific Economic Cooperation Forum (APEC), the Asia-Europe Meeting (ASEM). We actively promoted the final documents of last year's APEC summit in Manila to set up a course towards common regional non-discriminatory market which would grant all Asia-Pacific countries equal access to economic opportunities and accompanying benefits.

As for dynamics of developing business cooperation with the Asian region, we should understand that our initiatives can't bring momentary effect. Their implementation demands persistent hard work. Besides, our Asian partners are known for their meticulous preparation that results in consistently moving towards their goals.

Russian business today is seeking new trade and economic relations with the ASEAN countries, wishing to upgrade them to partnership level. What could Russia, the Ministry of Foreign Affairs in particular, respond to this?

ASEAN-Russia Dialogue Partnership turns 20 this year, and it continues to develop. For the last two decades, under coordination of Russia's MFA stable

Игорь Моргулов: усиление азиатского направления нашей внешней политики — это осознанный выбор

Сегодня много говорят о повороте политики России на Восток и усилении интереса в развитии отношений со странами АТР при одновременном охлаждении отношений с Западным миром. О подоплеках сегодняшней внешней политики России мы побеседовали с заместителем министра иностранных дел РФ Игорем Моргуловым.

Некоторое время назад Россия развернула вектор своей внешней политики с Запада на Восток. Стало более активным наше участие в международных мероприятиях, проходящих в Азиатско-Тихоокеанском регионе, стали более частыми поездки правительственных и деловых делегаций в страны АТР. Однако того, что ожидалось — динамично растущего делового сотрудничества, активного роста инвестиций — не произошло. Что, на ваш взгляд, этому мешает?

Прежде всего, я бы не стал говорить о «развороте» России в АТР. Наша страна — мировая держава, расположенная на евразийском континенте и выстраивающая отношения параллельно и с Западом, и с Востоком. Другое дело, что в этой работе мы учитываем объективные тенденции глобального развития. А они свидетельствуют, что роль АТР как «локомотива» мировой экономики и политики поступательно укрепляется.

Торгово-экономическим связям со странами этого региона у нас традиционно уделяется особое внимание. Усиление же азиатского направления нашей внешней политики — это осознанный выбор, продиктованный целым рядом важных факторов, в первую очередь, необходимостью обеспечить благоприятные условия для социально-экономического подъема Восточной Сибири и Дальнего Востока, их встраивания в систему хозяйственной кооперации в АТР. В целях реализации поставленных задач мы начали использовать такие качественно новые инструменты, как создаваемые в Дальневосточном федеральном округе территории опережающего социально-экономического развития и проект «Свободный порт Владивосток». Они, равно как и меры по модернизации трансграничной, в том числе транспортной, инфраструктуры призваны ускорить практическое решение проблем, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы в этом российском макрорегионе.

Интерес зарубежных деловых кругов к продвигаемым Россией проектам развития наших дальневосточных территорий очевиден. Уже в рамках первого Восточного экономического форума (ВЭФ) в сентябре прошлого года во Владивостоке были подписаны «пакетные» соглашения и контракты с участием иностранных инвесторов на сумму более 750 млрд рублей. Сегодня полным ходом идет подготовка к ВЭФ-2, запланированному на 2–3 сентября с.г. В фокусе внимания будет комплекс актуальных вопросов углубления региональной экономической интеграции, в том числе выдвинутая президентом Российской Федерации В. В.Путиным инициатива формирования широкого экономического партнерства в Евразии с участием таких объединений, как ЕАЭС, ШОС и АСЕАН.

Торгово-экономическая и интеграционная тематика присутствует и на других ведущих региональных площадках, включая Восточноазиатский саммит (ВАС), форум «Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС), диалоговый механизм «Азия — Европа» (АСЕМ). Мы активно способствовали закреплению в итоговых документах прошлогоднего саммита АТЭС в Маниле курса на продвижение к общерегиональному

OVER

750

BILLION RUBLES — AMOUNT OF PACKAGE AGREEMENTS AND CONTRACTS WITH FOREIGN INVESTORS WHICH HAVE BEEN SIGNED WITHIN THE FIRST EEF

"INTEREST OF FOREIGN BUSINESS COMMUNITY IN RUSSIA-INITIATED PROJECTS TO DEVELOP OUR FAR EASTERN TERRITORIES IS OBVIOUS"

functioning of working cooperation bodies has been settled. Branch cooperation range is expanding. Recent examples are the launch of the ASEAN-Russia dialogue on renewable energy, creation of interaction mechanisms in agriculture and education. Today we are on the threshold of a new stage in relations with the Association which I would characterize as movement to strategic partnership.

We pay really close attention to the development of trade and economic and investment cooperation with the Big Ten. A key role in building it up is played by the implementation of the respective road map adopted in 2012 and the Working Program for trade and investments updated in 2015 with the emphasis on such areas as power, transport and infrastructure, science and technology. The practical result is evident: for the last five years our trade turnover with ASEAN countries has increased twice. Last year, however, its growth dropped, but it was caused by objective factors connected with the macroeconomic environment, first of all, falling world energy prices and volatile national currencies.

Russian complex business missions to the countries of the Southeast Asia organized through public-private partnership have a good return. In 2014, a "pilot" trip to Indonesia, Malaysia and Singapore was carried out, it followed by more successful "landings" of Russian business representatives to this region. We pay great importance to building up modernization and hi-tech cooperation with the Association. In particular, recently we have reached out to our ASEAN partners with the project on accelerated introduction of bilateral electronic trade system.

Taking into account today's geopolitical realia we initiated dialogue on the prospects of regional integration processes, also in the context of realization of the above-mentioned task of establishing extensive economic partnership between the EAES, ASEAN and the SCO.

Mutual demand in enhancing cooperation that we have and the imminent need to map out ways of its further development have brought us to arranging the third meeting of leaders of Russia and the ASEAN coun-

Более

750

млрд рублей — общая сумма «пакетных» соглашений и контрактов с участием иностранных инвесторов, подписанных на первом ВЭФ

«Интерес зарубежных деловых кругов к продвигаемым Россией проектам развития наших дальневосточных территорий очевиден»

недискриминационному рынку, который предоставлял бы всем странам АТР равный доступ к экономическим возможностям и сопутствующим выгодам.

Что касается динамики развития делового сотрудничества с азиатским регионом, нужно понимать, что эффект от наших инициатив не может быть сиюминутным. Их реализация требует упорной, кропотливой работы. Кроме того, наши азиатские партнеры, как известно, основательно готовятся, но потом последовательно продвигаются к поставленной цели.

Российский бизнес сегодня стремится к развитию торгово-экономических отношений со странами АСЕАН, желая поднять их до уровня партнерства. Как могло бы ответить на это российское государство, в частности, Министерство иностранных дел?

Диалоговому партнерству Россия — АСЕАН в текущем году исполняется 20 лет, и оно продолжает развиваться. За прошедшие два десятилетия при координирующей роли МИД России налажено стабильное функционирование рабочих органов сотрудничества. Расширяется спектр направлений отраслевой кооперации. Свежий пример — запуск российско-асеановского диалога по возобновляемой энергетике, создание механизмов взаимодействия в сферах сельского хозяйства и образования. Сегодня мы находимся на пороге нового этапа в отношениях с Ассоциацией, который я бы охарактеризовал как движение к стратегическому партнерству.

Мы уделяем самое пристальное внимание развитию торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества с «десяткой». Ключевую роль в его наращивании играет выполнение принятой в 2012 году профильной «дорожной карты» и обновленной в 2015 году Рабочей программы по торговле и инвестициям с акцентом на такие области, как энергетика, транспорт и инфраструктура, наука и технологии. Практический результат налицо: за последние пять лет наш товарооборот со странами АСЕАН увеличился в два раза. В прошлом году темпы его роста, правда, снизились, однако это произошло в силу объективных факторов, связанных с макроэкономической конъюнктурой, прежде всего,

tries which for the first time that our dialogue has existed will take place on 19–20 May in Russia — in Sochi. Certainly, at the same time we haven't forgotten about the interests of business. End-to-end with the summit we plan the ASEAN-Russia Business Forum to which representatives of the largest companies of our country and the Big Ten have been invited.

"TODAY WE ARE ON THE THRESHOLD OF A NEW STAGE IN RELATIONS WITH THE ASSOCIATION WHICH I WOULD CHARACTERIZE AS MOVEMENT TO STRATEGIC PARTNERSHIP"

In early February, 12 countries, including the Asia-Pacific countries, in New Zealand's Auckland signed the Transpacific Partnership Agreement stipulating a free trade zone for the member states. It is expected to enter into force in two years, however already today is claimed to possibly cause serious changes in the balance of powers in the markets of the Asia-Pacific countries. How, in your opinion, such partnership can affect Russia's positions in this region?

Russia is an ardent supporter of deepening regional economic integration. We consistently back building up the architecture of multilateral cooperation and security in the region which would provide stability and sustainable development here. As you might know, now several projects in the field of trade liberalization in Asia and the Pacific are being worked out — the Transpacific Partnership (TPP), the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), a tripartite free trade zone involving the People's Republic of China, the Republic of Korea and Japan, and also, in line with the course approved at the last APEC summit, the Asia-Pacific free trade zone as a preferential agreement on the basis of all available profile initiatives. For us, it is important that these processes didn't substitute, but supplemented world trade system based on the principles of openness and respect of interests of each economy, including moments that could be sensitive for the third parties.

It is so far hard to say how the implementation of the partnership you've mentioned would change the landscape of global and regional trade. Anyway we should proceed from the fact that behind-the-closed doors rewriting of world trade rules might trigger misbalance and fragmentation of global economic space. We are, in return, determined to expand interaction with Asia and the Pacific states and we intend to further closely work with all parties interested in development of inclusive cooperation in the region.

Igor Ponomarev,
Marina Drogoveyko

падением мировых цен на энергоносители и волатильностью курса национальных валют. Хорошую отдачу имеют организуемые по линии государственно-частного партнерства российские комплексные бизнес-миссии в страны Юго-Восточной Азии. В 2014 году была проведена «пилотная» поездка в Индонезию, Малайзию и Сингапур, за ней последовали еще несколько успешных «десантов» представителей российского бизнеса в этот регион. Важное значение придаем наращиванию модернизационной и высокотехнологичной составляющих сотрудничества с Ассоциацией. В частности, недавно вышли к асеановским партнерам с проектом ускоренного внедрения двусторонней системы электронной торговли.

С учетом современных геополитических реалий инициировали диалог о перспективах сопряжения региональных интеграционных процессов, в том числе в контексте реализации вышеупомянутой задачи формирования широкого экономического партнерства ЕАЭС, АСЕАН и ШОС.

Имеющийся обоюдный запрос на активизацию сотрудничества, назревшая необходимость наметить пути его дальнейшего развития подвели нас к организации третьей встречи лидеров России и стран АСЕАН, которая впервые в истории диалогового партнерства состоится 19–20 мая с.г. на российской территории — в Сочи. Разумеется, при этом мы не забыли и об интересах бизнеса. Встык с саммитом запланирован Деловой форум Россия — АСЕАН, на который приглашены представители крупнейших компаний нашей страны и «десятки».

«СЕГОДНЯ МЫ НАХОДИМСЯ НА ПОРОГЕ НОВОГО ЭТАПА В ОТНОШЕНИЯХ С АССОЦИАЦИЕЙ, КОТОРЫЙ Я БЫ ОХАРАКТЕРИЗОВАЛ КАК ДВИЖЕНИЕ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПАРТНЕРСТВУ»

В начале февраля с.г. 12 стран, в том числе страны АТР, в новозеландском Окленде подписали соглашение о Транстихоокеанском партнерстве, в соответствии с которым странам-участницам предстоит создать зону свободной торговли. Вступление в силу этого документа ожидается через два года, однако уже сегодня утверждается, что оно повлечет за собой серьезные изменения в расстановке сил на рынках стран АТР. Каким образом, на ваш взгляд, такое партнерство может повлиять на позиции России в этом регионе?

Россия — убежденная сторонница углубления региональной экономической интеграции. Мы последовательно выступаем за строительство в регионе такой архитектуры многостороннего сотрудничества и безопасности, которая обеспечивала бы здесь стабильность и устойчивое развитие. Как известно, в настоящее время прорабатываются сразу несколько проектов в области либерализации торговли в АТР — Транстихоокеанское партнерство (ТТП), Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство (ВРЭП), трехсторонняя зона свободной торговли с участием КНР, Республики Корея и Японии, а также — в соответствии с утвержденным на прошлогоднем саммите АТЭС курсом — Азиатско-тихоокеанская зона свободной торговли как преференциальное соглашение на базе всех имеющихся профильных инициатив. Для нас главное, чтобы эти процессы не подменяли, а дополняли мировую торговую систему, опирались на принципы открытости и уважения интересов каждой экономики, включая чувствительные для «третьих» сторон моменты.

Каким образом реализация упомянутой вами ТТП изменит ландшафт мировой и региональной торговли, сказать пока сложно. В любом случае исходим из того, что келейное переписывание правил мировой торговли чревато разбалансировкой и фрагментацией глобального экономического пространства. Мы со своей стороны твердо настроены на расширение взаимодействия с государствами АТР, намерены и далее ориентироваться на плотную работу со всеми сторонами, заинтересованными в развитии инклюзивного сотрудничества в регионе.

Игорь Пономарев, Марина Дроговейко

Go East! or what we missed about English slang

Viktor Tarusin, Executive Director of the Russia-ASEAN Business Council at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation talks about Russia's economic turn to the east.

In 1993, British band Pet Shop Boys released a cover of The Village People hit "Go West". Filmed in Moscow, the video showed the collapse of the USSR and the country turning towards a Western society. However, the informal meaning of "Go West" is "to die". Surprisingly "Go East" also has the slang meaning, but the opposite one — "everything is fine".

Thus, Russia's turn to the east isn't surprising at all. What we have to do now is to start moving in the chosen direction. I've written many times that the East comprises not only China, Japan or India. Though not deemphasizing the role of these countries in the regional and global economic and geopolitical world order, we shouldn't forget or underestimate the ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) member-states that are not that big, but, nevertheless, dynamically developing and well integrated economies.

Since 31 December 2015, ten countries of the Association make up a common economic community; it is an enormous market with 650 million consumers!

ASEAN's GDP nowadays accounts for 2.5 trillion dollars, and by 2020 it is expected to reach 4 trillion. ASEAN's GDP growth rate is rather high: in 2015, it was 4.9% compared with the average global 3.5%; and to 2020, the rate is predicted to rise to 5.6%, which will make ASEAN the fourth global economy by 2050.

High Tech

Morton Group has worked out a large number of technological solutions which, when seen in action, triggered great interest of our ASEAN partners. Already this year, agreements with ASEAN countries in five fields have been signed. The Business Council plans to benefit from this breakthrough and settle in the region, namely to open a branch. As for IT, particularly e-commerce, banking, information dissemination and security, it will become our main tool to promote Russian business interests in ASEAN countries and, at the same time, to make it easier for our ASEAN partners to enter the Russian market. Now the Russia-ASEAN Business Council together with its partners is preparing a number of cutting-edge creative solutions which will be submitted at the summit as platforms to develop such spheres as e-commerce, reciprocal investments and tourism.

We see our strategic goal in creating a multilateral project that will become a platform for settlements between Russia and ASEAN countries in national currencies.

Energy and Resources

Such companies as Inter RAO — Export, Iskra-Energetika and E.ON Russia are showing great interest in being part of energy infrastructure projects in the region.

Apart from trade in the energy market (hydrocarbon products), members of the Business Council (Transoilservis, NIPT, MGZ) started working with their partners in exploring a number of hydrocarbon fields and oil and gas infrastructure facilities in ASEAN countries. NDAs have already been signed and work at the expert level has begun.

Go East! Идем на Восток, или Что мы пропустили в английском сленге

Об экономическом развороте России на Восток рассуждает Виктор Тарусин, исполнительный директор Делового совета Россия — АСЕАН при ТПП РФ.

В 1993 году британская группа Pet Shop Boys выпустила ремикс старого хита американской команды Village People "Go West". В снятом в Москве видеоклипе обыгрывался развал СССР и поворот страны на Запад. Только вот дословный перевод сочетания Go West — в английском сленге означает «умереть». При этом, как ни удивительно, Go East в том же сленге — означает «все в порядке».

Так что ничего удивительного нет в нашем развороте на Восток. Теперь только осталось начать движение в выбранном направлении.

Я неоднократно писал о том, что Восток — это не только Китай, Япония и Индия. Не умаляя роли этих государств в региональном и глобальном экономическом и геополитическом миропорядке, нельзя забывать и недооценивать не столь крупные, но при этом динамично развивающиеся и хорошо интегрированные экономики стран АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии).

С 31 декабря 2015 года десять стран ассоциации составляют единое экономическое пространство, это громадный рынок с 650 млн потребителей!

