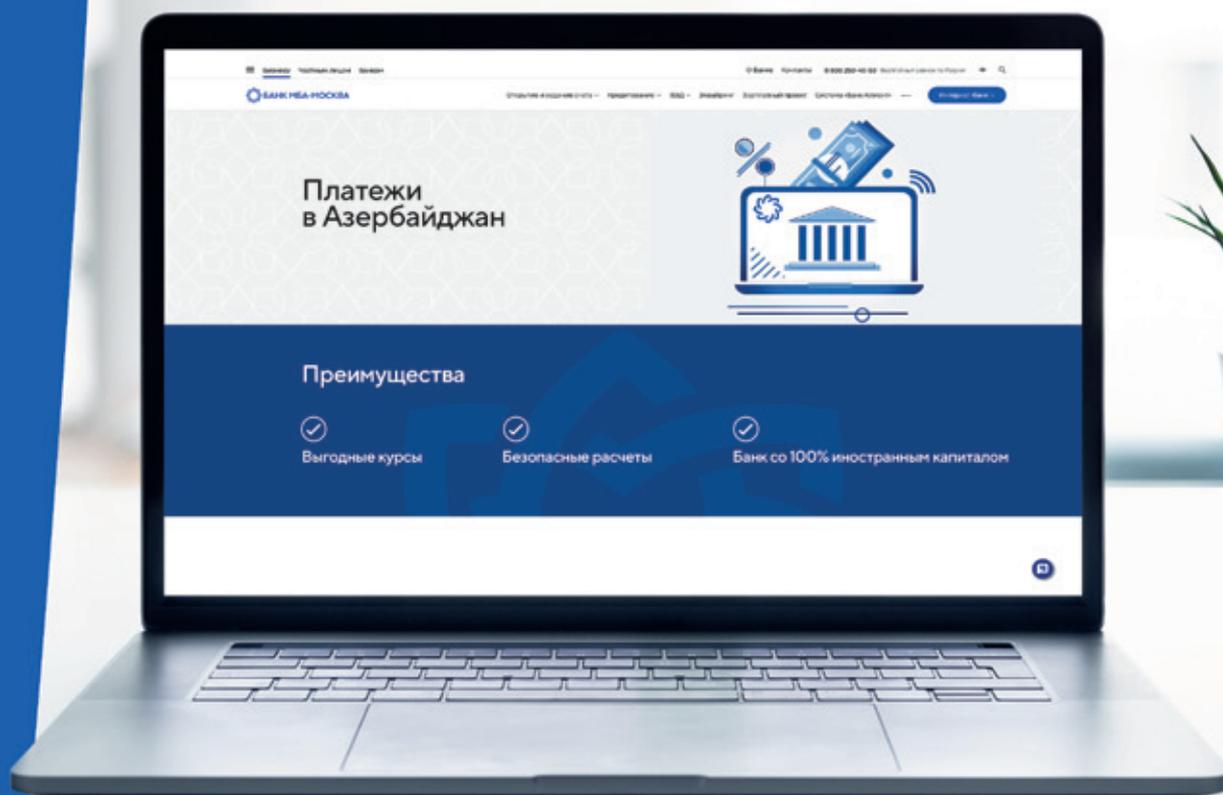


Регион номера –  
ПЕРМСКИЙ КРАЙ

**Олег КАРЦОВ:**

**«Наша задача – обеспечить максимально  
возможную свободу деятельности  
для наших резидентов»**



# ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Киргизию, Таджикистан,  
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,  
Китай, Турцию, Сербию

для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

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

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

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

RBG

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: **Мария Сергеевна Суворовская**  
Заместитель директора по коммерческим вопросам:  
**Ирина Длугач**

Редактор номера: **Екатерина Золотарева**

Дизайн/верстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

**Алевтина Климова, Кира Кузмина**

Журналисты: **Алина Волкова, Екатерина Зыкова,**

**Вячеслав Колесников**

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков**

<https://ru.freepik.com>

<https://minpromenergo.orb.ru>

<https://www.permkrai.ru/>

<https://www.business-class.su>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

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

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

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Регистрационный номер средства массовой информации ПИ № ФС77-70487 от 25 июля 2017.

RBG № 18/303 май 2025

Подписано в печать: **30.04.2025**

Дата выхода в свет: **12.05.2025**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

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

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**

Deputy Marketing Director: **Irina Dlugach**

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

**Alevtina Klimova, Kira Kuzmina**

Journalists: **Alina Volkova, Ekaterina Zykova,**

**Vyacheslav Kolesnikov**

Photo: **Andrey Volkov, Roman Novikov**

<https://ru.freepik.com>

<https://minpromenergo.orb.ru>

<https://www.permkrai.ru/>

<https://www.business-class.su>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

**23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966**

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

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Publisher: **Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. Media registration number PI # FS77-70487 from July 25, 2017.

RBG № 18/303 May 2025

Signed to the press: **30.04.2025**

Date of issue: **12.05.2025**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

## СОДЕРЖАНИЕ

### АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

2

**МИХАИЛ ЛАБУДИН: «СТРАТЕГИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ – КЛЮЧЕВОЙ ДОКУМЕНТ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ БУДУЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ»**

4

**ОБЗОР ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ РОССИИ-2025**

8

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПЛОЩАДОК В РФ**

### ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

12

**ОЛЕГ КАРЦОВ, БОГОРОДСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК: «НАША ЗАДАЧА – ОБЕСПЕЧИТЬ МАКСИМАЛЬНО ВОЗМОЖНУЮ СВОБОДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ НАШИХ РЕЗИДЕНТОВ»**

### ТЕРРИТОРИИ РАЗВИТИЯ

18

**ОЭЗ «КУЛИБИН»: ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД И МАКСИМАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА КАЖДОМУ ИНВЕСТОРУ**

22

**«ПРО-БИЗНЕС-ПАРК»: БЕРЕМ ИНВЕСТОРА «НА РУКИ» – ОТ ПОДБОРА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА ДО СТРОИТЕЛЬСТВА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОРПУСА**