Совокупный ВВП ассоциации ныне составляет 2,5 трлн долларов, а к 2020 году он достигнет, как планируется, 4 трлн. Темп прироста совокупного ВВП АСЕАН достаточно высок: в 2015 году— 4,9% против среднемирового 3,5%, в период до 2020 г. темп прироста прогнозируется в 5,6%, что позволит АСЕАН стать к 2050 году четвертой экономикой мира.

Высокие технологии

ГК «Мортон» аккумулировал в своих профессиональных структурах большое количество технологических решений, которые, как показала практика, вызвали большой интерес у наших партнеров в АСЕАН. Уже в наступившем году по пяти направлениям подписаны соглашения с партнерами в странах АСЕАН. Этот прорыв ДС планирует использовать для установления постоянного физического присутствия в регионе — открытия представительства.

Информационные технологии, связанные с электронной торговлей, банковским сектором, распространением и защитой информации, станут главным нашим инструментом в продвижении интересов российского бизнеса в страны АСЕАН и в то же время облегчат вхождение нашим партнерам из АСЕАН на российский рынок. Сейчас ДС совместно со своими партнерами готовит ряд современных креативных решений, которые будут представлены на саммите в качестве платформ развития таких направлений, как электронная торговля, встречные инвестиции и туризм.

В качестве стратегической цели в этом направлении мы видим многосторонний проект, который позволит обеспечить взаиморасчеты между Россией и странами АСЕАН в национальных валютах.

Энергетика и ресурсы

Большой интерес к участию в инфраструктурных — энергетических проектах в регионе проявляют такие компании, как ОАО «ИнтерРАО — Экспорт», ЗАО «Искра-Энергетика», ЕОН — Раша.

Потенциал сотрудничества

Объем совокупной торговли АСЕАН возрос за 10 лет втрое, достигнув в 2014 году 2,5 трлн долларов — ныне это четвертый торговый блок в мире. При этом 24% товарооборота приходится на торговлю между странами ассоциации. Этот показатель, ярко иллюстрирующий уровень интеграции стран-партнеров, выше только у ЕС. При этом уровень сотрудничества между Россией и странами АСЕАН пока весьма скромен, конечно, если считать, что в 2000-м году товарооборот равнялся всего 1 млрд долларов, а в 2015-м превысил 15 млрд — не все так плохо. Однако потенциал такого сотрудничества многократно выше.

Food Security

Negotiations and meetings both in Russia and ASEAN countries have shown that "daily bread" is vital everywhere. Our partners have a particular interest in working together in halal food industry. Thus, our ASEAN partners are ready to share their expertise and invest in Russian agriculture. What is important here, we already have a positive experience of Thailand investing into agricultural enterprises of southern Russia.

Reciprocal Investments

2015 gave us the first experience of carrying out field workshops for representatives of state and business community of ASEAN countries. The pioneering event in Noginsk Industrial Park of the Dega Company was in high demand. Our partners from ASEAN countries had a chance to see that prominent western companies successfully operate in Russia amid sanctions. They were also shown real platforms for production development in Noginsk and Tula industrial parks. And the overall success was sealed by the agricultural forum which followed and was timed to the opening of Dega agricultural park in the Ulyanovsk region.

At the same time, we should note the readiness of our large companies to participate in big infrastructure projects in ASEAN countries not only technologically but as co-investors as well. Now negotiations on creating an investment fund in one of ASEAN countries for space technology development are underway.

Understanding how complicated are the tasks we face, we are expanding the circle of our partners and fellow-thinkers. Last year we signed a cooperation agreement with the Association of Regional Investment Agencies; this year we sealed the agreement with the Association of Science and Technology Parks and the Vietnam-Russia Friendship Association. We will be happy to accept any support and new partners interested in doing business with ASEAN countries.

Lilia Kulik

2,5

TRILLION DOLLARS — ASEAN's GDP, AND BY 2020 IT IS EXPECTED TO REACH 4 TRILLION.

COOPERATION POTENTIAL

ASEAN joint trade volume increased three times in *10* years, having reached *2.5* trillion dollars in *2014*. Nowadays it is the fourth trade bloc in the world. At the same time, *24*% of the turnover is trade between the Association member-states. This perfectly illustrates the level of integration between the partner countries, as only the EU member-states have it higher. At the same time, the level of cooperation between Russia and ASEAN countries is still very modest, but, of course, if we take into account that in *2000* trade turnover was only *1* billion dollars and in *2015* it exceeded *15* billion dollars, things are not that bad. However, the potential of such cooperation is much higher.

Кроме торговых операций на рынке энергоносителей (углеводородов), участники ДС (ООО «Трансойлсервис», ООО «НИПТ», ООО «МГЗ») начали работу с партнерами по изучению ряда месторождений углеводородов и объектов нефтяной и газовой инфраструктуры в странах АСЕАН. Уже подписаны соглашения о конфиденциальности и работа на экспертном уровне начата.

Продовольственная безопасность

Опыт переговоров и встреч как в России, так и в странах АСЕАН показал, что «хлеб насущный» важен всегда и везде. Особый интерес для сотрудничества наши партнеры видят в развитии производства халяльной продукции.

2,5

ТРЛН ДОЛЛАРОВ — СОВОКУПНЫЙ ВВП АССОЦИАЦИИ, 4 ТРЛН — ЗАЯВЛЕННАЯ ПЛАНКА ДО 2020 ГОДА.

При этом партнеры из АСЕАН готовы делиться своей экспертизой в этом вопросе и инвестировать в российское сельское хозяйство. Что важно в этом случае: у нас уже есть положительный опыт инвестиций из Таиланда в сельскохозяйственные предприятия южной России.

Встречные инвестиции

2015 год дал нам первый опыт проведения выездных семинаров-практикумов для представителей государственных и деловых кругов стран АСЕАН. Новая практика в Ногинском индустриальном парке компании ДЭГА оказалась востребованной. Наши партнеры из стран АСЕАН увидели, что и в режиме санкций известные западные компании успешно функционируют в России. Им были представлены реальные площадки под развитие производства в Ногинском и Тульском индустриальных парках. А прошедший следом сельскохозяйственный форум, приуроченный к открытию агропарка ДЭГА в Ульяновской области, закрепил успех.

При этом нужно отметить готовность наших крупных компаний участвовать в солидных инфраструктурных проектах в странах АСЕАН не только своими технологиями, но и в качестве соинвесторов. В настоящее время ведутся переговоры по созданию в одной из стран АСЕАН инвестиционного фонда развития космических технологий.

Понимая всю сложность стоящих перед нами задач, мы расширяем круг наших партнеров и единомышленников. В прошлом году подписано соглашение о сотрудничестве с Ассоциацией региональных инвестиционных агентств, уже в этом году подписано соглашение о сотрудничестве с Ассоциацией технопарков и Обществом дружбы Россия — Вьетнам. Будем рады любой поддержке и приглашаем новых партнеров, заинтересованных в развитии бизнеса со странами АСЕАН.

Лилия Кулик

Nikolay Volobuyev: Singapore's cooperation opportunities — important resource for Russian business

The most significant task on the current domestic economic agenda is qualitative growth of foreign trade and changing its structure towards the prevalence of non-raw materials, first of all developing hi-tech exports. Among potential markets targeted by Russia are ASEAN countries. The chairman of the Russia-Singapore Business Council, Deputy Head of Rostec Corporation Nikolay Volobuyev told us about new business opportunities of increased cooperation between Russia and Singapore.

Cooperation opportunities

First of all, it is, of course, a serious innovative potential both scientific and technical and technological one. I would like to emphasize that two of four Singapore's largest state colleges — the National University of Singapore and the Nanyang Technological University are among the world's top-40 schools. They actively attract "brains" from overseas — the best scientists, and successfully commercialize developments. They offer many things to learn from, moreover, opportunities to create joint engineering centers. We already have successful cooperation examples like Sportmaster.

Secondly, as western markets are becoming unavailable for a considerable part of domestic companies because of the sanctions and anti-Russian sentiments which also affect domestic production, Eastern countries still have positive attitude to Russian goods. Moreover, civilian goods by dual-use products manufacturers are positively perceived by consumers. Intellectual property by Russian scientists, engineering and design solutions are also highly assessed. It is important to involve this potential when organizing cooperation between various enterprises. I recommend using a resource of the Russian-Singapore Business Council. This year we have already had some projects where the Council and its executive structure act as integrators.

Thirdly, one shouldn't forget about imports potential. Unfortunately, it's not always possible or reasonable to swiftly replace import spare and key parts. Singapore's capacities are serious resources to preserve competitiveness of Russian goods and prevent them from lagging behind western ones.

Fourthly, Singapore with its cutting edge transport and banking infrastructure and positive image in the global market can act as an integration hub to localize Russian or co-produced goods in the countries with cheap labor.

Fifthly, it is impossible to dismiss such factor as Russian ruble falling against the majority of currencies.

Russian products now have an advantage in the main indicator of competition — price. Russia, thus, becomes attractive for tourists from Asian countries. Of course, it is necessary to develop infrastructure, but even here we can use opportunities provided by Singapore.

Point number six, it is necessary to use completely new tools of external economic relations. I mean first of all the e-commerce toolkit. And if the final consumer market for individuals has already been actively explored by such platforms as Alibaba or Ozon, the B2B market is more or less free. Here we can gain priority. I would like to note that the Russian-Singapore Business Council

Николай Волобуев: использование возможностей Сингапура — серьезный ресурс для бизнеса России

Важнейшей текущей задачей отечественной экономики является качественное увеличение роста внешнеторгового оборота, изменение его структуры в сторону превалирования несырьевой продукции гражданского назначения и, в первую очередь, развитие экспорта высокотехнологичной продукции. Среди перспективных рынков, на которые нацелена Россия, — страны АСЕАН. О том, какие новые возможности для бизнеса открывает активизация сотрудничества России и Сингапура, рассказывает председатель Российско-Сингапурского делового совета, заместитель генерального директора Госкорпорации «Ростех» Николай Волобуев.

Возможности, которые открывает сотрудничество с Сингапуром

Во-первых, это, конечно же, серьезнейший инновационный потенциал, как научно-технический, так и технологический. Хочу подчеркнуть, что из четырех сингапурских государственных вузов два крупнейших — Национальный и Наньянский технологический университеты — входят в топ-40 университетов мира. Они активно привлекают как иностранные «мозги» — лучших ученых, так и успешно коммерциализируют разработки. Здесь есть чему поучиться, более того, есть возможность создания совместных инжиниринговых центров. Такие примеры есть, например опыт компании «Спортмастер».

Во-вторых, в условиях закрытия для значительной части отечественных компаний рынка западных стран из-за введенных санкций и нагнетания антироссийских настроений, распространяющихся и на продукцию отечественных производителей, в странах Востока к российским товарам существует положительное отношение. Более того, гражданская продукция предприятий, занимающихся выпуском товаров двойного назначения, обладает позитивным имиджем у потребителей. Высоко оцениваются и интеллектуальные продукты российских ученых, инженерные и конструкторские решения. Важно задействовать этот потенциал, организуя кооперацию различных предприятий. Рекомендую использовать ресурс Российско-Сингапурского делового совета. В этом году уже идет несколько проектов, в которых в роли интегратора выступает совет и его исполнительная структура.

В-третьих, нельзя забывать и о потенциале импорта. К сожалению, далеко не всегда возможно, да и не всегда целесообразно оперативно производить замещение

Справка

Российско-Сингапурский деловой совет был создан в октябре 2009 года по инициативе Торгово-промышленной палаты Российской Федерации при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации и Государственной корпорации «Ростех». Совет осуществляет свою деятельность с целью развития деловых контактов и взаимовыгодного сотрудничества между бизнес-сообществами России и Сингапура.

К ОСНОВНЫМ ЗАДАЧАМ РОССИЙСКО-СИНГАПУРСКОГО ДЕЛОВОГО СОВЕТА ОТНЕСЕНЫ:

- **исполнение решений Межправительственной комиссии высокого уровня Россия — Сингапур;**
- **продвижение российских технологий, товаров и услуг на рынки Юго-Восточной Азии;**
- **привлечение передового зарубежного опыта в Россию;**
- **привлечение иностранных инвестиций в российские региональные проекты;**
- **информационная, логистическая и пр. поддержка участников российского рынка и рынков стран ЮВА и др.**

REFERENCE

The Russia-Singapore Business Council was set up in October *2009* at the initiative of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation with the assistance of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation and Rostec Corporation. The Council's activity is aimed at developing contacts and mutually beneficial cooperation between business communities of Russia and Singapore.

ITS MAIN OBJECTIVES INCLUDE THE FOLLOWING:

- **implementing decisions of the High-Level Russia-Singapore Intergovernmental Commission;**
- **promoting Russian technologies, goods and services in the markets of Southeast Asia;**
- **attracting the best foreign experts and innovations to Russia;**
- **attracting foreign investments to Russian regional projects;**
- **informational, logistics and other support of participants in the Russian market and markets of Southeast Asia etc.**

represented by its management company and a number of companies, members of the Council, are developing such a platform. Today some fifteen enterprises submitted goods for this platform.

Number seven is that our country is creating institutions to promote Russian goods abroad. First of all it is of course the Russian Export Center. Besides, Russia and Singapore have recently executed an agreement eliminating double taxation.

Eighthly, the current year is the cross cultural Year of Russia and ASEAN countries and 2018 is the anniversary of diplomatic relations between the USSR and Singapore. We are preparing many different events. They can be used to set up business contacts, for advertising, pitching ideas and defining the main priorities of development for today.

Number nine is the agreement on a 72 hour visa-free regime between Russia and Singapore signed during the visit of State Duma Speaker Valentina Matviyenko this month.

"SINGAPORE CAPACITIES ARE SERIOUS RESOURCES TO PRESERVE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN GOODS AND PREVENT THEM FROM LAGGING BEHIND WESTERN-MADE ONES"

And number ten is our current work on a free trade zone between the Republic of Singapore and the Eurasian Economic Union. A similar agreement concluded with Vietnam has made for the quality growth of trade turnover.

I believe that the abovementioned and other ideas will be developed further and Russian business will get real tools to bring its production to the markets of Singapore and other Asian countries, as well as gain understanding of possible ways to attract investments and partners to the current and planned business projects.

Sergey Tyurin

импортных комплектующих и узлов. Использование возможностей Сингапура — серьезный ресурс в сохранении конкурентоспособности российского производства и предотвращения его отставания от продукции, в том числе и западных стран.

В-четвертых, Сингапур с его передовой транспортной и банковской инфраструктурой и позитивным имиджем на глобальном рынке может выступать в роли центра интеграции и локализации российского или совместного производства в странах с дешевой рабочей силой.

В-пятых, нельзя сбрасывать со счетов и такой фактор, как падение курса российского рубля по отношению к большинству иностранных валют.

Российская продукция оказывается в выгодном положении по главному конкурентному показателю — цене. Россия в силу этого становится также привлекательной и для туристов из азиатских стран. Конечно, нужно развивать инфраструктуру, но даже в этом можно использовать те возможности, которые предоставляет Сингапур.

«СИНГАПУР — СЕРЬЕЗНЫЙ РЕСУРС В СОХРАНЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ЕГО ОТСТАВАНИЯ ОТ ПРОДУКЦИИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ЗАПАДНЫХ СТРАН»

В-шестых, следует использовать принципиально новые инструменты внешнеэкономических отношений. Я имею в виду в первую очередь инструменты электронной торговли. И если рынок для конечных потребителей в лице физических лиц уже активно освоен такими площадками, как Алибаба или Озон, то рынок B2B пока относительно свободен. Здесь мы можем получить приоритет. Хочу отметить, что Российско-Сингапурский деловой совет в лице управляющей компании и ряда компаний — членов совета в настоящее время разрабатывают такую платформу. Сегодня подали товары для их выставления на площадке полтора десятка предприятий.

В-седьмых, наше государство создает ряд институтов продвижения российских товаров за рубеж. В первую очередь это, конечно, РЭЦ. К тому же недавно Россией и Сингапуром принято соглашение об отмене двойного налогообложения.

В-восьмых, текущий год — перекрестный Год культуры России и стран АСЕАН, 2018 год — юбилейный год заключения дипломатических отношений СССР и Сингапура. В этом контексте будет проходить множество мероприятий. Их можно использовать для налаживания деловых контактов, рекламы своей продукции, продажи собственных идей и определения основных приоритетов развития в настоящее время.

В девятых, в рамках состоявшегося в текущем месяце визита спикера Государственной Думы Валентины Ивановны Матвиенко была достигнута договоренность о безвизовом режиме России с Сингапуром на период до 72 часов.

В десятых, ведется работа по введению зоны свободной торговли между Республикой Сингапур и Евразийским экономическим союзом. Заключение аналогичного соглашения с Вьетнамом способствовало качественному росту товарооборота.

Думаю, что эти и другие идеи будут развиваться, а российский бизнес получит реальные инструменты вывода своей продукции на рынки Сингапура и других азиатских стран, а также понимание того, как можно привлечь инвестиции и партнеров в свои текущие и планируемые бизнес-проекты.

Сергей Тюрин

RUSSIA'S CONGRESS AND CONVENTION MARKET REFOCUSED

RUSSIA'S MICE (MEETINGS, INCENTIVES, CONFERENCING, EXHIBITIONS) MARKET IS OPTIMISTIC. AND IT IS MORE THAN MERE OPTIMISM BUT A WELL THOUGHT-OUT ACTION PLAN TO DEVELOP INFRASTRUCTURE, NEW THEMATIC DIRECTIONS AND EVENT FORMATS.

Sergey Voronkov, CEO of the Expoforum International Convention and Exhibition Company told us about challenges facing domestic congress and convention industry today and the tools it uses.

Sergey Georgievich, where is the Russian event market moving to and what's the key trend in this sphere?

We see several changes in congress and convention business today. First, there is a growing demand for B2C events. Supporting and developing the trend, this year we are preparing a global family holiday project New Year Around the Globe introducing customs and traditions of New Year celebration in different countries. Secondly, there is a bigger interest in new formats of projects that make for interregional and interstate integration. Thirdly, the congress and convention market is consolidating which is, among other things, reflected in emerging umbrella projects. Lastly, the global trend is the growing number of highly specialized exhibitions with the focus on a concrete subject/ direction.

Does your company offer exclusive products in the Russian congress and convention market?

Yes, it does. Last year we launched new unique formats,which are being permanently operating business centers created for the development of innovative potential of the Russian economy, strengthening non-raw materials exports of Russian companies, reinforcing interregional communications and also establishing and developing cultural and business ties with partner countries. Expoforum International strategic projects feature: The Import Substitution and Localization Center as well as the Export Center designed with the Government of St. Petersburg, the Chinese Business Center and the Russia-Latin America Business Center. An educational and entertainment center for families, where visitors will get an idea of rural life, learn about farming and agriculture jobs and participate in various master classes, will open soon.

Expoforum International is one of the leading congress and convention operators of Russia, taking over 40% of the niche market in the North West. What are your priorities this year?

Summing up, we could say that we are moving in the right direction. In 2015, our platforms — EXPOFORUM and LENEXPO hosted 159 events, 117 guest ones and 42 our own, with about 10,000 exhibitors and more than a million visitors. These are good numbers which we plan to multiple in future. Now our task is to expand the portfolio of our own and guest events, to develop existing projects and to create effective conditions for participation in exhibitions and forums.

Mariya Kachevskaya, Nadezhda Kustova

Конгрессно-выставочный рынок России **меняет ориентиры**

MICE-рынок России настроен оптимистично. И это не просто оптимизм — это хорошо продуманный план действий по развитию инфраструктуры, новых тематических направлений и новых форматов мероприятий.

О том, с какими современными вызовами сталкивается отечественная конгрессно-выставочная индустрия и какие инструменты использует, рассказывает Сергей Воронков, генеральный директор компании «ЭкспоФорум-Интернэшнл».

Сергей Георгиевич, в какую сторону сейчас двигается российский событийный рынок, какая тенденция является ключевой в данной сфере?

В конгрессно-выставочном бизнесе сегодня мы видим несколько тенденций. Во-первых, увеличивается спрос на мероприятия B2C формата. Поддерживая и развивая это направление, в этом году мы готовим глобальный проект для семейного отдыха — «Мировой Новый год», который отразит обычаи и традиции, связанные с празднованием Нового года в разных странах. Во-вторых, повышается интерес к новым форматам проектов, работающих на межрегиональную и межстрановую интеграцию. В-третьих, идет консолидация конгрессно-выставочного рынка, выражающаяся, помимо прочего, в создании зонтичных проектов. Наконец, мировым трендом рыночной индустрии является увеличение количества узкоспециализированных выставок с глубочайшей проработкой конкретной темы/направления.

Есть ли у вашей компании эксклюзивные продукты на российском конгрессно-выставочном рынке?

Да, есть. В прошлом году мы запустили новые уникальные форматы, по сути представляющие постоянно действующие деловые центры, созданные для развития инновационного потенциала российской экономики, наращивания несырьевого экспорта российских компаний, укрепления межрегиональных связей, а также установления и развития культурных и бизнес-связей со странами-партнерами. Это стратегические проекты компании «ЭкспоФорум-Интернэшнл»: Центр импортозамещения и локализации, а также Центр экспорта, реализуемые совместно с правительством Санкт-Петербурга, Китайский деловой центр, деловой центр «Россия — Латинская Америка». Вскоре откроется образовательно-развлекательный комплекс для всей семьи, где посетители смогут познакомиться с укладом жизни селян, узнать все о сельскохозяйственных профессиях и принять участие в различных мастер-классах.

Компания «ЭкспоФорум-Интернэшнл» является одним из ведущих конгрессно-выставочных операторов России, занимая более 40% отраслевого рынка Северо-Запада. Какие приоритетные задачи перед вами стоят в этом году?

Подводя итоги, можно сказать, что мы двигаемся в нужном направлении. В 2015 году на своих площадках — «ЭкспоФоруме» и «Ленэкспо» — мы провели 159 мероприятий, из них 117 гостевых и 42 собственных, их участниками стали около 10 тыс. экспонентов, а посетителями — более 1 млн человек. Это хорошие показатели, которые в будущем мы планируем только преумножать. Сейчас перед нами стоит задача расширять портфель собственных и гостевых мероприятий, развивать уже существующие проекты, создавать эффективные условия для участия в выставках и форумах.

Мария Качевская,
Надежда Кустова

Beginning on p. 1

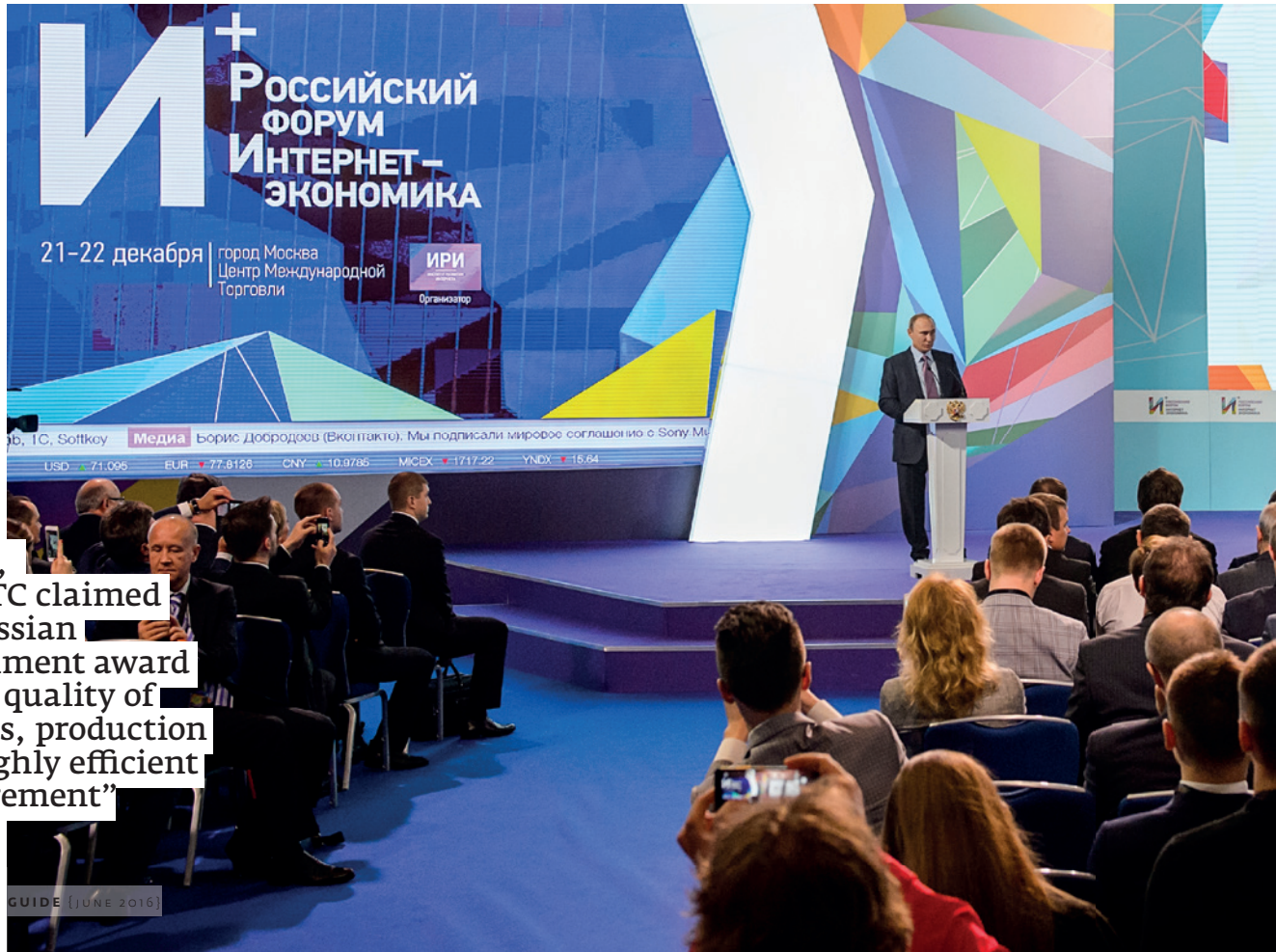
World Trade Center — a Mecca for domestic and international business

Throughout all these years, the Congress Center has welcomed Russia's first Sotheby's auction, G8 meetings and lots of other major international events which have already became history in the convention and exhibition industry of our country. Annually more than 500 events take place here, including forums and conferences involving top state officials. Thus, the last four years the World Trade Center has been trusted to host the annual press conference of Russian President **Vladimir Putin**.

Participants in the congresses and exhibitions are welcome to stay in five-star hotel Crowne Plaza Moscow WTC which is an integral part of the World Trade Center and offers 724 comfortable, functional and elegant rooms, including 149 club suites. Crowne Plaza Moscow is involved in all important international events and an official partner of the forthcoming FIFA World Cup 2018 whose finals will be held in Russia for the first time. Among the hotel's celebrity guests were composer **Ennio Morricone**, director **Quentin Tarantino**, Manchester United F. C. and many others. The entire infrastructure of the Center has everything WTC guests might need for recreation and entertainment. Restaurants and bars offer various menus for any taste. World Trade Center's Chef and member of the International Association of Gastronomy Chaine DES Rotisseurs **Mikhail Kuznetsov** boldly experiments with cuisines of different countries, making great fusions. He calls his trademark style Moscow Fusion. Where else could you find this? And interiors of WTC reception halls — from elegant Dorchester and stylish Continental decorated ones to rooms on the twentieth floor of Crowne Plaza club with mind-blowing views of Moscow out of panoramic windows — will be perfect for any celebration.

Ample opportunities of the World Trade Center in different spheres are its unique competitive advantage.

Be it family anniversary, 1,000-guest wedding reception, corporate holiday or international business conference, the WTC will arrange a turnkey business and entertaining event of any complexity both on site or anywhere else. Professional and experienced team of the Center will design the concept, map out an action plan and bring it to life,



"In 2012, the WTC claimed the Russian Government award for the quality of services, production and highly efficient management"

Начало на с. 1

Центр международной торговли — Мекка для отечественного и зарубежного бизнеса

В разные годы конгресс-центр был местом проведения первого в России аукциона Sothbey's, встреч в рамках G8 и множества других важнейших международных мероприятий, которые вошли в летопись конгрессно-выставочной индустрии страны. Ежегодно здесь проходит более 500 мероприятий, включая форумы и конференции с участием первых лиц государства. Так, последние четыре года Центр международной торговли Москвы выбирается местом проведения ежегодной пресс-конференции президента России **Владимира Путина**.

Участники конгрессов и выставок могут остановиться в пятизвездочном отеле Crowne Plaza Moscow WTC, который является неотъемлемой частью Центра международной торговли и предлагает своим гостям 724 комфортабельных, функциональных и элегантных номера, в том числе 149 клубных номеров. Crowne Plaza Moscow не стоит в стороне от важных международных событий и выступает одним из официальных партнеров предстоящего чемпионата мира по футболу 2018, финал которого впервые будет проводиться в России. В стенах отеля гостили композитор **Эннио Морриконе**, режиссер **Квентин Тарантино**, футбольная команда «Манчестер Юнайтед» и многие другие.

Гостям ЦМТ доступна вся инфраструктура центра, которая включает в себя все необходимое для отдыха и развлечений. Рестораны и бары ЦМТ предоставляют разнообразное меню на любой вкус. Шеф-повар Центра международной торговли и член международной гильдии гастрономов Chaine DES Rotisseurs **Михаил Кузнецов** смело экспериментирует с кухнями разных стран, смешивая различные направления. Свой фирменный стиль он назвал Moscow Fusion. Где, как не в Центре международной торговли, можно встретить подобное? А интерьеры банкетных залов ЦМТ — от изысканного Dorchester и стильного «Континенталя» до залов на двадцатом этаже клубного корпуса Crowne Plaza с панорамными окнами, из которых открывается незабываемый вид на Москву, — отлично подойдут для торжества любого масштаба.

Широкие возможности Центра международной торговли в разных сферах — его уникальное конкурентное преимущество. Юбилей в кругу семьи, свадьба на тысячу гостей, выездной корпоративный праздник или международная деловая конференция — ЦМТ организует деловое и развлекательное мероприятие любой сложности «под ключ» как на своей, так и на любой другой площадке. Сплоченная и опытная команда профессионалов Центра разработает концепцию, составит план мероприятия и воплотит его в жизнь, внимательно сопровождая на каждом этапе подготовки и проведения. За последние несколько лет ЦМТ реализовал множество успешных event-проектов. В их числе соорганизация третьей Ежегодной конференции «Российский несырьевой экспорт — вектор развития экономики», организация и проведение Генеральной ассамблеи Центров международной торговли, а также 18-й Ежегодной конфе-

«В 2012 году ЦМТ присуждена Премия правительства Российской Федерации в области качества за достижение значительных результатов в области качества продукции и услуг и внедрение высокоэффективных методов менеджмента качества»

«ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЦЕНТРА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В РАЗНЫХ СФЕРАХ — ЕГО УНИКАЛЬНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО»

“AMPLE OPPORTUNITIES OF THE WORLD TRADE CENTER IN DIFFERENT SPHERES ARE ITS UNIQUE COMPETITIVE ADVANTAGE”

thoroughly following every single stage. Over the past few years, the WTC has implemented a series of successful event-projects, among them the Third Annual Conference ‘Russia’s Non-Oil Exports — a Vector of Economic Development’, the General Assembly of World Trade Centers Association, the 18th Annual Conference and General Meeting of the International Association of Prosecutors. The WTC can also boast the organization of festivities for celebrities and show business figures, the largest Russian companies and individual customers.

Due to extensive experience, flawless reputation, ongoing improvement of the existing and introduction of new services, the World Trade Center not only creates all conditions for development and work of Russian and international companies but also promotes cooperation and interaction in the sphere of convention and exhibition services. It also develops international cooperation by the means of expert and analytical work which is a function of world trade centers worldwide. Being a member of the World Trade Centers Association since 1974, Moscow WTC supports business community activities in the development of international relations and foreign trade, as well as maintains the supreme quality standards of the Association developing various competences.

ренции и Общего собрания Международной ассоциации прокуроров. На счету ЦМТ — организация праздников для звезд эстрады и шоу-бизнеса, крупнейших российских компаний и индивидуальных заказчиков.

Благодаря огромному опыту, безупречной репутации, постоянному совершенствованию существующих и внедрению новых услуг Центр международной торговли не только создает все условия для развития и работы российских и международных компаний и продвигает сотрудничество и взаимодействие в сфере конгрессно-выставочных услуг, но и развивает международное сотрудничество посредством экспертной и аналитической работы, которая входит в функции центров международной торговли по всему миру. ЦМТ Москвы, являясь с 1974 членом Ассоциации центров международной торговли, поддерживает деятельность деловых кругов в развитии международных связей и внешней торговли и обеспечивает высочайшие стандарты качества АЦМТ, развивая различные компетенции. ®

DOMESTIC TOURISM
ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ

Domestic tourism: will Russians forget Turkey and Egypt?

Some say that strong arguments for the development of inbound tourism are overseas trips becoming pricier and relations with some resort countries, worse. If those are the only pros, then it's time to take offence for our motherland. Are Russians really spending holidays at home only because they can't afford or are not allowed to travel abroad? Let's give it a try and find out.

It is no secret that Russian resorts could never seriously compete with those of Turkey and Egypt not because something was wrong with our sea or beaches. The major problem was benefit-cost ratio: conditions and services at home were worse, while prices were much higher than overseas. Among possible explanations were low return on investment, lack of infrastructure, insufficient funding etc. Now the situation has changed in favour of internal tourism. Thus, the question is whether the rapid reduction of outbound tourism can do the inbound any good?