26

**ОЭЗ «ЛИПЕЦК»: «НАША ЗАДАЧА – СОДЕЙСТВОВАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНА»**

### ЛОГИСТИКА ДЛЯ БИЗНЕСА

28

**«ТБСС»: СОПРОВОЖДЕНИЕ ЦЕННЫХ ГРУЗОВ ПО ВСЕМУ МИРУ С ГАРАНТИЕЙ БЕЗОПАСНОСТИ И КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ**

32

**РТЛ: НАША ЭКСПЕРТИЗА И ЛОГИСТИКА ВЫХОДЯТ ЗА РАМКИ ШАБЛОННЫХ СХЕМ**

### ПЕРМСКИЙ КРАЙ: РЕСУРСЫ ДЛЯ РОСТА

36

**ДМИТРИЙ МАХОНИН: ВМЕСТЕ МЫ РАЗВИВАЕМ ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА И ПОВЫШАЕМ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ПРИКАМЦЕВ**

40

**ЕКАТЕРИНА СТАРОДУМОВА: «УСЛОВИЯ ПОКУПКИ КВАРТИР ОТ АО «КРПК» В РАЗЫ ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ»**

42

**НОВОСТИ РЕГИОНА**

46

**КАК ПРОДВИГАТЬ ПЕРМЬ И ПРИВЛЕЧЬ В РЕГИОН БОЛЬШЕ ТУРИСТОВ**



# RBG

В декабре 2024 года была утверждена новая Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2036 года, которая определяет вектор территориального развития страны. О том, какие приоритеты выделяет Стратегия, как планируется раскрывать экономический и инновационный потенциал регионов, мы беседуем с Михаилом Лабудиным, директором Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России



## Михаил Лабудин: «Стратегия пространственного развития – ключевой документ для формирования будущей промышленной инфраструктуры России»

**– Михаил Александрович, Стратегия пространственного развития Российской Федерации до 2030 года – один из важнейших документов для нашей страны. Какие основные задачи ставит этот документ?**

– Стратегия пространственного развития – один из ключевых документов стратегического уровня России. В документе описывается, как все территории страны будут участвовать в реализации национальных целей, которые перед нами поставил президент России, определяются целевые показатели, источники финансирования, а также главные приоритеты развития на ближайшие шесть лет.

Большую роль в Стратегии играет реальный сектор экономики, а точнее – промышленность. Эффективное использование природных ресурсов, создание новых логистических артерий, адаптация предприятий к климатическим изменениям – это лишь часть вопросов, которые освещаются в этом документе.

Помимо прочего, в новой Стратегии учтены важные аспекты, связанные с территориальным развитием промышленности и экономики, а именно – создание и развитие на территориях субъектов Российской Федерации таких инструментов территориального развития промышленности, как индустриальные парки, промышленные технопарки, технопарки в сфере высоких технологий, промышленные кластеры, а также особые экономические зоны.

В частности, в основных направлениях пространственного развития РФ впервые появились пункты, связанные с поддержкой совместных проектов промышленных кластеров, созданием и развитием площадок с подготовленной промышленной и технологической инфраструктурой, по-

вышением конкурентоспособности территорий опережающего развития и особых экономических зон. Все вышеперечисленные направления будут способствовать достижению страной технологического суверенитета.

**– Что конкретно предложено для создания и развития этих инструментов?**

– Что касается промышленных кластеров, практически все федеральные округа в новой Стратегии получили рекомендации по созданию и развитию промышленных кластеров в соответствии с отраслевыми направлениями развития промышленности. Например, для Сибирского федерального округа предусмотрено развитие кластеров высоких переделов с опорой на богатую сырьевую базу региона. Для Северо-Западного федерального округа дана рекомендация создать Межрегиональный автомобильный кластер на базе бывших автомобильных производств Санкт-Петербурга, Ленинградской и Калининградской областей.

Кроме того, в рамках Стратегии уделяется значительное внимание инструменту промышленной инфраструктуры, ключевым преимуществом которого является возможность быстрого запуска производственных проектов за счёт снижения временных и финансовых затрат, упрощения бюрократических процедур. Так, приоритетным направлением пространственного развития является создание условий для ускорения модернизации и развития объектов промышленности в субъектах Российской Федерации путём строительства и реконструкции площадок с подготовленной промышленной и технологической инфраструктурой и привлечения новых произ-

«ВОПРОСЫ  
УСТОЙЧИВОГО  
РАЗВИТИЯ И  
ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА  
СТАНОВЯТСЯ  
ВАЖНЕЙШИМИ  
ВЫЗОВАМИ ДЛЯ  
ЭКОНОМИКИ, И  
СТРАТЕГИЯ ЭТО  
ПОДЧЁРКИВАЕТ».



водств на такие площадки, включая участников промышленных кластеров.

Значительное внимание в Стратегии уделяется неравномерному распределению инфраструктуры в России. Так, объектов промышленной инфраструктуры в стране уже более 500, при этом подавляющее большинство расположено в европейской части страны, в связи с чем особый акцент делается на том, чтобы максимально нивелировать такую диспропорцию за счёт приоритетов создания такой инфраструктуры там, где есть её дефицит. Надо отдать должное тому, что такие приоритеты действительно расставлены, в частности в рамках выполнения поручения президента России по созданию к 2030 году 100 новых парков (Приложение 48 ПП РФ от 15.04.2014 № 316). Кстати, в том случае, если проект запускается на территории ДФО, он может получить максимальную сумму субсидии – 500 млн руб.

Наряду с тем, что уже сделали Минпромторг России и Минэкономразвития России в разрезе развития промышленной инфраструктуры и промышленных кластеров, предстоит работа по внесению целого ряда изменений в нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность промышленных парков, технопарков и промышленных кластеров с учётом новых положений Стратегии. Ассоциация уже активно ведёт работу с министерствами в данном направлении. Одобрение предложений Ассоциации по изменению нормативной правовой базы позволит сократить количество документов для регистрации таких объектов и расширить возможности бизнеса.