According to Russia's Ministry of Culture, 50 million Russians are ready to spend or have already been spending holidays at home. If we add 5 million tourists who used to go to Turkey and Egypt, this crowd might bring some 700 billion rubles to the budget, and thus trigger a sharp increase in GDP. Tourism development is interconnected with more jobs, small and medium businesses growth, higher taxes revenue and often with safeguarding local cultural heritage.

Some experts already predict domestic tourism to grow by 30%, exactly the same amount lost by international tourism. Meanwhile, head of Rosturism (federal agency for tourism) Oleg Safonov at a meeting of Russian President Vladimir Putin with the government in March reported that 2016 may result in domestic tourism gaining 15–20%. In 2015, the rise was 10–15%. According to Safonov, "we are seeing an obvious inbound tourism growth trend, against the background of more foreign tourists coming to Russia and less Russians going abroad".

Is home the best?

According to Rosturism, preliminary statistics of the 2015–2016 winter season show inbound tourism growing across the entire country by 10% on average. Re-

Внутренний туризм в России: забудут ли россияне Турцию и Египет?

Говорят, мощные аргументы в пользу развития внутреннего туризма — это удорожание заграничных поездок и ухудшение отношений с некоторыми курортными странами. Если больше аргументов нет, то за державу обидно. Неужели причина всплеска популярности отдыха в России только в обнищании россиян и в запретах ехать за границу? Попробуем разобраться.

Ни для кого не секрет, что российские курорты в прежние времена никогда не могли составить серьезной конкуренции тем же Турции и Египту не потому, что у нас море хуже и пляжи грязнее. Главной проблемой всегда было то, что при гораздо худших условиях и сервисе цены на отечественных курортах были намного выше. Это объяснялось низкой рентабельностью, нехваткой инфраструктуры, недостаточными инвестициями и т. д. Теперь ситуация изменилась в благоприятную для внутреннего туризма сторону. На этом фоне возникает вопрос: может ли в принципе активное сокращение выездного туризма пойти на пользу внутреннему?

По данным Минкульта, 50 млн россиян готовы или уже отдыхают в России. Если прибавить 5 млн тех, кто ранее отдыхал в Турции и Египте, совокупно эти туристы создадут приток в казну до 700 млрд рублей, обеспечив резкое повышение ВВП. Развитие туристической отрасли связано с рабочими местами, развитием малого и среднего бизнеса, увеличением сбора налогов, а зачастую и с сохранением объектов культурного наследия.

Некоторые эксперты уже прогнозируют рост внутреннего туризма на те же самые 30%, что потерял международный туризм. А глава Ростуризма Олег Сафонов на встрече президента России Владимира Путина с правительством в марте с. г. доложил, что по итогам 2016 года туры по РФ могут показать рост на 15–20%. В 2015 году этот показатель состав-

gional tourism infrastructure has been actively used and developing, accommodation facilities boast high occupancy rate. In Moscow and the Moscow region, it grew by 22%, St. Petersburg had a 10% increase, Sochi, 6%, the resort of Sheregesh in the Kemerovo region saw 17%. The exception was (for the reasons we all know) the Republic of Crimea.

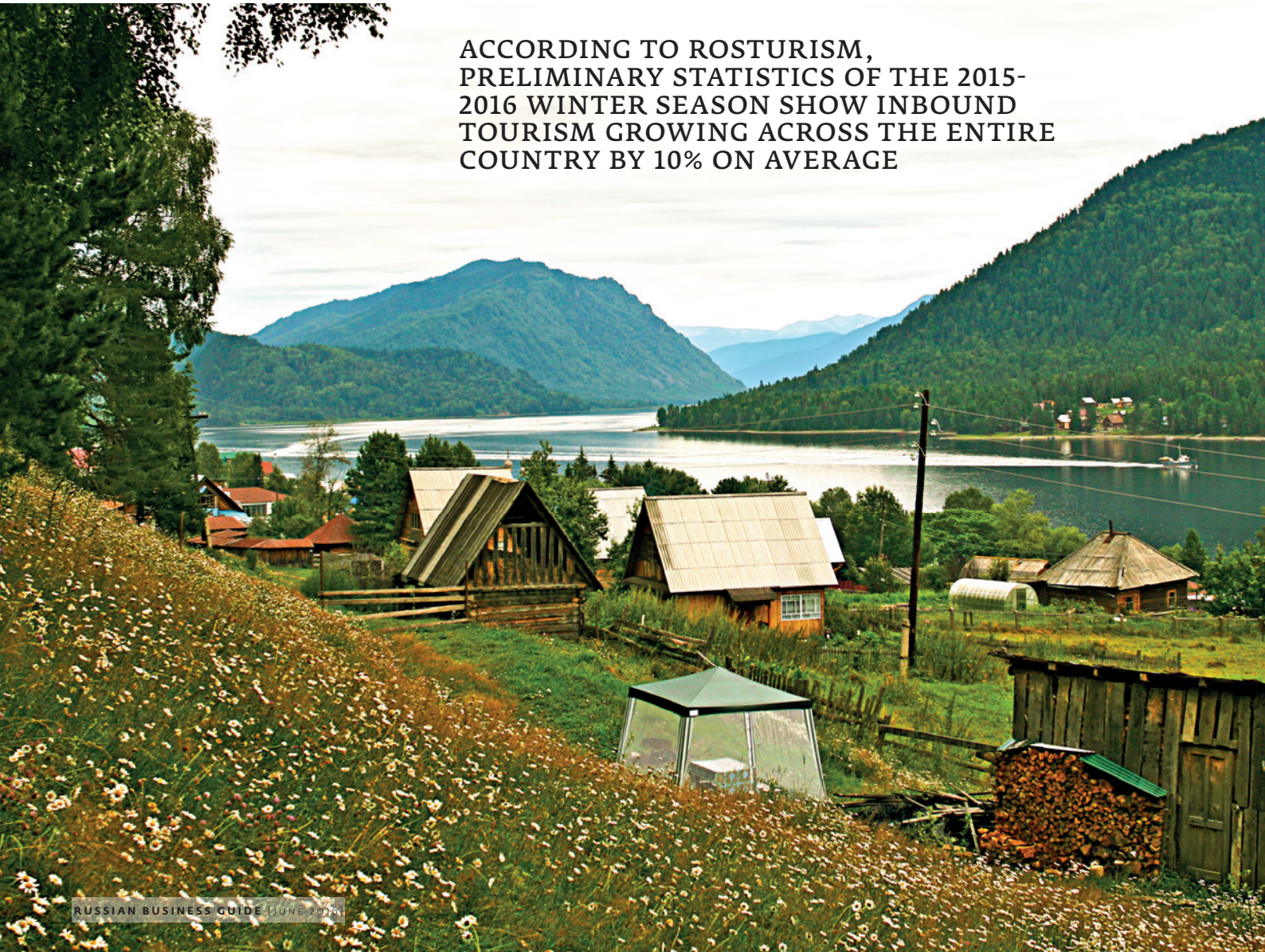
The biggest number of tourists was registered in Moscow — 1 million people, the Kemerovo region welcomed more than 500,000, Sochi, over 390,000 and the Altai Krai, 380,000. The tourist flow grew 22, 17, 6 and 8 percent respectively. Many travellers visited Stavropol Krai, in particular the Caucasian Mineralnye Vody region, Kabardino-Balkaria, Adygea, Karachay-Cherkessia, the Republic of Crimea and the Altai Republic.

It is remarkable that Altai Krai, which is quite remote from other Russian regions, is now welcoming almost five times more tourists compared to 2006. In 2015, Altai Krai welcomed some 1.9 million tourists that is almost five-fold increase in comparison with 2006 when the region was visited by 400,000 guests. At the same time, the share of tourism in the country's GDP was 1.2% in late 2006, while today it is over 6%.

In 2015, in order to boost capacity and quality of Russian resorts as part of implementing the Federal Target Program on the Development of Inbound and Outbound tourism in the Russian Federation for 2011–2018, 21 infrastructure facilities in ten federal subjects of Russian Federation and 13 tourism facilities in eight subjects were put into operation. The total area of hospitality accommodation was 35,100 sq.m, the number of beds, 35,400.

Black Sea Competition

Experts say the favourable trend has been observed in the last two and a half years. Russians are beginning to love travelling across their home country, and Rosturism believes the trend will stay for the forthcoming summer. Head of Rosturism Oleg Safonov earlier stated that the number of tourists travelling across Russia grew by 18% in 2015 and reached 50 million people.



ACCORDING TO ROSTURISM, PRELIMINARY STATISTICS OF THE 2015-2016 WINTER SEASON SHOW INBOUND TOURISM GROWING ACROSS THE ENTIRE COUNTRY BY 10% ON AVERAGE

ПО ДАННЫМ РОСТУРИЗМА, ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ЗИМНЕГО ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕЗОНА 2015–2016 ГГ. ПОКАЗЫВАЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ТУРПОТОКОВ НА ТЕРРИТОРИИ ВСЕЙ СТРАНЫ В СРЕДНЕМ НА 10%

лял 10–15%. Как заявил Сафонов, «мы видим ярко выраженную тенденцию роста внутренних потоков, въездных потоков при сокращении выездных турпотоков».

Куда нам больше хочется

По данным Ростуризма, предварительные итоги зимнего туристического сезона 2015–2016 гг. показывают увеличение турпотоков на территории всей страны в среднем на 10%. Региональная туристическая инфраструктура активно используется и развивается, заполняемость коллективных средств размещения высокая. В Москве и Московской области прирост составил 22%, Санкт-Петербурге — 10%, Сочи — 6%, на курорте Шерегеш в Кемеровской области — 17%. Исключение составила (по известным причинам) Республика Крым.

Наибольшее число туристов было зафиксировано в Москве — 1 млн туристов, в Кемеровской области — более 500 тыс., в Сочи — более 390 тыс., в Алтайском крае — 380 тыс. Прирост турпотока составил 22, 17, 6 и 8% соответственно. Много туристов посетили Ставропольский край, в частности Кавказские Минеральные Воды, а также Кабардино-Балкарию, Адыгею, Карачаево-Черкесию, Республику Крым и Республику Алтай.

Примечательно, что в достаточно удаленном от других регионов РФ Алтайском крае турпоток с 2006 года увеличился почти в пять раз. Количество туристов, посетивших Алтайский край в 2015 году, достигло 1,9 млн человек, что почти в пять раз больше по сравнению с 2006 годом, когда в регионе побывало 400 тыс. гостей. При этом доля туризма в валовом национальном продукте края в 2006 году составляла 1,2%, а сегодня это более 6%.

В 2015 году для увеличения пропускной способности и качественного уровня российских курортов в рамках реализации ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011–2018 годы» введен в эксплуатацию 21 объект обеспечивающей инфраструктуры в десяти субъектах Федерации и 13 объектов туристской инфраструктуры в восьми субъектах. Общая площадь номерного фонда введенных объектов составила 353,1 тыс. кв. метров, общее количество койко-мест — 35,4 тыс. единиц.

Черноморская конкуренция

По оценкам экспертов, тренд в пользу внутреннего туризма сохраняется на протяжении последних двух с половиной лет. Наши граждане полюбили путешествовать по России, и в Ростуризме считают, что эти тенденции сохранятся и предстоящим летом. Глава Ростуризма Олег Сафонов ранее заявлял, что число туристов, путешествовавших по России, за 2015 год выросло на 18% — до 50 млн человек.

Российский союз туриндустрии (РСТ), в свою очередь, сообщил, что российские туроператоры по итогам 2016 года ожидают рост внутреннего туризма на 15–20% против 10–15% в 2015 году. В РСТ также сообщили, что спрос на отдых в Крыму по итогам акций раннего бронирования в 2016 году вырос на 200% по сравнению с прошлым годом, в Сочи и Краснодарском крае — на 100%. С авансовой оплатой 50% на начало марта было реализовано порядка 30% пляжных туров. При этом глубина продаж туров достигает сентября — октября.

Сейчас на туристическом рынке РФ конкуренция между Турцией и Египтом сменилась конкуренцией Крыма и Краснодарского края. В среднем, по прикидкам специалистов, сутки отдыха на Черном море могут стоить отдыхающим 3,5 тыс. рублей на человека. Уже определилась и первая десятка самых популярных мест отдыха на лето 2016. Это Сочи, Геленджик, Анапа, Ейск, Ялта, Севастополь, Коктебель, Евпатория, Судак и Феодосия. Курорты Крыма несколько дешевле.

Задирать цены стало невыгодно

По мнению Олега Сафонова, ключевая задача российской туротрасли сегодня — сделать отдых в России доступнее и создать условия для более полного использования возможностей российских регионов, в том числе за счет «удлинения» курортного сезона. В связи с этим активно продвигаются другие (помимо пляжного) перспективные виды туризма. В частности, санаторно-курортное лечение, спортивный, культурно-познавательный, эко-,

The Russian Union of Tourism Industry reported that Russian tour operators in 2016 expect inbound tourism to grow by 15–20% compared with 10–15% in 2015. They also reported that demand in Crimean resorts according to early booking in 2016 grew by 200% compared with the last year, in Sochi and Krasnodar Krai there was a 100%-rise. About 30% of seaside tours were sold with advance payment of 50% as of early March. And the booking pattern is now September — October. Russia's tourism market is seeing a shift in competition — Turkey and Egypt have been replaced with Crimea and Krasnodar Krai. Experts averagely estimate Black Sea holidays to cost tourists 3,500 rubles a day per capita. Top ten summer 2016 destinations are obvious: Sochi, Gelendzhik, Anapa, Yeysk, Yalta, Sevastopol, Koktebel, Yevpatoria, Sudak and Feodosia. Crimean resorts are slightly cheaper.

RUSSIA'S TOURISM MARKET IS SEEING A SHIFT IN COMPETITION — TURKEY AND EGYPT HAVE BEEN REPLACED WITH CRIMEA AND KRASNODAR KRAI

Skyrocketing doesn't work anymore

Oleg Safonov sees the key task of the Russian tourism industry is making holidays in Russia more affordable and creating conditions to be able to use opportunities of Russian regions in full capacity, among other things by extending the holiday season. Thus, not only seaside tours are actively promoted but also sanatorium treatment, sports, cultural and informative programmes, such as eco- and ethno-tourism, event and pilgrim tours. Rosturism has interesting initiatives to develop Arctic tourism — expeditions and ethnographic trips to the Arkhangelsk and Murmansk region and Yamalo-Nenets Autonomous Okrug.

Subsidizing flights to the Black Sea resorts as well as Kazan and Altai during low season in spring and fall, can be a good solution. There are about two dozen cities, which can become departure points for such flights. The biggest share in a tour package price is a travel fare and if the government helps air carriers, tours can be up to 50% cheaper. It will cost the budget about 500 million rubles. However, global experience shows that budgetary expenses on tourism are paid off manifold. Besides, it was decided to create a system of rent lodging from local hosts, like Airbnb or Villas.com.

Now Russian Federation is preparing for the "high" summer season of 2016. Prices are regulated by the market, and today it is on the consumer's side. There is a fierce competition for a consumer and foreign tour operators are also in. Thus, Russian hotel owners, restaurateurs and activity providers shouldn't have illusions that they can dictate prices. If fares are not adequate, they will lose tourists.

Facing the Potential

Large-scale growth of inbound tourism has to become a signal for all subjects of the Russian Federation to boost tourism development activities. It is necessary to create a worthy product, present it correctly and convince consumers that regions have something exciting to offer.

Entrepreneurs also agree that domestic tourism development is vital.

Thus President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Sergey Katyrin believes that it is necessary to promote inbound tourism. Economic crisis and weak ruble have made Russians turn towards inbound tourism, and the industry has to be a catalyst of social and economic growth of the country's territories.

The government in its turn has to create conditions for business: provide light, gas, roads. Investors will give money to build hotels and other facilities and will turn our country into a tourist mecca, believes the President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation. Whether Russians are going to forget Turkey, Egypt and other overseas resorts, will depend on whether they see quality and competitive offers at affordable rates at home.

Mikhail Bolshakov

этно-, событийный и паломнический туризм. У Ростуризма также есть интересные инициативы по развитию арктического туризма — экспедиционных и этнографических туров в Архангельскую и Мурманскую области, Ямало-Ненецкий автономный округ.

Решением может стать субсидирование перелетов тургрупп в низкий сезон — весной и осенью на курорты Черноморского побережья, в Казань и на Алтай. Речь идет о двух десятках городов, откуда могут вылетать такие рейсы. Значительную часть в стоимости тура составляет перелет, и если государство поможет авиакомпаниям, снижение цен на путевки может составить до 50%. Цена вопроса для бюджета — примерно 500 млн рублей. Но мировой опыт говорит о том, что бюджетные затраты на развитие туризма в итоге окупаются многократно. Кроме того, решено создать в РФ систему онлайн-бронирования жилья в частном секторе, наподобие порталов Airbnb или Villas.com. В настоящее время в РФ идет подготовка к «высокому» летнему сезону 2016 года. Цены регулирует рынок, а он сегодня на стороне потребителя, вокруг которого развернулась острая конкурентная борьба, в том числе со стороны зарубежных турнаправлений. В этой связи российские отельеры, рестораторы и поставщики туруслуг не должны питать иллюзий, что могут устанавливать цены по своему усмотрению. Если расценки не будут адекватны качеству, они потеряют туристов.