**– Один из аспектов Стратегии – это развитие особых экономических зон. Какие меры предусмотрены для этого?**

– В рамках направления развития особых экономических зон отмечено, что будет отдан приоритет их созданию на территориях, которые в меньшей степени ими обеспечены. Кроме того, в Стратегии прописана необходимость повышения конку-

рентоспособности особых экономических зон в сравнении с аналогичными преференциальными режимами и инвестиционными площадками, функционирующими в иностранных государствах. Последний тезис является важным аргументом в продолжающейся дискуссии отраслевого сообщества с Минфином России, который настаивает на необходимости ограничения налоговых льгот для резидентов ОЭЗ объёмом фактических капитальных вложений и расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Согласно мировой практике, в рамках ОЭЗ предоставляются льготы без каких-либо дополнительных условий и ограничений по суммам капитальных вложений, в связи с чем можно утверждать, что данная инициатива в случае поддержки приведёт к снижению конкурентоспособности российских ОЭЗ перед зарубежными, что напрямую противоречит тому, о чём написано в настоящий момент в Стратегии.

**– Важной темой Стратегии являются устойчивое развитие и экологическая повестка. Как эти вопросы будут отражаться на практике?**

– Вопросы устойчивого развития и изменения климата действительно становятся важнейшими вызовами для экономики, и Стратегия это подчёркивает. Важно, чтобы российская промышленность могла эффективно реагировать на вызовы, связанные с изменением климата и низкоуглеродным развитием.

Кроме того, сейчас, чтобы общаться с зарубежными партнёрами и производителями на одном языке и повышать конкурентоспособность отечественных инфраструктурных площадок, важно учитывать принципы устойчивого развития. Поэтому Ассоциацией был разработан профильный стандарт по устойчивому развитию для инфраструктурных площадок, который был поддержан и рекомендован Минэкономразвития России и Минпромторгом России.

В контексте темы изменения климата и низкоуглеродного развития Ассоциация так-

же проводит работу, направленную на реализацию задач Стратегии пространственного развития. Так, нами была разработана пилотная Стратегия низкоуглеродного развития ОЭЗ «Кулибин», направленная на внедрение «зелёных» технологий для перехода к низкоуглеродной экономике и содействие развитию экологически устойчивой промышленной инфраструктуры с целью дальнейшего тиражирования успешного опыта на другие ОЭЗ и регионы.

**– Каковы перспективы взаимодействия с международными партнёрами в рамках новой Стратегии?**

– Касательно вопросов внешнеэкономической деятельности отдаётся приоритет переориентации кооперационных и логистических цепочек со странами БРИКС и АСЕАН. Необходимо отметить, что Ассоциация активно ведёт работу по развитию торгово-промышленной кооперации с зарубежными инфраструктурными площадками. В частности, в рамках нашей инициативы по созданию Международной ассоциации ОЭЗ стран БРИКС уже имеются успехи на пути выстраивания прочных деловых контактов с представителями профильных промышленных объединений и особых экономических зон.

Кроме того, Ассоциация интенсивно взаимодействует с Комиссией Государственного Совета Российской Федерации по направлению «Международная кооперация и экспорт». Нами были даны предложения в методические рекомендации по разработке стратегий ВЭД субъектов РФ, которые учитывают роль промышленных кластеров и инфраструктурных площадок в развитии экспортного потенциала.

“ «В РАМКАХ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В СТРАТЕГИИ ОТМЕЧЕНО, ЧТО БУДЕТ ОТДАН ПРИОРИТЕТ ИХ СОЗДАНИЮ НА ТЕРРИТОРИЯХ, КОТОРЫЕ В МЕНЬШЕЙ СТЕПЕНИ ИМИ ОБЕСПЕЧЕНЫ».





# Обзор индустриальных парков России – 2025

**В** Министерстве промышленности и торговли РФ состоялась презентация ежегодного отраслевого обзора «Индустриальные парки России – 2025». Отраслевой обзор выпускается с 2013 года Ассоциацией индустриальных парков России при поддержке Минпромторга России. В нём представлены статистические данные обо всех индустриальных парках страны, а также ключевые показатели отрасли. Мероприятие прошло в формате встречи министра промышленности и торговли РФ Антона Алиханова с лидерами отрасли индустриальных парков России.



## ОСНОВНЫЕ БЛОКИ ИССЛЕДОВАНИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

В обзоре традиционно представлены агрегированная аналитика отрасли, перечень всех индустриальных парков и ОЭЗ России, а также в этом выпуске размещён каталог проектов индустриальных парков членов Ассоциации и каталог членов промышленного комитета Ассоциации.

В обзор включаются статистические данные обо всех индустриальных парках страны (независимо от членства в Ассоциации), своевременно предоставивших информацию и, по экспертной оценке АИП России, соответствующих требованиям национального стандарта ГОСТ Р 56301-2014 «Индустриальные парки. Требования».

В ходе проведённого исследования была собрана общая информация о более чем 2300 промышленных площадках. Путём первичного анализа были отобраны более 750 проектов, предварительно

удовлетворяющих требованиям, предъявляемым к индустриальным паркам. На основании проведённого анкетирования и экспертной оценки были отобраны 454 индустриальных парка, текущие и проектируемые показатели которых соответствуют требованиям национального стандарта.

## ОБЩАЯ АНАЛИТИКА

По итогам 2024 года в ежегодный обзор АИП России были включены 454 действующих и создаваемых индустриальных парка. Относительный прирост за 2024 год составил 12%, что немного выше предыдущих периодов. Статус проектирования сейчас имеют более 34 площадки в 21 регионе России. Количество индустриальных парков в России увеличилось в 5,6 раза, или на 374 единицы в абсолютном выражении за 12 лет.

Один из основных показателей эффективности индустриальных парков

– количество созданных рабочих мест и размещённых предприятий-резидентов. Общее число созданных на территории индустриальных парков производств на сегодняшний день превысило 6000 (+960 в 2024 году). Абсолютные показатели по рабочим местам за 12 лет увеличились в 6,5 раза. Число созданных резидентами индустриальных парков рабочих мест с 2013 года уже превысило 330 тысяч (+46 тысяч в 2024 году). В среднем ежегодный рост по этим показателям составляет 17–19%, так как активно заполняются недавно созданные проекты, а также расширяются действующие площадки.

## ТЕРРИТОРИИ И РЕГИОНЫ

Закономерно большая часть площадок сконцентрирована в Центральном федеральном округе и в субъектах Приволжского федерального округа. Уверенно развиваются промышленные площадки в Уральском, Северо-Западном и Сибирском округах. Однако благодаря планомерной региональной промышленной политике Минпромторга России и мерам стимулирования региональной промышленной инфраструктуры уровень регионального присутствия индустриальных парков в стране достиг 80%. Число регионов, где создаются или созданы индустриальные парки, за 11 лет увеличилось более чем в 2 раза, уже более чем в 70 субъектах России функционируют индустриальные парки. В 8 регионах России более 10 индустриальных парков, ещё в 20 субъектах – более 5. Уровень заполняемости готовых площадей в таких регионах не ниже, чем в других, что подтверждает преимущество профессиональных площадок перед неорганизованными промышленными активами и отражает сохраняющуюся тенденцию опережающего спроса на индустриальные парки. По итогам 2024 года, наибольшее количество индустриальных парков традиционно зафиксировано в Московской области, Республике Татарстан, Ленинградской области, Республике Башкортостан, Калужской, Челябинской, Свердловской областях, Санкт-Петербурге. Отметим, что в перечисленных регионах сосредоточено 50% от совокупного количества индустриальных парков в стране. Также активное развитие промышленных площадок идёт в Краснодарском и Ставропольском краях, в Курганской, Новосибирской и Воронежской областях, в Ханты-Мансийском автономном округе, в Удмуртской и Чувашской республиках.

Общая совокупная площадь индустриальных парков стабильно растёт: за 12 лет она увеличилась в 3 раза – с 22,03 до 64,2 тысячи гектаров. Площадь всех действующих индустриальных парков в 2024 году составила 46,6 тысячи гектаров. Показатели доли занятых площадей



индустриальных парков в течение 10 лет стабильно держались в диапазоне 50%, однако в 2023 году доля занятых площадей парков превысила 60%; сейчас этот показатель достиг 67%, а для действующих площадок превысил 75%. В 2024 году прирост новых площадей составил 7,5 тысячи гектаров, что выше средних темпов ввода площадей. Это произошло за счёт появления новых площадок, а также благодаря расширению действующих проектов парков и ОЭЗ.

Более 60% действующих индустриальных парков заполнены на 80–100%, 35% парков – на 50–80%. Только 5% действующих парков заполнены менее чем на 50%. Это показатель не только востребованности формата индустриальных парков у резидентов, но и того, что управляющие компании, а также региональные институты развития значительно повысили уровень работы с резидентами.

В 2019 году доля занятой площади существующих зданий и помещений в индустриальных парках превысила 70%,

в 2022-м – 80%, в 2024-м – 85%. Такой заметный рост произошёл не при стабильном объёме имеющихся помещений, а синхронно с 5-кратным увеличением их общей площади. Суммарная площадь производственных помещений действующих и создаваемых парков составила 25 млн квадратных метров, из них на территории действующих площадок – 21 млн квадратных метров. Отметим, что в среднем ежегодный объём поглощения свободных площадей в индустриальных парках составляет 2 млн квадратных метров.

#### ФОРМАТЫ И ВЛАДЕЛЬЦЫ

Традиционно парков типа «Гринфилд» больше, чем проектов типа «Браунфилд». Общее количество парков разных типов равномерно растёт и увеличивается пропорционально друг другу весь период, в течение которого ведётся статистика. По результатам 2024 года, соотношение составило 2,1:1. Индустриальных парков

типа «Гринфилд» насчитывается 312 (69%), типа «Браунфилд» – 142 (31%). Индустриальные парки типа «Гринфилд» в среднем имеют большую площадь по сравнению со среднестатистическим парком типа «Браунфилд». Также зачастую резидентами парков типа «Гринфилд» становятся более крупные инвесторы. Несмотря на большую диспропорцию в территории, а также на численное преобладание парков типа «Гринфилд», парки обоих форматов имеют сопоставимое количество резидентов, что говорит об эффективности каждого формата в своей нише.

Доля частных индустриальных парков составляет 64% от общей доли парков, а государственных – соответственно 36% (290 частных, 164 государственных парка). Просматривается тенденция ещё большего увеличения диспропорции и роста частных проектов. К 2030 году доля частных парков может достичь 70% от общего количества проектов. Пропорция противоположна относительно площади территории парков: на государственные парки приходится 60%



от общей площади всех парков, на частные – 40%.

Порядка 74% всех резидентов и 60% рабочих мест сосредоточено в частных индустриальных парках. Такое соотношение довольно стабильно и подтверждается статистикой за прошедшие 12 лет. Частные парки более динамичны и быстрее адаптируются к изменяющимся условиям рынка, поскольку от этого напрямую зависит их дальнейшая работа, они чаще ориентируются на размещение небольших производств. Кроме того, данный факт свидетельствует о востребованности формата индустриальных парков у частных инвесторов.

## ИНВЕСТИЦИИ И РАЗВИТИЕ

С 2013 года объём инвестиций индустриальных парков в производство и инфраструктуру увеличился в 3 раза и в 2024 году достиг отметки 2,6 трлн рублей накопленным итогом. Объём вложений в инфраструктуру в 2024 году составил

94 млрд рублей, накопленный итог за годы исследования – более 500 млрд рублей. В среднем прирост вложений в инфраструктуру составляет 34 млрд рублей. Инвестиции, осуществляемые резидентами индустриальных парков, в 2024 году накопленным итогом превысили 2 трлн рублей. По самым консервативным подсчётам, за 2024 год инвестиции в производство составили 170 млрд рублей. В среднем ежегодный прирост инвестиций в производство составляет 130 млрд рублей. АИП России применяет консервативный подход и учитывает в сводных данных только подтверждённые инвестиции по завершённым проектам резидентов (начатые и продолжающиеся проекты в статистике не учитываются). Соответственно, итоговая фактическая цифра привлечённых инвестиций больше (и точно не меньше) заявленных в настоящем исследовании показателей и в будущем будет корректироваться в большую сторону. Соотношение валовых показателей в среднем по отрасли демонстрирует, что

на каждый рубль вложений в инфраструктуру приходится 4,5 рубля частных инвестиций резидентов.