СЕЙЧАС НА ТУРИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ РФ КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ ТУРЦИЕЙ И ЕГИПТОМ СМЕНИЛАСЬ КОНКУРЕНЦИЕЙ КРЫМА И КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Лицом к потенциалу

Масштабный рост турпотока внутри страны должен стать сигналом для всех субъектов РФ к активизации работы по развитию туриндустрии. Нужно создать достойный турпродукт, правильно рассказать о нем, убедить потребителя, что в регионах есть возможности для интересного отдыха. Большое значение развитию внутреннего туризма придают и в предпринимательском сообществе.

Так, президент ТПП РФ Сергей Катырин считает, что нужно обязательно продвигать внутренний туризм. Кризис в экономике и ослабление рубля способствовали тому, что россияне повернулись лицом к собственному турпотенциалу, и туротрасль должна служить катализатором социально-экономического роста территорий страны.

Задача государства — создать условия для бизнеса: свет, газ, дороги. А инвестор вложит деньги в создание гостиниц и прочих объектов инфраструктуры и превратит нашу страну в туристическую Мекку, уверен президент ТПП РФ. В конечном же счете забудут ли россияне Турцию, Египет и прочие заморские курорты, будет зависеть от того, смогут ли им предоставить в России качественный конкурентоспособный турпродукт по приемлемой цене.

Михаил Большаков

CRIMEA'S MINISTER OF TOURISM SERGEY STRELBITSKY: EVERY TOURIST IS A SMALL INVESTOR

According to a 2015 poll, 38% of Russians called Crimea number one of their travel destinations in their home country. It should be noted that the number of tourists (including foreign ones) seeking to visit the well-known resort grows year over year. The Ministry of Health Resorts and Tourism of the Republic of Crimea says the 2016 figures have already grown by 19%. We have talked about today's development of tourism on the peninsula with Crimea's Minister of Resorts and Tourism Sergey Strelbitsky.

Sergey, today all eyes are on Crimea, the interest is overwhelming and every year the peninsula is visited by millions of tourists. Is the region ready for such attention?

Crimea is ready as ever to welcome crowds, and the most interesting thing is that locals feel this attention and have begun to prepare for the season in advance. Thus, last year mini-hotels and boarding houses started the process in May, while in 2016 they began as early as in March.

Министр туризма Крыма Сергей Стрельбицкий: **«Каждый турист — наш маленький инвестор»**

Согласно социологическому опросу, в 2015 году 38% россиян назвали Крым самым желанным местом для посещения и отдыха среди регионов Российской Федерации. Стоит отметить, что число туристов (и среди них не только жители нашей страны), стремящихся посетить знаменитый курорт, ежегодно растет. Так, по данным Министерства курортов и туризма Республики Крым, цифры уже 2016 года демонстрируют увеличение количества туристов на 19%. О том, как сегодня развивается туристическая отрасль полуострова, мы поговорили с министром курортов и туризма Крыма Сергеем Стрельбицким.

"...WE WILL IMPLEMENT THE POLITE CRIMEA PROJECT THAT WILL NOT ONLY BECOME THE SYMBOL OF OUR HOSPITALITY BUT THE TRADEMARK OF QUALITY IN ALL SPHERES"

During the 2016 season about 650 hotels, recreation facilities and sanatoria plan to operate and all of them will be supplied with electric power. The Ministry is introducing energy saving technologies, as well as implementing and controlling actions linked with energy consumption decrease in sanatoria and hotels of the republic. We have created a working group on ensuring steady power supply to sanatoria and hotels. This will guarantee an interdepartmental interaction for the 2016 holiday season and constant fulfillment of energy saving commitment.

To quickly respond to any problems that might hamper an active phase of the holiday season this year, a working group of Crimea's inter-industry council for tourism will resume its work. It features 19 representatives of various ministries and departments which consider and work on decisions on the key issues.

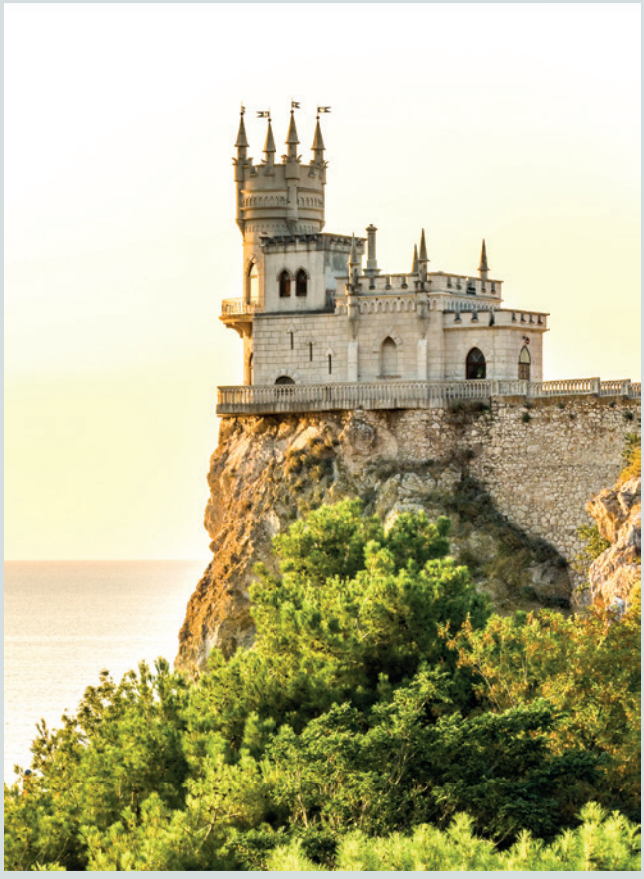
If we talk about problems, Crimea's beaches and accesses to them have always been an issue, especially, during the summer season. How are things going now?

At the request of Head of the Republic of Crimea Sergey Aksyonov, last year the Ministry developed a beach and recreation efficiency model in Crimea which will allow us to create optimum beach exploitation conditions taking into account needs and interests of all holiday makers. Besides, methodical recommendations for improving public beaches have been prepared. At the moment municipalities are arranging bidding on the best project to improve public beaches and engage business to this process. The projects should obligatory stipulate free access to the beach, safety, as well as proper hygiene conditions and cleaning of the territory. 65 beaches have already gained their new owners but we continue working in this direction.

Сергей Валентинович, сегодня все взоры направлены на Крым, интерес к республике не стихает и каждый год полуостров посещают миллионы туристов. Готов ли Крым к такому вниманию?

Крым как никогда готов к встрече большого количества отдыхающих, и самое интересное, что крымчане ощущают внимание к полуострову со стороны туристов и начали заблаговременно готовиться. Например, если в прошлые годы мини-гостиницы и пансионаты начинали подготовку в мае, то в 2016 году подготовка велась уже в марте.

В сезон 2016 года планируется функционирование порядка 650 гостиниц, домов отдыха, санаториев, и все они будут полностью обеспечены электроэнергией. Министерством проводится работа по внедрению энергосберегающих технологий, реализации и контролю мероприятий, связанных с вопросами снижения энергопотребления в санаториях и отелях республики. Создана рабочая группа по вопросам обеспечения бесперебойного энергоснабжения санаторно-курортных и гостиничных предприятий. Ее работа позволит обеспечить межведомственное взаимодействие на период курортного сезона 2016 года, а также постоянно контролировать выполнение обязательств по энергосбережению.



«...НА ПОЛУОСТРОВЕ БУДЕТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ БРЕНД "ВЕЖЛИВЫЙ КРЫМ", КОТОРЫЙ СТАНЕТ СИМВОЛОМ НЕ ТОЛЬКО КРЫМСКОГО ГОСТЕПРИИМСТВА, НО И ЗНАКОМ КАЧЕСТВА ВО ВСЕХ СФЕРАХ НАШЕЙ ЖИЗНИ»

Чтобы оперативно реагировать на проблемные вопросы, связанные с обеспечением успешного проведения активной фазы курортного сезона, в этом году возобновит работу рабочая группа (штаб) межотраслевого совета по туризму в Крыму. В ее состав входят 19 представителей различных министерств и ведомств, которые рассматривают и вырабатывают решения по ключевым вопросам.

Если говорить о проблемных вопросах, то пляжи в Крыму и их доступность всегда активно обсуждались, особенно в летний курортный сезон. Как сегодня обстоят дела с этим вопросом?

По поручению главы Республики Крым Сергея Аксенова в прошлом году министерством разработана модель эффективного использования пляжей и организации пляжного отдыха в Крыму, которая позволит создать оптимальные условия эксплуатации пляжей с учетом потребностей и интересов всех категорий отдыхающих.

Кроме того, были подготовлены методические рекомендации по благоустройству пляжей общего пользования. На данный момент муниципалитеты проводят конкурсы на лучшее эскизное предложение по благоустройству пляжей общего пользования и привлекают к этому процессу бизнес.

↗ *"What we offer is over 100 tours across Crimea and some 200 excursions"*

The interdepartmental commission on beach holidays organization which controls the process of exploitation and improvement of beaches has been created. Those beaches which won't be bid for and will remain vacant will be personal responsibility of municipalities.

The same as last year, access to all beaches remains free of charge, except for services on the site. If someone is trying to benefit from our guests trying to collect payment for entrance, police will interfere.

Russian tourists love sightseeing. Which options do they have in Crimea?

Every tourist is a minor investor for us, and Crimea wants more people to come, so our goal is to provide holidays for any taste or money. According to surveys we conducted from 30 June to 15 September 2015, 17% of tourists chose active holidays, and this option remains top priority in 2016. What we offer is over 100 tours across Crimea and some 200 excursions. We recommend going to the republic's tourism portal where you can find our links to all popular attractions in the region and update on current and future events.

What about service and hospitality? Are Crimeans ready to pampered Russian tourists?

We are working on it. Last year, we conducted 28 trainings for hotel and sanatorium staff and have already arranged 20 this year.

We plan to carry out another 40 free trainings. However, our guests feel care and attention everywhere staring from airport taxi drivers to fruit vendors on the market. As the head of the republic has suggested, we will implement the Polite Crimea project that will not only become the symbol of our hospitality but the trademark of quality in all spheres. Don't forget that home is not just a hotel or a house but the entire peninsula. People who come here to have rest should feel at home so they would like to come back.

Mariya Kachevskaya

← *«Объекты туристкой индустрии готовы предложить гостям нашего полуострова более 100 туров по Крыму и порядка 200 экскурсионных программ»*

Обязательными условиями являются бесплатный доступ на пляж, безопасность, обустройство и санитарная уборка территории. Уже 65 пляжей имеют своих пользователей. Но работа в этом направлении продолжается.

Создана межведомственная комиссия по вопросам организации пляжного отдыха, которая контролирует процесс эксплуатации и благоустройства пляжных территорий. За пляжи, которые не будут разыграны на конкурсе и останутся свободными от пользователей, будут нести персональную ответственность муниципальные образования.

Доступ всех туристов на общедоступные пляжи, как и в прошлом году, бесплатный и беспрепятственный, платными же могут быть только услуги, предоставляемые отдыхающим. А если кто-то попробует наживаться на наших гостях, взимая плату за вход, то такие случаи будут пресекаться правоохранительными органами.

Российский турист не привык весь свой отпуск проводить только на пляже. Какую культурно-познавательную программу можно порекомендовать гостям полуострова?

Каждый турист — наш маленький инвестор, Крым заинтересован в том, чтобы их было как можно больше. Поэтому мы стремимся дарить людям доступный и качественный отдых на любой вкус и достаток. По результатам анкетирования туристов, проведенного министерством с 30 июня по 30 сентября 2015 года, 17% опрошенных целью отдыха выбрали культурно-познавательный туризм, который становится одним из приоритетных туристических продуктов в 2016 году. Объекты туристкой индустрии готовы предложить гостям нашего полуострова более 100 туров по Крыму и порядка 200 экскурсионных программ. Я бы посоветовал туристам заходить на туристический портал республики, на котором можно найти много интересной и полезной информации по объектам отдыха и досуга, а также анонсы фестивалей и мероприятий, которые проходят в городах и районах республики.

Отдельно хотелось бы поговорить о сервисе и гостеприимстве. Готовы ли крымчане к приему российских туристов, избалованных сервисом и вниманием?

Над сервисом работаем. В прошлом году прошло 28 обучающих мероприятий для представителей санаториев и отелей, и в 2016 году, только в первом полугодии — 20. Всего запланировано до 40 бесплатных семинаров.

Но здесь надо говорить не только о сервисе, но и о неподдельном внимании и заботе о наших гостях, начиная от стоянки таксистов в аэропорту и заканчивая продавцом на рынке. По инициативе главы Республики Крым на полуострове будет реализовываться бренд «Вежливый Крым», который станет символом не только крымского гостеприимства, но и знаком качества во всех сферах нашей жизни. И не стоит забывать, что наш дом — это не только квартира, в которой живем, но и весь Крым. И люди, которые приезжают сегодня в республику отдыхать, должны чувствовать, что им здесь рады как нигде более, что они приезжают к друзьям. Только тогда они будут возвращаться к нам снова и снова.

Мария Качевская

STAVROPOL KRAI: RUSSIA'S RECREATION TREASURE TROVE

STAVROPOL KRAI IS FAMOUS FOR ITS PRECIOUS NATURAL RESOURCES WHICH HAVE MADE IT THE MAJOR RUSSIAN RESORT. THE RESORT CITIES OF PYATIGORSK, KISLOVODSK, YESSENTUKI, ZHELEZNOVODSK ARE WELL KNOWN FAR BEYOND OUR COUNTRY'S BORDERS. NOW STAVROPOL KRAI HAS BEEN ACTIVELY DEVELOPING ALMOST ALL TYPES OF TOURISM: FROM MEDICAL TO EXTREME. THESE SITES WERE ALSO FREQUENTED BY SUCH PROMINENT FIGURES AS PUSHKIN, LERMONTOV, TOLSTOY, CHALIAPIN AND SOBINOV, AND EVERYTHING HERE REMINDS OF THEIR LIFE AND ART.

STAVROPOL REGION GOVERNOR VLADIMIR VLADIMIROV

Stavropol region has a life-long reputation of Russia's treasure trove of recreation. Hundreds of thousands come here every year to restore health and enjoy treatment in the region of Kavkazskie Mineralnye Vody (Caucasian Mineral Waters). And these numbers grow every year, as well as the overall flow of tourists to the region. I believe this trend will stay for long taking into account that inbound tourism is on the rise.

We realize that we need to develop the region and Kavkazskie Mineralnye Vody to reinforce our positions in the tourism market of the country. Thus, we have been actively involving private investors, including small and medium businesses. They take part in constructing hotels, sanatoria and health resorts.

One of our big projects so far is a tourism and recreation hub Kavminvody Eco Resort. It is part of a large-scale federal program for domestic and outbound tourism development in Russia.

Thus, Inozemtsevo locality in Zheleznovodsk is now seeing a renovation of the sanatorium and recreation complex under the same name and the construction of Mashuk Aqua-Term Eco Resort with the assistance of Mashuk Aqua-Term company. The whole investment project is worth 510.5 million rubles. The first stage has already been completed. The hub is open to new tourism investors. We regularly conduct selection of projects bidding on being part of the project. Small business also takes part in constructing Zolotye Peski (Golden Sands) hotel complex at Volchye Vorota water reserve. Soon this territory will see comfortable two-storey cottages, well-equipped beaches, football and volleyball pitches and pools. The project is estimated for about 300 million rubles. The 450-room complex is constructed by Svobodny Trud LLC of the Novoselitsky area.

And this is not all, with many more projects yet to come.

Nata Mark

Ставропольский край: **здравница России**

Ставропольский край знаменит богатейшими природными ресурсами, сделавшими его крупнейшим курортным центром России. Города-курорты Пятигорск, Кисловодск, Ессентуки, Железноводск знамениты далеко за пределами российских границ. В Ставропольском крае активно развиваются почти все виды туризма: от лечебного до экстремального. Эти места хранят в себе память о жизни и деятельности таких великих деятелей русского искусства, как Пушкин, Лермонтов, Толстой, Шаляпин, Собинов.

Губернатор Ставрополья Владимир Владимиров

Ставрополье издавна считается здравницей России. Чтобы пройти лечение и поправить здоровье, в регион Кавказских Минеральных Вод ежегодно приезжают сотни тысяч человек. И их число растет с каждым годом, как и в целом турпоток в край. Думаю, эта тенденция сохранится и в дальнейшем, учитывая, как растет популярность внутренних направлений у российских туристов.