Баланс между российскими и зарубежными инвестициями сохраняется. Однако в последние годы отчётливо прослеживалась тенденция укрепления позиций российских инвесторов: в 2020 году российские инвестиции составляли 45% от общего объёма инвестиций, в 2021-м – уже 47%. В 2022 году случился перелом, и доля российских инвестиций впервые превысила 51%. Накопленным итогом на 2024 год российские инвестиции составили 1178,9 млрд рублей (53%), иностранные – 911 млрд рублей (47%) соответственно.

Несмотря на то что иностранные инвестиции в производство занимают высокий процент, доля иностранных компаний – резидентов индустриальных парков продолжает снижаться. В 2024 году из общего объёма инвестиций резидентов (173 млрд рублей) инвестиции отечественных компаний-резидентов превысили 90%.

В 2024 году объём инвестиций в производство от иностранных компаний – резидентов индустриальных парков составил 19 млрд рублей, в том числе более 60% – инвестиции в новые производства. В 2024 году лидерами по инвестициям среди иностранных резидентов стали Китай (+1,2 млрд рублей), Турция, ОАЭ, Мексика, Республика Беларусь. При этом сохраняется поток иностранных инвестиций в действующие предприятия, принадлежащие инвесторам из США, Германии, Австрии, Франции и Японии.

Накопленным итогом первое место в общем объёме иностранных инвестиций занимает Германия, далее следуют Турция, США и Китай.

Основными лидерами по объёму привлечённых инвестиций в индустриальные парки и ОЭЗ в 2024 году стали Республика Татарстан, Самарская область, Санкт-Петербург, Свердловская, Тульская, Ульяновская и Калужская области.

Накопленным итогом лидирующие позиции по объёму инвестиций сохраняет Республика Татарстан (518 млрд рублей), за ней следуют Калужская (454 млрд рублей), Липецкая (214 млрд рублей) области, Москва (200 млрд рублей) и Московская область (120 млрд рублей).

В структуре российских инвестиций лидерами 2024 года стали нефтехимическая (+35 млрд рублей), фармацевтическая (+23 млрд рублей), пищевая (+18 млрд рублей), металлургическая (+18 млрд рублей) промышленность, машиностроение (+11 млрд рублей), строительные материалы (+10 млрд рублей). Отраслевая специфика иностранных инвестиций сохраняет традиционную структуру. Лидирующими отраслями уже несколько лет остаются автомобилестроение (+12 млрд рублей), пищевая промышленность (+3 млрд рублей), машиностроение.

В Хабаровске на российско-китайском форуме прошла сессия «Индустриальные парки: площадка сотрудничества России и Китая», где участники обсудили планы создания совместных промышленных и технопарков в регионе.

## Создание совместных индустриальных парков обсудили на российско-китайском форуме в Хабаровске

Особое внимание уделялось проекту на острове Большой Уссурийский, который рассматривается как стратегическая площадка для развития инновационно-промышленного сотрудничества.

Директор АНО «Агентство привлечения инвестиций и развития инноваций Хабаровского края» Руслан Заливацкий отметил, что регион видит индустриальные парки как важный инструмент для привлечения инвестиций и укрепления российско-китайского научно-технического взаимодействия. Он подчеркнул, что остров Большой Уссурийский выбран в качестве ключевой площадки для реализации проекта благодаря своему геогра-

фическому положению, особому режиму ведения бизнеса и возможности стать мостом между Россией и Китаем.

Участники дискуссии также обсудили возможность создания центров притяжения инновационных технологий и производств с участием Китая. Председатель рабочего комитета «Один пояс, один путь» Китайской ассоциации малых и средних предприятий Шан Шивэй заявил о заинтересованности китайских компаний в участии в строительстве промышленного парка в регионе, который станет платформой для выхода малых и средних предприятий Китая на рынки Северной Европы.

Эксперты отметили, что за последние 15 лет Россия активно развивает индустриальные парки и готова к расширению сотрудничества с Китаем в этой сфере. Обсуждались также вопросы управления объектами, нормативное регулирование и экологические аспекты реализации проектов.

Руководитель направления Департамента регионального развития фонда «Сколково» Дмитрий Черкашин подчеркнул важность программы по созданию 100 индустриальных и технопарков по всей России, которая поможет привлечь дополнительные инвестиции и создать условия для успешной реализации совместных проектов.

По материалу <https://khabarovsk.ru>

## В России построят 100 бизнес- и технопарков для привлечения инвестиций



Для создания условий для привлечения инвестиций в РФ будет построено 100 бизнес- и технопарков для 2 тыс. резидентов, сообщил вице-премьер РФ Александр Новак в ходе совещания по поддержке малого и среднего предпринимательства под председательством премьер-министра Михаила Мишустина.

«Сейчас компаниям малого и среднего бизнеса сложно конкурировать с крупными компаниями. Для создания условий для привлечения инвестиций к 2030 году построим ещё 100 бизнес-, техно- и промышленных парков. На это выделено 30 млрд рублей. Также будут привлекаться средства бизнеса. В этих парках будет размещено не менее 2 тыс. резидентов», – сказал Новак.

При этом объём внебюджетных инвестиций превысит 22 млрд рублей, добавил он.

По словам министра финансов РФ Антона Силуанова, справедливо, когда финансово обеспеченные регионы вкладывают больше средств, а средства из госбюджета направляются в регионы с более низкой бюджетной обеспеченностью.

По материалу <https://tass.ru>

# Кластеры, технопарки, ОЭЗ – ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В 2025 ГОДУ

По итогам 2024 года индекс промышленного производства в России вырос на 4,6%, ключевым фактором роста стала обрабатывающая промышленность. Этот результат достигнут в том числе благодаря развитию промышленных кластеров, технопарков и использованию инструментов преференциальных территорий, отметил министр промышленности и торговли РФ Антон Алиханов.



В Национальном центре «Россия» в Москве состоялось ежегодное общее собрание членов Ассоциации кластеров, технопарков и особых экономических зон России, в рамках которого были подведены итоги за 2024 год и озвучены главные направления работы на 2025 год.

Мероприятие состоялось в рамках Межрегиональной практической конференции «Инструменты территориального развития промышленности как механизм достижения национальных целей», организуемой при поддержке Минпромторга России. Участники обсудили актуальные вопросы совершенствования нормативно-правовой базы, механизмов государственной поддержки промышленных кластеров, технопарков и особых экономических зон. Особое внимание было уделено реализации поручений, обозначенных в Стратегии пространственного развития страны до 2030 года, а также стратегическим направлениям развития технологического суверенитета страны.

«2025 год станет ключевым этапом в реализации стратегических инициатив Ассоциации кластеров, технопарков и особых экономических зон России. Мы продолжим активно работать над развитием промышленной инфраструктуры, усилением кластерной политики, расширением

механизмов государственной поддержки и международного сотрудничества», – заявил Михаил Лабудин.

На практической сессии «Инструменты территориального развития промышленности как механизм достижения национальных целей» обсуждалось совершенствование механизмов поддержки промышленных кластеров и объектов промышленной инфраструктуры в контексте достижения национальных целей по развитию промышленности и привлечению инвестиций. Спикерами выступили представители федеральных министерств, депутатского корпуса и банковского сектора.

В Оренбургской области в 2024 году при поддержке регионального ФРП в реестр Минпромторга России внесены Межрегиональный кластер полимерных и металлообрабатывающих производств и промышленный технопарк «Масштаб». После регистрации оренбургский участник кластера впервые получил федеральную субсидию 79 млн рублей. ООО «Пластик» возместил затраченные ранее средства на покупку стартовой импортозамещающей промышленной продукции, необходимой для производства импортозамещающих комплектующих систем пожаротушения, выпуск которых на территории России ограничен или отсутствует.

«В рамках практической сессии обсуждались важные вопросы, связанные с развитием механизмов координации между регионами и федеральными структурами. Среди приоритетных задач Ассоциации на 2025 год – упрощение условий получения мер государственной поддержки. Ожидаются изменения законодательства, которые значительно упростят работу специализированных организаций и создадут новые стимулы для кооперации предприятий. Как только они вступят в силу, мы расскажем про них нашим предприятиям, заинтересованным в создании кластера», – отметил директор Фонда развития промышленности Оренбургской области Владимир Никулин.

В 2025 году Ассоциация продолжит повышать информационную активность и развивать образовательные программы, такие как Кластерный форум и Международный форум ОЭЗ. Будет запущен Атлас промышленных кластеров. На Общем собрании и в рамках тематических сессий обсуждалась также ESG-повестка. В 2025 году будет разработана стратегия устойчивого развития для инфраструктурных площадок, а также запланировано создание пилотного климатического проекта в ОЭЗ.

# КАК ТЕХНОПАРКИ СТАНОВЯТСЯ ПОПУЛЯРНЫМ СПОСОБОМ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ОБ ЭТОМ РАССКАЗЫВАЕТ ЭКСПЕРТ ВИТАЛИЙ КОЛЯДА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «РЕАЛИТЕК»

Те, кто работают в производственной сфере, причём неважно, крупное это предприятие, создатели инновационных научных решений для промышленности или просто стартап, давно знакомы с понятием «технопарк». С каждым годом таких площадок в стране открывается всё больше: согласно данным Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России, по состоянию на осень 2023 года статус технопарков был присвоен 130 объектам, часть из них пока не запущены. Такие площадки специализируются на множестве областей – от микроэлектроники и робототехники до агропромышленного комплекса и IT.

Почему технопарки становятся популярным способом развития бизнеса, стоит ли инвестировать в предприятия на их территории и будет ли государство поддерживать эти проекты – попробуем выяснить.

## ИДЕЯ С ИСТОРИЕЙ

Для начала стоит определиться с самим термином – что же такое технопарк и индустриальный парк? В России существует документ, регламентирующий работу технопарков, – ГОСТ Р 56425-2021, а в соответствии с ГОСТ Р 56301-2014 строится деятельность индустриальных парков.

Согласно ГОСТ Р 56425-2021, технопарк представляет собой управляемый специализированной УК комплекс объектов коммунальной, транспортной и технологической инфраструктур, которые обеспечивают полный цикл услуг по размещению и развитию резидентов. Проще говоря, это площадка с большим набором научных, технологических и производственных возможностей, позволяющих наладить эффективный выпуск продукции и разрабатывать инновационные решения для внедрения в существующие процессы. Дополнительное преимущество – возможность обучения специалистов прямо на площадке благодаря созданной здесь базе.

Что касается индустриального парка (ИП), в соответствии с ГОСТ Р 56301-2014, это управляемый УК комплекс объектов недвижимости, состоящий из одного или нескольких участков с производственными, административными, складскими и иными зданиями, строениями и сооружениями, обеспеченный инженерной

и транспортной инфраструктурой, необходимой для создания нового промышленного производства, а также обладающий необходимым правовым режимом для осуществления производственной деятельности.

Если проще, ИП – это площадка промышленного назначения, полностью готовая для организации нового производства (с подведёнными инженерными коммуникациями, выстроенной транспортной инфраструктурой и согласованными разрешительными документами).

Технопарк отличается от ИП принципиальным аспектом – наличием инновационной части. Выполнять эту функцию могут университетская или научная база, бизнес-инкубатор или собственное подразделение резидента. Поэтому технопарки выбирают компании, которые хотят тестировать и внедрять в производства какие-либо инновации. А для промпредприятий, не ставящих таких приоритетов и специализирующихся исключительно на производстве, больше подходит площадка ИП.