Мы понимаем — чтобы укреплять свои позиции на туристическом рынке страны, нужно развивать край, развивать наши Кавказские Минеральные Воды. Для этого активно привлекаем к нашей работе частных инвесторов, в том числе субъекты малого и среднего предпринимательства. Строим с их участием гостиницы, санатории, пансионаты. Один из наших крупных проектов — туристско-рекреационный кластер «Эко-курорт Кавминводы». Он является частью масштабной федеральной программы по развитию внутреннего и въездного туризма в России. В рамках кластера в поселке Иноземцево Железноводска при участии компании «Машук Аква-Терм» ведется реконструкция одноименного санаторно-курортного комплекса и создается туристско-рекреационный комплекс Эко-курорт «Машук Аква-Терм». Общая стоимость инвестпроекта — 510,5 млн рублей. Первый его этап уже завершился.

Кластер открыт для новых инвесторов в сфере туризма. Отбор проектов, претендующих на включение, проводится регулярно. Также с участием малого бизнеса ведется строительство гостиничного комплекса «Золотые пески» на водохранилище «Волчьи Ворота». На его территории появятся комфортабельные двухэтажные коттеджи, обустроенные пляжи, футбольная и волейбольная площадки, бассейны. Общая стоимость проекта составляет 300 млн рублей. Комплекс, рассчитанный на 450 мест, создает ООО СХП «Свободный труд» Новоселицкого района.

Есть и много других примеров. А будет, я надеюсь, еще больше.

Ната Марк

Sergey Kalmykov: We are ready for domestic tourism growth

In early January, Russian Prime Minister Dmitry Medvedev held a meeting on domestic tourism development. Quite symbolically it was hosted by Sochi. Among other things, Prime Minister said that the number of domestic travellers may account for about 50 million people last year alone. Outbound visitors are also showing greater interest in Russia.
Some 4 million people who used to spend holidays in Turkey this summer are expected to go to Sochi resorts. Experts believe that inbound tourism has huge potential and demands new solutions of the ministries and departments concerned. We discussed entertainment and leisure formats offered by 'Sochi Park' theme park with Sochi Park Commercial Director Sergey Kalmykov.

Complicated international situation among other things has changed the tourism agenda, having made popular foreign destinations unaffordable for Russian tourists. Has Sochi Park changed its strategy accordingly and are you ready to welcome more Russians spending holidays at domestic resorts?

Sochi Park was initially largely oriented to Russian tourists; that is why we adjusted even the most innovative global client services and marketing technologies to our environment. Today, the amusement park is expanding, we're opening new resorts and attractions, and we are ready for the inbound tourism market growth. Already now Sochi Park's guest capacity is 10,000 people a day at the same time fully conforming to all our internal standards of guest service.

Сергей Калмыков: **мы готовы к росту рынка внутреннего туризма**

В начале января премьер-министр Дмитрий Медведев провел совещание о развитии внутреннего туризма. Знаково, что совещание проходило в Сочи. По словам премьера, внутренний туристический поток по итогам прошлого года может составить около 50 млн человек. Растет интерес к отдыху в России и у иностранных гостей. Ожидается, что в предстоящем летнем сезоне порядка 4 млн отдыхающих, которые привыкли отдыхать в Турции, приедут на курорт Сочи. По мнению экспертов, потенциал развития туризма внутри страны огромен и требует новых решений от заинтересованных министерств и ведомств. О том, какие форматы предлагает тематический парк развлечений «Сочи Парк», мы беседуем с руководителем коммерческого департамента АО «Сочи Парк» Сергеем Калмыковым.

Сложная международная обстановка изменила повестку дня и в туристической отрасли, закрыв для российских туристов популярные зарубежные направления. Изменится ли стратегия Сочи Парка и готовы ли к тому, что мы теперь больше отдыхаем дома?

Сочи Парк изначально рассчитан в большей степени на российских туристов, именно поэтому даже наиболее прогрессивные мировые клиентские и маркетинговые технологии мы адаптировали к нашим условиям. Сегодня парк развлечений расширяется, открывает новые тематические зоны и аттракционы, поэтому мы готовы к росту рынка внутреннего туризма. Уже сейчас Сочи Парк способен принимать 10 тыс. гостей в день при полном соблюдении всех внутренних стандартов гостевого сервиса.

Is your park ready to accept guests coming from all regions of Russia?

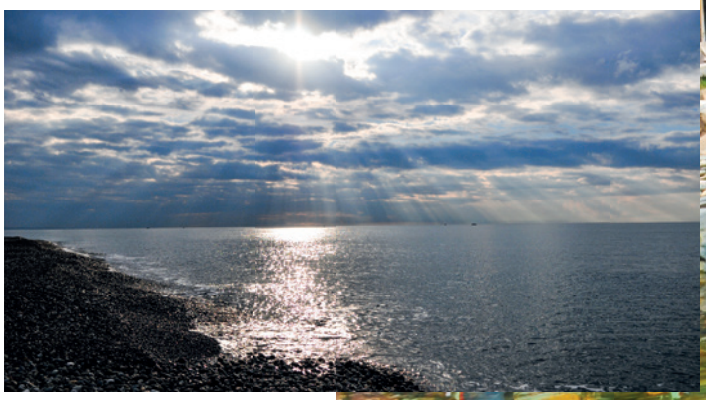
We actually did it during the 2014 Winter Olympics and passed this test with flying colors. When preparing and carrying out the Games, our team had a unique opportunity to learn best practices from the world renowned experts, including hospitality service and handling people flows. It is an invaluable experience; right after the opening we welcomed some 12,000 guests a day. Now I can say for sure that we love and are able to work with our guests and therefore are always looking forward to welcoming them in Sochi Park at any time of the year.

And what can you offer to business?

Sochi Park is a non-standard, but at the same time a very convenient platform for carrying out business events. We are very happy as we see more and more organizers of various business formats who understand that you don't always need a five-star hotel conference room where you sit with a poker face to be efficient. Clients are tired of it as well.

Sochi Park offers a new approach to business events: a venture capital conference in a circus; a neuromarketing workshop in a dolphinarium; a pharmacy congress as a themed open-air quest? We can do it all!

"SOCHI PARK IS A NON-STANDARD, BUT AT THE SAME TIME A VERY CONVENIENT PLATFORM FOR CARRYING OUT BUSINESS EVENTS"



«СОЧИ ПАРК — ЭТО НЕОБЫЧНАЯ, НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ОЧЕНЬ УДОБНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЙ»

Насколько ваш парк готов принять все регионы России?

Мы успешно отработали олимпийский период, и именно на этапе подготовки и проведения Олимпийских игр в Сочи—2014 у нашей команды была уникальная возможность учиться у лучших специалистов со всего мира, в том числе гостевому сервису и управлению большими потоками гостей. Это бесценный опыт, мы сразу после открытия принимали по 12 тыс. гостей в день. Сейчас я могу точно сказать, что мы любим и умеем работать с гостями и поэтому всегда с нетерпением ждем их в Сочи Парке в любой сезон.

Какие форматы вы предлагаете для бизнеса?

Сочи Парк — это необычная, но в то же время очень удобная площадка для проведения бизнес-мероприятий. Мы очень довольны тем фактом, что все больше и больше появляется организаторов различных бизнес-форматов, понимающих, что морщить лоб в конференц-зале пятизвездочного отеля — это далеко не всегда залог эффективного мероприятия. Да и сами клиенты устали от этого.

Сочи Парк предлагает новый взгляд на такие мероприятия. Конференция по венчурным фондам в цирке? Пожалуйста! Мастер-класс по нейромаркетингу в дельфинарии? Можем! Съезд фармацевтов с тематическим квестом в open air формате? И такое возможно!

Для международных мероприятий Сочи Парк и вовсе уникальная площадка. Ведь здесь помимо мероприятий обязательной деловой программы есть возможность погрузиться в особенности российской культуры и истории, и сделать это не в музее, а в первом тематическом парке России, где все можно испытать и потрогать самому.

Sochi Park is a unique platform in terms of international events. Apart from obligatory business program it gives an opportunity to feel the Russian culture and history, not in a museum, but in the country's first theme park where you can touch and try everything.

Expanding on international cooperation, do you interact with foreign tour operators?

We effectively interact both with Russian and overseas operators, regularly participate in the biggest international trade shows where traditionally see a keen interest in Russia, Sochi and Sochi Park. Now we are working on a special medium-term program to welcome foreign tourists in the next 2-3 years.

Today cooperation within the Eurasian Economic Union expands and it means that you should be expecting more guests from the partner countries. Are you working on innovations in this area?

Yes, we keep an eye on all changes in the tourism market and quickly respond to them. Last year we held dozens of international festivals during which all guests of Sochi Park had a great opportunity to discover traditions and culture of Kazakhstan, Armenia, Pakistan, India, Mexico and many other countries. Our goal is to become a key multicultural communication platform in Russia. And we are moving in this direction with confidence.

Nata Mark

Не отходя от темы международного сотрудничества, взаимодействуете ли вы с зарубежными туроператорами?

Мы эффективно взаимодействуем как с российскими, так и зарубежными туроператорами, регулярно участвуем в крупнейших международных выставках, где традиционно встречаем живой интерес к России, Сочи и Сочи Парку. Сейчас мы разрабатываем специальную среднесрочную программу работы с иностранными туристами на ближайшие 2–3 года.

Сегодня расширяется сотрудничество в рамках ЕАЭС, а это значит, что стоит ожидать и больше гостей из стран-партнеров. Готовятся ли новации и на этом направлении?

Да, мы живо следим и быстро реагируем на все изменения туристического рынка. В прошлом году мы уже провели десятки международных фестивалей, в ходе которых все гости Сочи Парка имели прекрасную возможность ознакомиться с традициями и культурой Казахстана, Армении, Пакистана, Индии, Мексики и многих других стран. Наша цель в этом направлении — стать ключевой площадкой в России для мультикультурного общения. И мы уверенно к ней идем.

Ната Марк

TIMBER COMPLEX OF RUSSIA

ЛЕСПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ

VICTOR EVTUKHOV: RUSSIA'S TIMBER INDUSTRY COMPLEX TO GAIN NEW DEVELOPMENT STRATEGY TILL 2030

"Setting up timber industry clusters will become an incentive to the development of timber processing complex. Please let me note, that the government will render support to the projects included in industrial clusters registry. What I suggest is to accelerate the regional government and enterprises' work in this area", said State Secretary, Deputy Minister of Industry and Trade Victor Evtukhov. According to the deputy head of Ministry of Industry and Trade, the key issue of timber processing complex development is the increase of the added value by cubic meter of cut wood, first of all due to the development of deep processing. Today, to bring all goals set by the department into life, we've worked out a plan featuring measures to develop Russia's timber processing complex. An important element of this plan will be designing Russia's Timber Industry Development Strategy till 2030. It includes actions aimed at developing domestic demand, exports, technologies, restore science and education in the sphere. Their fulfillment is expected to increase the added value by cubic meter of cut wood 2.5 times by 2030.

Виктор Евтухов: У лесного комплекса появится новая стратегия на период до 2030 года

«Стимулом к развитию лесопромышленного комплекса будет создание лесопромышленных кластеров. Отмечу, что проектам, включенным в реестр промышленных кластеров, будет оказана господдержка. Предлагаю активизировать работу правительства области и предприятий по данному направлению», — сказал статс-секретарь — заместитель министра промышленности и торговли Виктор Евтухов.

По словам замглавы Минпромторга, ключевым вопросом развития лесопромышленного комплекса является увеличение добавленной стоимости на кубометр заготовленной древесины, в первую очередь за счет развития глубокой переработки. Сегодня для реализации поставленных целей ведомством подготовлен план мероприятий по развитию лесопромышленного комплекса России, важным элементом которого станет разработка Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2030 года. В него включены такие мероприятия, как развитие внутреннего спроса, экспорта, технологий, восстановление отраслевой науки и образования. Ожидается, что их реализация позволит увеличить к 2030 году добавленную стоимость на кубометр заготовленной древесины в 2,5 раза.

Sergey Pomelov: We create a leading company

The Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation has prepared an action plan set out to develop the country's forest industry sector and to formulate the Strategic Profile for the industry up to 2030. The significance of this document for the Russian timber industry, the possible expansion of geographic boundaries of contraction and sales markets, the role of small and medium businesses in the forest industry, systemic failures, company's presence regions and industry trends — those are the issues we've discussed with President of Segezha Group (part of JSFC Sistema), Chairman of the Board, Sergey Pomelov.

Why does your company put foreign markets development at stake during the economic downturn or this trend is inherently embedded into the company's strategy?

Segezha Group's interest in foreign markets and assets is justified. It is obvious that Russia's domestic market has been largely explored by wood-processing enterprises and our consumption volume is quite moderate. In this regard, in the face of fierce competition, we are aimed at increasing the external portfolio of orders. Today production of Segezha Group can be found on five continents in 87 countries of the world. In the majority of them, our products are among top three and we keep expanding our presence. It is economic feasibility that sets the rules. We are reducing share in less marginal markets and go into the offensive sales policy on high-profitable markets, whereby quality remains our main advantage.

About us

Segezha Group is a Russian vertically integrated forest industry holding with a full cycle of logging and sustainable forest management. The holding comprises Russian and European enterprises in the forest, wood-processing and pulp and paper industries, as well as paper packaging. Segezha Group's assets are located in 13 countries. The Group consists of over 50 enterprises in Russia and abroad. Today Segezha Group operates in two upcoming forest industry clusters of Russia and in six regions of the Russian Federation.

Сергей Помелов: «Мы создаем компанию-лидер»

Министерством промышленности и торговли Российской Федерации подготовлен план мероприятий по развитию лесопромышленного комплекса России, ключевым элементом которого станет разработка Стратегии развития отрасли на период до 2030 года. О важности данного документа для российских лесопромышленников, о расширении географии контрактации и рынков сбыта, роли малого и среднего бизнеса для лесной отрасли, о «системных» сбоях в регионах присутствия и перспективах развития мы беседуем с президентом и председателем правления холдинга Segezha Group (входит в АФК «Система») Сергеем Помеловым.

Сергей Анатольевич, почему в период экономического кризиса ваша компания делает ставку на освоение зарубежных рынков, или этот тренд инерционно заложен в стратегию компании?

Интерес Segezha Group к зарубежным рынкам и активам оправдан. Очевидно, что внутренний рынок России предприятиями лесоперерабатывающей отрасли в значительной мере освоен, и объем потребления у нас очень умеренный. В этой связи в условиях жесткой конкуренции мы нацелены на рост внешнего портфеля заказов. Сегодня продукция компании Segezha Group представлена на пяти континентах, точнее, в 87 странах мира. В большинстве из них по своим продуктам мы входим в тройку лидеров, продолжая активно наращивать долю присутствия. Экономическая целесообразность диктует свои правила. Мы снижаем долю на менее маржинальных рынках и ведем наступательную политику продаж на рынках с более высокой доходностью для компании. Основным нашим преимуществом остается качество.

Не могу не коснуться вопроса санкций. Учитывая, что вы все же в большей степени ориентированы на внешние рынки и работаете с европейскими компаниями, это стало болезненным моментом?

Действительно, в первый момент, я имею в виду переломный 2014 год, была некая напряженность. В зоне риска, учитывая наши инвестиционные программы, оказалось фондирование. Однако, с учетом того, что пик объема наших инвестиций был рассчитан на 2016–2017 годы, это было единственной зоной рисков, которую мы благополучно миновали. Сегодня ни в фондировании, ни во взаимодействии с нашими международными парт-

О компании

Segezha Group — российский лесопромышленный холдинг с самой крупной вертикально интегрированной структурой и полным циклом лесозаготовки и глубокой переработки древесины. В составе холдинга — российские и европейские предприятия лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности, а также предприятия по производству бумажной упаковки. Активы Segezha Group расположены в 13 странах. В группу входит около 50 компаний. Сегодня Segezha Group представлена в двух перспективных лесопромышленных кластерах России и в шести регионах РФ.

EXPANDING THE GEOGRAPHY

Global exports of Segezha Group are not limited to paper and paper packaging. In 2015, the geography of timber sales has considerably expanded from 11 to 14 countries: the most rapidly growing markets are Egypt, United Kingdom, France and Estonia. The company has also launched supplies of plywood and wood boards to Vietnam, Greece, Israel, Cyprus, Cape Verde, Luxembourg, Mexico, Norway, Romania, the Republic of South Africa, New Zealand, Colombia and the United Arab Emirates. Today the company supplies plywood to 46 countries, compared to 37 in 2014. The strategic markets for the Group are in Europe (traditionally), MENA countries, China, Southeast Asia and Latin America.

I cannot leave the issue of sanctions out. Considering that you are mostly oriented to foreign markets and you work with European companies, has it become a charged issue?

Indeed, at first, I mean the breaking point of 2014, there was certain tension. Concerning investment programs, funding was in the risk zone. However, taking into account the peak volume of our investments timed for 2016–2017, it was the only hazard-prone zone, which we have safely bypassed. Today we see no risks either in funding or in cooperation with our international partners. The fact that our investment program has not seen changes, either in terms, or in volumes or partners is encouraging. Sanctions have gone past us, we are stable.

Segezha Group has a rather extensive export geography and here again you are proactive with no strictly East or West focused vectors. How do you devise your export geography strategy?