Сама идея создания технопарков не нова: впервые подобный проект был реализован на территории Стэнфордского университета в США в 1950-х годах. Вуз искал возможности для более выгодного использования принадлежащей ему земли, продать которую он не имел права. Тогда свободную территорию решили сдать в аренду предприятиям, специализирующимся на высоких технологиях. Преимущества такого сотрудничества быстро оценили все стороны: представители вуза смогли реализовывать свои инновационные предложения на передовых предприятиях, а бизнесмены получили прямой доступ к самым современным наработкам плюс наладили эффективную кооперацию между собой. В Советском Союзе аналогичные проекты появлялись возле крупных научных центров, например в Новосибирске. Первый современный технопарк в России создали в начале 1990-х годов в Тюмени. С тех пор опыт стали масштабировать по всей стране. Сегодня в атласе государственной информационной системы промышленности (ГИСП) собраны данные о 74 действующих технопарках.

## А БИЗНЕС ЧЕЙ?

С точки зрения типологии такие площадки делятся на несколько видов.

В зависимости от производств, собранных на их территории, выделяют промышленные, экологические, агропромышленные, а также проекты в сфере электронной промышленности и высоких технологий.

Другое деление связано с тем, кому принадлежит технопарк – государству, частному бизнесу либо это совместное предприятие (ГЧП). Также в зависимости от особенностей правового режима площадки относятся к индустриальным (техно)паркам, ОЭЗ (особым экономическим зонам) и ТОСЭР (территориям опережающего социально-экономического развития). Большинство технопарков в России относятся к государственным: в таком случае бюджет берёт на себя серьёзные расходы на организацию работы площадки, создание необходимой резидентам инфраструктуры. Если проект реализуют частные компании, затраты ложатся на

них, но и перспективы для инвестирования тоже вырастают значительно. Смещается и фокус внимания управленцев площадки. Так, в государственных технопарках на первом плане обычно налоговые отчисления в бюджет и число созданных рабочих мест. По данным АИП, в среднем в контролируемом государством проекте организуют 785 рабочих мест (в частном – 579), а на гектар площади приходится 3 рабочих места в государственном (против 8 в частном). Соответственно, в частных проектах приоритет отдаётся выстраиванию активного взаимодействия между резидентами, грамотное внедрение инноваций «с колёс» и поиск подходящих для развития площадки предприятий. И экономической эффективности, конечно. Такой подход обеспечивает окупаемость затрат – и рост интереса к проекту инвесторов.

## ГОНКА ЗА ПЛОЩАДКОЙ

Каковы перспективы развития системы технопарков в России? Ежегодно в разных регионах создаётся до десятка новых площадок, в первую очередь ориентированных на организацию импортозамещающих производств. Лишь на территории Москвы и Подмосковья уже создано свыше сотни индустриальных парков общей площадью более 12,7 тыс. га, а на стадии организации находятся новые ИП ещё на 1,8 тыс. га. При этом в среднем один ИП в Московской области занимает 96 га.

Поддержка таких предприятий со стороны государства растёт: помимо предусмотренных на федеральном уровне компенсаций, например возврата части затрат по созданию или модернизации инфраструктуры технопарков, дополнительные льготы вводят и регионы. В их числе могут быть снижение ставок по налогам на землю, прибыль и имущество организаций, выгодная стоимость аренды при реализации проекта – вариантов множество.

Господдержка и интерес к новым продуктам и технологиям, связанным с импортозамещением, обеспечивают рост привлекательности технопарков для потенциальных резидентов, а с ними и инвесторов, готовых вкладываться в развитие частных площадок. По линии Минпромторга России на 2023–2025 годы в федеральном бюджете заложено 47,5 млрд руб. на поддержку, создание и развитие ИП и технопарков.

Другой момент связан с высокой востребованностью площадей в технопарках. Арендные ставки в таких объектах на территории Москвы и Подмосковья в среднем на 10% выше, чем в бизнес-центрах на офисные помещения, и на 15% – на промышленные и лабораторные.





**Олег Карцов:  
«НАША ЗАДАЧА –  
ОБЕСПЕЧИТЬ  
МАКСИМАЛЬНО  
ВОЗМОЖНУЮ  
СВОБОДУ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ДЛЯ НАШИХ  
РЕЗИДЕНТОВ»**

**Б**огородский индустриальный парк – крупнейший частный индустриальный парк Российской Федерации, постоянно развивающийся и привлекающий инвесторов высоким уровнем сервиса, выгодным географическим расположением и наличием автономной инфраструктуры. Управляющая компания парка обеспечивает комфортную среду своим резидентам, позволяя им сконцентрироваться на ведении основного бизнеса. О том, как работать не «благодаря», а «вопреки», с чего начинаются доверительные отношения между промышленными предприятиями-резидентами, о развитии парка и его перспективах нам рассказал генеральный директор Управляющей компании ООО «Парк Ногинск» Олег Карцов.

**– Олег Васильевич, у руля Богородского индустриального парка вы с самого начала. Каких принципов вы придерживаетесь?**

– За 20 лет работы нашего парка было много всего – и хорошего, плохого, но с первого дня мы всегда работали ради наших резидентов. Парк создавался по принципу фильма Гайдая – того, где Нонна Мордюкова была руководителем кооперативного дома (*смеётся*). Наш индустриальный парк – это своеобразный кооперативный дом. Все живут по своим квартирам, все в максимальной степени свободны. Всё, что нужно для этого, мы начали создавать прежде, чем появился сам парк. И до сих пор это остаётся нашим принципом: за шлагбаумом наша зона ответственности. Всё должно гореть, всё должно работать, всё должно быть очень здорово.

**– Если вспоминать становление Богородского парка, была ли уверенность, что всё получится?**

– Мы парк создали не «благодаря», а «вопреки». Тогда ни мы, ни правительство Московской области со всеми профильными структурами не знали, что такое индустриальный парк, – это был 2005 год, сами понимаете. Тогда не было ни проекта планировки территории, ни концепций – ничего. У нас были только горячее желание и постановление Правительства РФ, которое было основано на дружеских отношениях с ФРГ, поэтому за основу парка, за его организацию мы взяли аналогичные немецкие структуры. Я этого не скрываю, поэтому все якорные предприятия нашего парка – немецкие.