We have no secrets. Our current trends are defined by the sales strategy outlined by our management together with the BCG Company. Before implementing our investment program, we analyzed all markets for our main products and assessed their capacity. As investments are in direct connection with the increase in production outputs, we carried out the competitive product analysis. Following the results, we defined the market depth and clearly saw the geography of demand for our products as well as growing and stagnation markets. Further we split the markets by profit margin and determined the most marginal ones for our products. Respectively, within the uniform sales strategy of Segezha Group, we reduced volumes in low margin markets and increase in high margin ones.

Does Segezha Group have partial local content of products in other countries or all production facilities are located in Russia only?

The main production facilities are certainly located in Russia. And it is directly linked to our raw material resources. At the same time, we locate manufacturing of such end products as paper packaging not only in Russia but in Europe as well. Now we are considering transactions in Egypt, Mexico, actively look into China in terms of developing paper packaging production business.

Segezha Group has a capital-intensive production. At your enterprises, do you focus on the transfer of the latest technologies, or you have Russian developments as well?

Unfortunately, there are almost no Russian innovative solutions in pulp-and-paper and forest industry. In this regard, we focus on technologies of global leaders in the industry — countries with advanced mechanical engineering. Traditionally, the leading European companies make up the segment, first of

Расширяя географию

Экспорт продукции Segezha Group на мировые рынки не исчерпывается бумагой и бумажной упаковкой. В 2015 году была значительно расширена география продаж пиломатериалов с 11 стран до 14 стран. Наиболее растущими рынками сегодня являются Египет, Великобритания, Франция, Эстония. Начаты поставки фанеры и плит во Вьетнам, Грецию, Израиль, Кипр, Кабо Верде, Люксембург, Мексику, Норвегию, Румынию, ЮАР, Новую Зеландию, Колумбию, ОАЭ. На сегодняшний день поставки фанеры, осуществляются в 46 стран, показатель 2014 года — 37 стран. Приоритетными рынками развития для Группы признаны традиционный европейский рынок, рынки стран MENA, Китая, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

нерами никаких рисков мы не наблюдаем. Отрадно, что и в нашей инвестиционной программе никаких изменений не произошло, — ни по срокам, ни по объемам, ни по смене партнеров. Санкции нас миновали — мы стабильны.

У компании Segezha Group достаточно обширная география экспорта, и здесь вы вновь работаете на опережение, без строго ориентированных западных или восточно-азиатских векторов. Как компания выстраивает географию экспортной стратегии?

Никаких секретов. Стратегия продаж, разработанная нашим менеджментом совместно с компанией BCG, определила актуальные тренды. Перед тем как начать реализацию инвестиционной программы, мы проанализировали все рынки по нашим основным продуктам, определили их емкость. Так как инвестиции напрямую связаны с увеличением объемов производства, мы провели анализ конкурентного поля. По итогам этой работы определили объемы рынка, стала понятна география востребованности нашей продукции, установлены растущие и стагнирующие рынки. Далее мы разбили рынки по маржинальности продаж и определили самые высокодоходные по нашим продуктам. Соответственно, в рамках единой стратегии продаж Segezha Group объемы на низко маржинальных рынках снижаются, а на высоко маржинальных увеличиваются.

Segezha Group выходит с частичной локализацией производства в другие страны, или вся производственная база располагается только в России?

Основное производство, безусловно, расположено в России. И это напрямую связано с нашими сырьевыми ресурсами. В то же время производство такого конечного продукта как бумажная упаковка у нас находится не только на территории России, но и в Европе. В настоящее время мы рассматриваем ряд сделок в Египте, Мексике, активно смотрим в сторону Китая в части развития бизнеса по производству бумажной упаковки.

Segezha Group — это капиталоемкое производство. На своих предприятиях вы делаете ставку на трансферт новейших технологий, или российские разработки тоже присутствуют?

К сожалению, в целлюлозно-бумажной и в лесной промышленности российских технологий практически нет. В этой связи для нас актуальны технологии мировых лидеров отрасли, — стран с высокоразвитым машиностроением. Традиционно в этом сегменте представлены ведущие европейские компании, прежде всего стран Германии, Австрии, Финляндии. Мы активно работаем с компаниями, в которых четко отлажена система менеджмента качества и партнерского взаимодействия. Пока, к сожалению, преждевременно говорить о замещении этих технологий российскими аналогами.

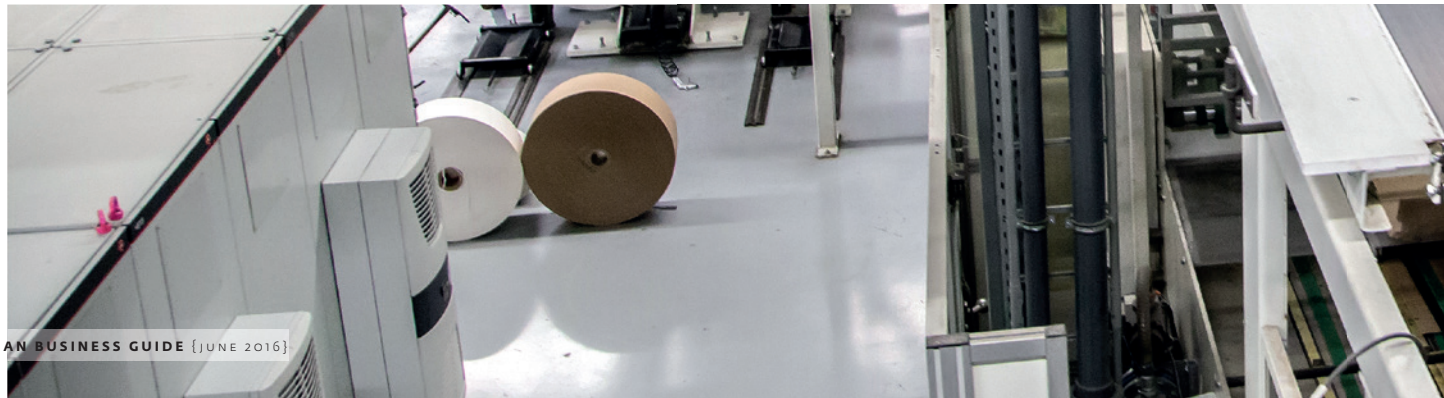
all Germany, Austria and Finland. We actively work with enterprises with well-established quality management system and partner interaction. So far, unfortunately, it is premature to speak about replacing these technologies with the Russian analogs.

New institutions for the exports development, for example, the Russian Export Center (EXIAR) which already has a strong reputation among Russian exporters, are being set up. Does Segezha Group use such institutions to enter foreign markets or you have an independent promotion policy? What structures are efficient in terms of development?

Segezha Group is a global company, Sistema's wholly owned subsidiary that has its own extensive expertise and benefits from Sistema's formidable expert community on the foreign markets. Segezha Group sells its products through two channels, directly to end users and via traders, our reliable partners with enduring loyalty history. Speaking about the programs of supporting the forest industry development, I believe, the most efficient ones are those of Russian Ministry of Industry and Trade. They proved their efficiency: they include loan rates subsidy and opportunities to fund strategic programs from the industry development fund. I can state with assurance that it is an absolutely transparent and viable system, and here we must do justice to the Ministry and heads of administration. They managed to create support tools for the industry. We think it is too early to speak about other efficient support mechanisms.

Let us look 10 years back when the government spent hundreds billion rubles to develop the forest industry, unfortunately, the majority of projects failed. This was a waste of money. How could we change this situation?

There is only one reason — the lack of a balanced strategy to develop the forest industry. The Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation has prepared a plan of measures to develop the Russian forest industry sector whose key element will be elaborating the 2030 Development Strategy. We really look forward to this document, which is fundamental for the industry. Attempts to design it have been falling to the



Цифры и факты

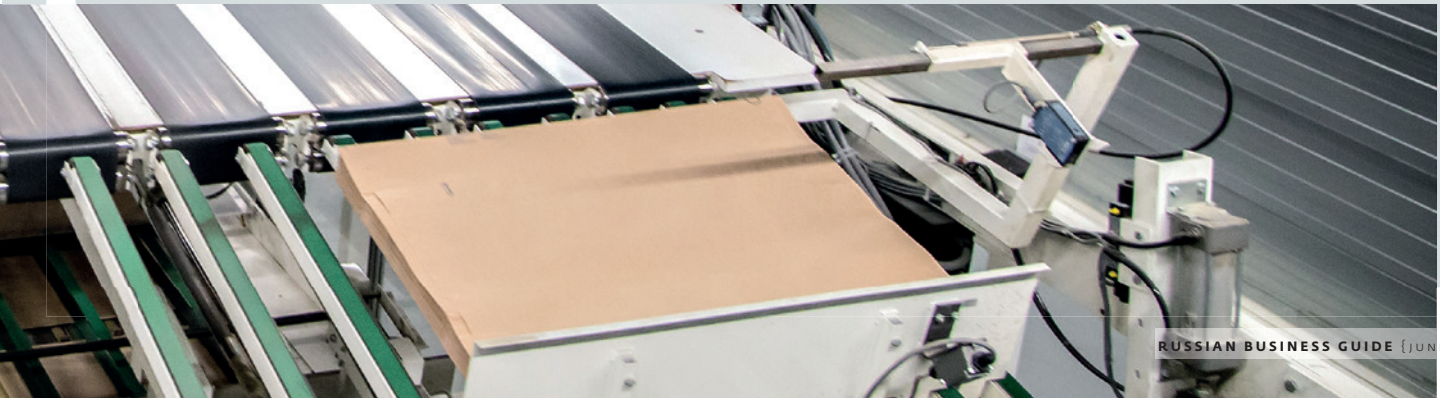
Segezha Group является крупнейшим лесопользователем в Европейской части России, общая площадь арендованного лесофонда составляет порядка 6,8 млн га., в т. ч. сертифицировано — 6,5 млн га (96%) . Доля лесных угодий в Карелии — 18% (и 20% от общей площади лесофонда региона), Вологодской области — 5% (и 5% от общей площади лесофонда региона), Архангельской области — 6% (и 7% от общей площади лесофонда региона), Кировской области — 3% (и 3% от общей площади лесофонда региона). Площадь лесовосстановительных работ составляет 15908 га.

Для развития экспорта в стране создаются новые институты, к примеру, Российский экспортный центр, успешно зарекомендовавший себя среди российских экспортеров — ЭКСАР. Segezha Group использует эти институты при выходе на зарубежные рынки, или у вас самостоятельная политика продвижения? Какие структуры в вашем понимании эффективны для развития?

Segezha Group — глобальная компания, которая действует в контуре управления акционера — АФК «Система» и располагает огромным собственным опытом, а также внушительным экспертным сообществом АФК на зарубежных рынках. Продукцию Segezha Group реализует по двум каналам, прямые продажи конечным потребителям и через трейдеров, наших надежных партнеров с многолетней историей отношений. Если говорить в целом о программах поддержки развития промышленности в лесном секторе, то, с моей точки зрения, самые эффективные и работающие программы — это программы Минпромторга РФ. Они доказали свою эффективность, в первую очередь это субсидирование ставок по кредитам и возможность фондирования программ развития из Фонда развития промышленности. С уверенностью могу сказать, что это совершенно прозрачная, работающая система, и тут министерству и руководству ведомства надо отдать должное. Им на деле удалось создать работающие инструменты поддержки промышленности. В нашем понимании, говорить о каких-то иных действенных инструментах поддержки рано.

Если посмотреть в ретроспективе и заглянуть на 10 лет назад, государство потратило сотни миллиардов рублей на развитие лесной отрасли и, к сожалению, большинство проектов оказались малоэффективны. Как следствие — потерянные деньги. Как изменить ситуацию?

Причина одна — отсутствие сбалансированной стратегии развития лесопромышленной отрасли. Министерством промышленности и торговли Российской Федерации сейчас подготовлен план мероприятий по развитию лесопромышленного комплекса России, ключевым элементом которого станет разработка Стратегии развития на период до 2030 года. Мы очень рассчитываем на выход этого основополагающего для отрасли документа. Стратегию развития лесопромышленной отрасли безрезультатно пытались написать с 2013 года, и только сегодня наконец-то началась настоящая работа. Когда будет стратегия, государство сможет поддержи-



ground since 2013, and the real work has finally begun just now. When we have a strategy, the state will be able to support those projects, which will be economically feasible. In practice, today as you have put it correctly, the state has already spent lots of money and, if we talk the language of business, it received no due return on the capital. It is a huge waste of money and time. In these conditions, banking sector, federal and regional budgets and quality of life suffer drastically.

The Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation assigns the main objective on developing the regional network of industrial parks as well as industrial science and technology parks. According to the Ministry, they include over 2,800 Russian and foreign resident companies and 110,000 jobs. Today two mechanisms of support are provided — direct allocation to management companies and cost reimbursement to Russia's federal subjects for the development of industrial infrastructure. Do you think this mechanism is efficient enough?

Speaking about industrial parks or science and technology parks, the ideal strategy is the following: at first regional authorities have to find anchor residents and then invest state funds in construction. In practice, the situation develops as follows: regional authorities first invest in industrial or science and technology parks and then are looking for those who will occupy this platform. Then, for example, it appears to be extremely expensive to build on the platform because of problems with soil, and extra investments have to be made in zero-cycle works. Alternatively, there might be electricity at some site, but no transport infrastructure. By the way, in the regions where we work, Segezha Group so far has no production assets on the premises of science and technology parks. It is clear that the state has good intention — to support business development, but its implementation suffers and unfortunately, we have to admit that in Russia we have few successful examples of such platforms exploitation.

Facts and Figures

Segezha Group is the largest timber producer in the European part of Russia. The total area of its timber lease is around 6.8 million hectares, 6.5 million (96%) of which are certified. The Group holds an 18% share of Karelia's timber resources (and 20% of the total timber resources of the region), a 5% share in the Vologda region, a 6% share in the Arkhangelsk region (and 7% of the total timber resources of the region), and a 3% share in the Kirov region (and 3% of the total timber resources of the region. The area of reforestation works makes 15,908 hectares.

Development of small and medium business is among priority objectives of the government policy today, including enlarged access to acquisitions of the biggest companies. How is your company integrated in this trend?

We are ready to involve small business but the situation in this field in Russia is challenging. It should be taken into account that regional authorities have two separate lines of development for big companies and for SMEs. In practice, so far, everything depends on political will at the local level. Such "split" strategy hampers many things. For example, our company has a large investment program being implemented in a specific region, but for this program, we need not only raw materials and local work force, but also assistance of local authorities. Moreover, it does not always run smoothly. Coming up with serious project to a region makes us dependent on this region regarding distribution of timber supply.

At the same time, we have some positive examples. Our company effectively cooperates with the Republic of Karelia. We have 41% business share in the region, which makes Segezha Group one of the biggest taxpayers in the republic. We have good relations with the regional government. In the next three years, the company will invest 21 billion rubles in the de-

вать именно те проекты, которые будут экономически целесообразны. На деле сегодня, как вы правильно заметили, государство потратило большие деньги, и если говорить языком бизнеса, должной отдачи на капитал не получило. Это огромная потеря денег и времени для развития. Страдают банковский сектор, федеральный и региональные бюджеты, качество жизни населения.

Минпромторг ставит одной из важнейших задач развитие региональной сети индустриальных парков и промышленных технопарков. По данным министерства они включают свыше 2800 российских и зарубежных компаний-резидентов и 110 тыс. рабочих мест. Сегодня предусмотрены два механизма поддержки — как напрямую управляющим компаниям, так и через возмещение затрат субъектов Федерации на развитие промышленной инфраструктуры. Насколько, на ваш взгляд, эффективен этот механизм?

Говоря об индустриальных парках или технопарках, в идеале стратегия такова: сначала региональные власти должны найти якорных резидентов, а потом под них инвестировать государственные деньги на строительство. На деле же ситуация складывается следующим образом: региональные власти сначала инвестируют в индустриальные или технопарки, а потом ищут тех, кто придет на эту площадку. Потом, к примеру, оказывается, что на площадке очень дорогое строительство из-за проблем с грунтами и необходимо дополнительно инвестировать в нулевой цикл. Или где-то сделали энергетику, но нет дорожной инфраструктуры. К слову, в тех регионах, в которых мы работаем, у Segezha Group пока нет производственных активов на территории технопарков. Понятно, что у государства благие цели — оказать поддержку развитию бизнеса, но реализация страдает, и это, к сожалению, факт, в России небольшое количество примеров успешного развития таких площадок.

velopment of the cities of Segezha and Karelia. This money will provide the region with new growth areas, stimulate social developments and increase consumer demand, as well as create new jobs and as a result lead to better quality of life. There is no chance small businesses could develop without such an investment locomotive. However, if we speak, for example, about the Kirov region, the situation is different, we plan to invest about 6.5 billion rubles in regional projects but still have no clear grasp on wood resources while at the same time they are being distributed to small business with unclear economic benefits for the region. Unfortunately, in the Kirov region we get no wood not only within the new investment program. Our latest project, which we completed in 2010, still has not been fully provided with the resources. By the way, we have received no wood from the Vologda region either. This is despite the fact that our enterprises are town-forming in these regions. We have been working here for a long time, we have serious social commitments of providing local residents with heat, and we proved our reputation of being a reliable partner and taxpayer. Risks of return on investment and payback to the shareholder do not allow us to start implementing new projects, until we reach agreement with regions. These are the problems we face.

Any solution?

In my opinion, in order to let the regions and industrial branches develop normally we need to build up small and medium business around the large one. Why are we looking for new ways when this algorithm is used by many economically developed countries, and Europeans have already successfully implemented it? We should admit that SMEs are outsourcers of large companies if we talk about the development of the industry. We, for some reason, are upbuilding separate sectors without a clear strategy of developing regions in general. These discrepancies are obvious even during working and expert meetings in federal ministries. I am convinced that this approach to the development of small and medium business should be changed in Russia. Let me repeat again, at the regional level, it a important to develop small business around investors, large, anchor investors in a federal subject. That is how it will work. For small enterprises, it is a cornerstone and, in fact, guarantee against crisis and bankruptcies. Flagship players in the sector are quite capable and interested in supporting minor partners during hardships. In addition, it is a more transparent and manageable model for the state.

Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства на сегодняшний день является одной из приоритетных задач государственной политики, в том числе и расширение доступа к закупкам крупнейших компаний. Как ваша компания встраивается в этот тренд?

Мы готовы вовлекать малый бизнес, но на этом направлении развития бизнеса в России складывается непростая ситуация. Надо учитывать, что региональные власти задают отдельную линию развития для крупных компаний, и отдельную для малого и среднего бизнеса. На деле пока все зависит от политической воли на местах. Такая «разведенная» стратегия очень многому мешает. К примеру, у нашей компании в конкретном регионе реализуется крупная инвестпрограмма, но под эту программу нам нужно не только сырье и трудовые ресурсы региона, но и содействие исполнительной власти. С этим не всегда получается. Приходя с серьезным проектом в конкретный регион, мы по сути попадаем в зависимость от этого региона в части распределения лесосырьевой базы.

В то же время есть положительные примеры. В частности, наша компания эффективно сотрудничает с Республикой Карелия. У нас здесь находится 41% бизнеса, в результате Segezha Group — один из самых крупных налогоплательщиков в республике. С региональной властью у нас выстроены отношения. В ближайшие три года в развитие города Сегежа и Карелии компания инвестирует 21 млрд рублей. Эти средства обеспечат региону новые точки роста, стимулируют развитие социальной сферы и повышение потребительского спроса, создадут новые рабочие места и в итоге приведут к повышению качества жизни людей. Если не будет такого инвестиционного локомотива, то и мелкий бизнес не сможет развиваться. Но если говорить, к примеру, о Кировской области, здесь другая ситуация, — планируем инвестировать в региональные проекты порядка 6,5 млрд рублей, но до сих пор не получили понимания по лесному фонду; в тоже время лесной фонд распределяется мелкому бизнесу с непонятным экономическим эффектом для региона. К сожалению, в Кировской области лес не получен не только под новую инвестиционную программу. Прошлый проект компании, который мы закончили в 2010 году, до сих пор не обеспечен Лесфондом в полном объеме. К слову, от Вологодской области мы также до сих пор не получили лес. И это несмотря на то, что в этих регионах наши предприятия являются градообразующими. Мы работаем здесь долгое время, несем большую социальную нагрузку в виде обеспечения населения теплом, зарекомендовали себя как надежный партнер и налогоплательщик. Риски окупаемости инвестиций и возврата средств акционеру не позволяют нам начать реализацию новых проектов, пока не договоримся с регионами. Это если говорить о проблемах.

Есть выход?

На мой взгляд, для нормального развития регионов, промышленных отраслей необходимо малый и средний бизнес развивать вокруг крупного. Зачем мы ищем окольные пути, когда по этому алгоритму идут многие растущие страны, а европейцы это уже с успехом прошли. Надо признать, что малый и средний бизнес — это аутсорсеры крупных компаний, если говорить о развитии промышленности. А мы почему-то выстраиваем развитие отдельных направлений без четкой стратегии развития регионов в целом. Эти разногласия четко прослеживаются даже в ходе рабочих и экспертных совещаний в федеральных министерствах. Я убежден, что в России необходимо поменять подход к развитию малого и среднего бизнеса. Повторюсь, на уровне регионов малый бизнес важно развивать вокруг крупных, якорных для субъекта Федерации инвесторов. Тогда это будет работать. Для малых предприятий это основа, — по сути, защита от кризиса и банкротств. А флагманские, крупные отраслевые компании вполне способны и заинтересованы поддержать своих менее значительных партнеров в сложный период. И для государства это более прозрачная и управляемая модель.

Что касается происходящего в сегменте распределения лесов, то можно посмотреть на вопрос шире. Любой крупный лесопромышленный холдинг, который ставит перед собой серьезные цели и задачи, приходит в регион заинтересованности с готовым, обоснованным планом развития. Состоится проект или нет, — зависит сегодня

Производственные показатели

По сравнению с итогами 2014 года выручка группы за 2015 год увеличилась на 32%, на 28% увеличен общий объем собственной лесозаготовки — сегодня он составляет свыше 2,7 млн кубометров. На 6% увеличилось и достигло 280 тыс. тонн производство бумаги, на 3% — пиломатериалов. Взят рубеж в 500 тыс. кубометров. Выросло не только производство но и продажи: на 20% увеличены продажи бумаги, — на 33% пиломатериалов. Segezha Group увеличила производство (на 15%) и продажи домокомплектов (на 9%). В этом сегменте компания — лидер на российском рынке.

Regarding the segment of wood resources distribution, here we can expand the issue. Any large timber industry holding which sets serious goals and tasks comes to the region of interest with a ready well-thought-out business plan. Whether the project works out or not today depends only on the stance of a federal subject — how it plans to dispose its wood resources. I believe this is not quite right as in this case strategic issues are substituted with local ones and approach to the wood industry development is limited to the regional level. Apparently, the development of pulp and paper industry needs to be considered at least at the level of federal districts. It is necessary to take into account that large business, namely the vector of its development, affects raw materials and traffic flow far beyond one specific region and respectively reflects work and economy of local manufacturing. Exactly this has to be incorporated in the Forest Industry Development Strategy; there also should be a clear understanding of how we will develop the industry, which segments we will need to ramp up, as well as what the regional planning scheme will look like. Thus, we need to work out a strategic profile of the forest industry.

Getting back to the regional development, Segezha Group bids its products to be part of Russia's first timber industry clusters — in the Vologda region and in Karelia. What other platforms are of interest for the company?

Talking about Segezha Group development strategy, we have an action plan until 2020. At the time of assets acquisition, we were present in four regions, today there are six on the territory of the Russian Federation. We adhere to the so-called limited growth strategy: that is boosting power and increasing the efficiency of operating productions. Our company has a huge investment program, and in the next five years, we intend to develop solely in regions where we operate today.

Why did you start production in the Rostov region? How did you make the choice? There are no sources of raw materials. Is it profitable?

Why Rostov? From the point of view of business development strategy of paper packaging, the speed of response to the client's demand is important. Besides, our business is very sensitive in terms of efficiency to logistics distance. Either we carry a ready-made sack from Segezha to the south of Russia or we carry paper to produce it on site. The logic is simple. The new enterprise will allow us to provide the entire Southern Federal District with guaranteed top quality paper packaging.

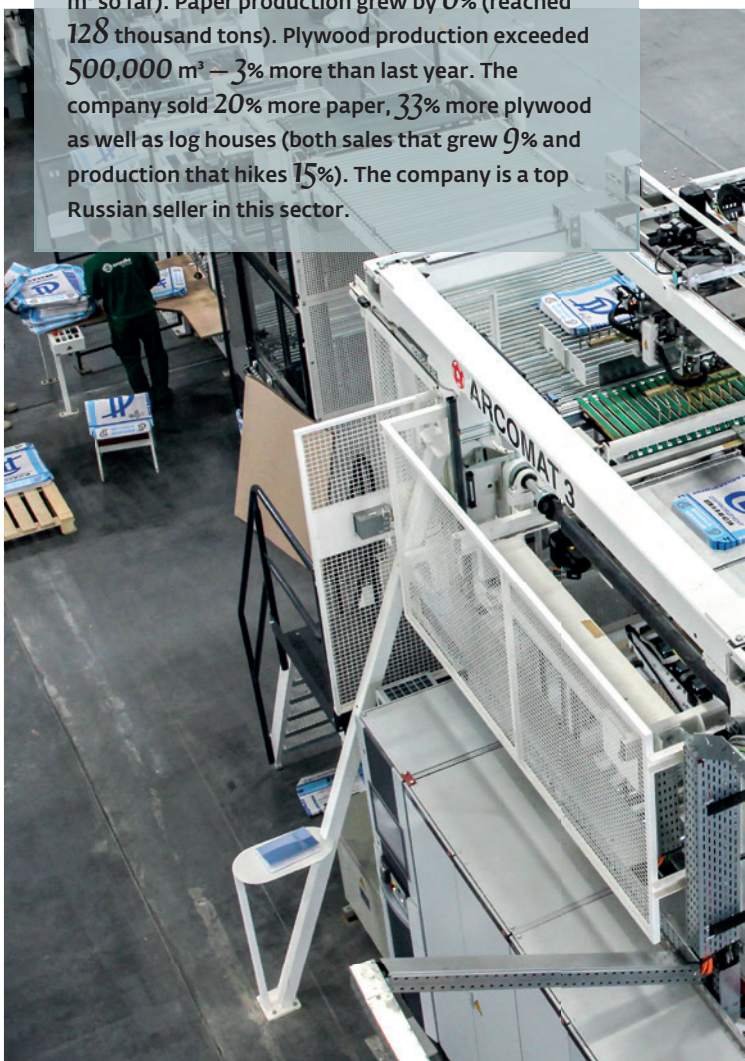
Using the latest innovative technologies at your facilities here in Russia, you create additional jobs. How are you training staff for Segezha Group?

It is one of our top priorities. Today training and recruiting highly professional staff is one of the most sensible issues in the industry. In this regard, our company together with educational institutions has launched a series of pilot projects in the regions of our operation, aimed at creating and developing skilled personnel reserve. Segezha Group invests a lot in educational programs and in personnel development. Staff training always increases efficiency of the company and no mechanism will give due return without professionals. Our company is focused on the best domestic and foreign expertize in professional education as well as the best educational practices. People are the keystone to success for our company.

Nata Mark

PRODUCTION FIGURES

Segezha Group's annual revenue in 2015 grew by 32%. Its own logging growth was 28% (over 2.7m m³ so far). Paper production grew by 6% (reached 128 thousand tons). Plywood production exceeded 500,000 m³ — 3% more than last year. The company sold 20% more paper, 33% more plywood as well as log houses (both sales that grew 9% and production that hikes 15%). The company is a top Russian seller in this sector.



исключительно от позиции субъекта Федерации, — от того, как он планирует распоряжаться лесным фондом. Я полагаю, это не совсем верно, так как стратегические вопросы подменяются локальными, подход к развитию лесной промышленности ограничивается региональным уровнем. А развитие целлюлозно-бумажной промышленности необходимо рассматривать как минимум на уровне федеральных округов. Следует учитывать, что крупный бизнес, вектор его развития влияет на сырьевые и логистические потоки далеко за пределами отдельно взятой области и, соответственно, отражается на работе и экономике действующих на местах производств. Именно это должна учитывать стратегия развития лесопромышленной отрасли России, должно быть четкое понимание как развивать отрасль, какие сегменты развивать, каким должно быть территориальное планирование и т.д. В общем, нужна стратегия развития лесной промышленности.

Продолжая тему развития регионов, Segezha Group претендует на участие своих производств в первых российских лесопромышленных кластерах — в Вологодской области и в Карелии. Какие еще площадки интересуют компанию?

Если говорить о стратегии развития Segezha Group, то у нас есть четкий план работы до 2020 года. На момент приобретения активов мы присутствовали в четырех регионах, сегодня на территории Российской Федерации их шесть. У нас т.н. стратегия органического роста, — увеличения мощности и повышения эффективности действующих производств. У нашей компании огромная инвестпрограмма, и в ближайшие пять лет мы намерены развиваться исключительно в регионах, в которых работаем сегодня.

Почему вы пришли с производством в Ростовскую область? Как был сделан выбор? Там нет сырьевой базы. Это рентабельно?

Почему именно Ростов? С точки зрения бизнес-стратегии развития бизнеса бумажной упаковки важна скорость реакции на заявку клиента. Кроме того, наш бизнес очень чувствителен по эффективности к расстоянию логистики. Либо мы везем готовый мешок из г. Сегежа на юг России, либо мы везем бумагу для изготовления мешка на месте. Логика проста. Новое предприятие позволит нам гарантированно обеспечить качественной бумажной упаковкой весь Южный федеральный округ.

Используя, новейшие передовые технологии здесь, в России, на своих производствах, вы создаете дополнительные рабочие места. Как готовятся кадры для Segezha Group?

Для нас это один из приоритетов. В настоящее время подготовка и наличие высокопрофессиональных кадров для отрасли — одно из слабых мест. В этой связи в регионах нашего присутствия компанией совместно с образовательными учреждениями был запущен ряд пилотных проектов, нацеленных на создание и развитие квалифицированного кадрового резерва. Segezha Group много инвестирует в образовательные программы и в развитие персонала. Обучение персонала — это всегда повышение эффективности компании, ни один механизм не даст должной отдачи без специалистов. Наша компания ориентирована на лучший отечественный и зарубежный опыт профессионального образования, на лучшие образовательные практики. Люди — залог успеха нашей компании.

Ната Марк

Квартиры и офисы в аренду в различных районах Москвы

Apartments and offices for rent in various districts of Moscow

Гостеприимство – наша профессия

Hospitality is our profession

95 ЛЕТ

ГЛАВУПДК
ПРИ МИД РОССИИ

arenda.updk.ru

495 **770 3535**

WELCOME TO ST. PETERSBURG

EXPOFORUM
CONVENTION & EXHIBITION CENTRE

EXPERIENCE MOMENTUM

EXHIBITIONS	CONVENTIONS	CONCERTS	BANQUETS	SPORT EVENTS
UP TO 50 000 SQ. M GROSS	UP TO 8 000 PAX	UP TO 10 000 PAX	UP TO 6 500 PAX	UP TO 5 000 PAX

PETERBURGSKOYE SHOSSE 64/1
SAINT PETERSBURG, RUSSIA

5 MIN	5 MIN	15 MIN
FROM PULKOVO INTERNATIONAL AIRPORT	FROM CITY RING ROAD	FROM TWO METRO STATIONS

EXPOFORUM

+7 812 240 40 40
INFO@EXPOFORUM.RU
WWW.EXPOFORUM-CENTER.RU

EXPOCENTRE
Exhibiting the Future

International Exhibitions and Conventions

www.expocentr.ru

YOUR EXHIBITIONS IN MOSCOW

Trade Fair Calendar 2016–2017*

Chemical industry
Tires & Rubber / *18–21 April 2016*
Khimia / *19–22 September 2016*
Interlakokraska / *28 February–3 March 2017*

Fuel and energy
Neftegaz / *18–21 April 2016*
Elektro / *6–9 June 2016*
Rugrids-Electro International
Electric Power Forum / *25–28 October 2016*

Machinery manufacturing
Metalloobrabotka / *23–27 May 2016*
Lesdrevmash / *24–27 October 2016*
Technoforum / *24–27 October 2016*
Inlegmash / *20–23 February 2017*

Construction, architecture, design
Mir Stekla / *6–9 June 2016*
Mebel / *21–25 November 2016*

Food and food processing industries
Agroprodmash / *10–14 October 2016*
Prodexpo / *6–10 February 2017*

High technologies, information and telecommunications
Photonics. World of Lasers and Optics / *14–17 March 2016*
Navitech / *10–13 May 2016*
Sviaz / *10–13 May 2016*
STL. Systems for Transport & Logistics / *10–13 May 2016*

Services
5pEXPO / *6–8 June 2016*

Advertising industry
Reklama / *28–30 September 2016*

Consumer goods industry. Children's goods industry
Obuv. Mir Kozhi. Spring / *22–25 March 2016*
CJF. Autumn / *26–29 September 2016*
Mir Detstva / *27–30 September 2016*
Obuv. Mir Kozhi. Autumn / *3–6 October 2016*
Consumexpo / *21–25 November 2016*
CJF. Spring / *20–23 February 2017*

Health care
Zdravookhraneniye / *5–9 December 2016*
Healthy Lifestyle / *5–9 December 2016*

**Subject to alteration*

All exhibitions are for age 12 and older.
Prodexpo is for age 18 and older.

advertising

Expocentre Fairgrounds
Krasnopresnenskaya naberezhnaya, 14
Moscow, Russia
Tel.: +7 (499) 795-37-99
www.expocentr.ru