*«Мы чётко определили направление создания индустриального парка в его классическом понимании: заводы, предприятия, рабочие места».*



В то время мы обратились в немецкую ТПП, и первые наши резиденты, которые пришли к нам после наших презентационных приглашений, – это были немецкие предприятия. Я бы сказал, довольно серьёзные – флагманы немецкого бизнеса. Это компании Metro Verhaus, RotoFrank, Hubner, Peri, Quick-Mix, Meffert и другие. И когда они в нас поверили, далее всё, как в пазле, стало складываться одно к одному. Позже пришли французские, японские и шведские компании.

Это с 2012 года, когда Московской областью стал руководить нынешний губернатор, были созданы Корпорация развития, Министерство инвестиций и инноваций, другие структуры, призванные оказывать содействие инвесторам.

А тогда мы сначала делали, а потом подводили организационно-правовую базу под это. Поле, на котором стоит парк, сначала было сельхозназначения, потом оно было переведено в соответствующую категорию земли разрешённого исполь-



зования – всё как положено. Прежде, чем наши резиденты пришли сюда, мы создали всю инфраструктуру. Это и позволило нам стартовать. Компании приходили на всё готовое: энергообеспечение, водоотведение, дороги и т.д. А самое важное – что резидент получал землю, на которой строил предприятия, в собственность. И это было важнейшим ключевым фактором.

**– Какие основные изменения произошли за время существования Богородского парка?**

– При Советском Союзе вокруг градообразующих предприятий активно развивались моногорода, т.е. была территория, на которой функционировал какой-то крупный завод, а вокруг него создавалось всё остальное: социальная инфраструктура (жильё, школы, детские сады и пр.), органы управления, объекты ЖКХ и т.д. Например, в Подмосковье это Электросталь, Жуковский, Дубна. Это была неплохая идея, но, когда на рубеже эпох предприятия стали массово закрываться, у людей, работавших там, возникли серьёзные проблемы. Наш индустриальный парк в этот период помог обеспечить серьёзное поступательное развитие региона. Парк создал многогранность, многоликость профессий и вобрал в себя массу новых возможностей. У жителей появились право выбора и возможность развиваться в различных направлениях.

С приходом зарубежных компаний наши жители увидели культуру производства и культуру рабочих специальностей. Они гордятся, что работают там. Самое важное, что мы переняли у партнёров и развили у себя, – это понимание, что рабочий человек очень дорог, в прямом и в переносном смысле. Имеется в виду забота о нём, о его здоровье и быте, о его удобствах. Поэтому все компании, которые здесь работают, возят сами, печат сами и т.д. – только работайте! Появилось и такое понимание, как корпоративный дух. Наша задача как управляющей компании – распространить корпоративный дух на всех.

Первых якорных предприятий в парке было 5, а сейчас у нас 50 компаний из 9 стран мира. Меняется сама жизнь, отношение к труду. Есть и управленческий момент – структура управления. Сейчас через свою территорию парк пропускает порядка 600–700 фур в сутки. И всё работает, как часы, – чётко, педантично.

**– Есть предприятия, которые покинули парк с введением санкций?**

– Из 50 работающих у нас предприятий три сменили место расположения. Одно предприятие японское – Ёкикай, занималось выпуском пуговиц, молний и т.д. Второе – компания Байер, но они сменили место не из-за геополитических вопросов,



а в связи с экономической выгодой и из-за логистических соображений, так как переехали в КНР, – это решение чисто экономическое. И, наконец, третье предприятие стало называться по-другому, не знаю, как считать: ушло оно или нет. Это бывший Леруа Мерлен. И пока помыслов уйти у остальных я не видел. Есть переформатирование управления, другие моменты, но суть предприятия, его организация работы – вообще, всё-всё, в том числе структурные моменты, как были, так и остались.

Но самое главное – в наш парк приходят отечественные производители товаров, и это не может не радовать. Из 50 резидентов уже порядка 11 компаний наши, отечественные.

*«Мы просто берём на себя обязательства, чтобы нашим партнёрам было комфортно, удобно и надёжно. И выполняем их, не обманывая, честно».*

**– А сейчас Богородский парк ждёт новых резидентов?**

– Безусловно. Мы приглашаем все заинтересованные компании развиваться на территории парка, где каждый резидент – это самостоятельная единица в правовом и в экономическом отношении. Конечно, всем предприятиям, ведущим деятельность на территории РФ, нужно соответ-

ствовать российскому законодательству, но в остальном наши резиденты полностью свободны в своих решениях и выборе. У нас нет никаких взаимообременяющих моментов. Земля, на которой находится предприятие резидентов, – в собственности самого предприятия. Оно не может влиять своей работой на другие предприятия – оно находится в единой системе со всеми, но внутри себя полностью свободно. Мы не устанавливаем никакую бюрократическую систему, где регламентирован каждый чих, мы просто берём на себя обязательство, чтобы нашим партнёрам было комфортно, удобно и надёжно. И выполняем их, не обманывая, честно.

После того как вся инфраструктура сформирована или находится на стадии завершения, мы приглашаем и показываем территорию резидентам. И они видят, что их здесь ждали! А дальше уже подключается общение между резидентами. Ведь серьёзная компания, прежде чем куда-то зайти, сначала всё про всех узнает: что за управляющая компания, как она себя ведёт. Я совершенно не сомневаюсь, что ответ будет положительный. В этом, я считаю, самая большая заслуга – мы открыты, всех ждём с большой радостью.

**– А как уживаются зарубежные резиденты с опытом работы с собственной корпоративной культурой и новички?**

– Те, кто давно здесь работают, совершенствуют свою деятельность, становятся сильнее. А когда компания становится сильной, самодостаточной, отношение к другим партнёрам складывается исходя из этого. Внутри своей территории резиденты совершенно самостоятельны, и они этим пользуются. Им не надо ни с кем ничего делить. Наоборот, мы хотим, чтобы появлялись кооперация, помощь друг другу, профессиональное обучение.

Например, несколько лет назад мы делали ливневое водоотведение. Так получи-



лось, что здесь низина, близко вода. Было принято незапланированное решение осуществить этот проект, а он недешёвый. Надо было провести порядка шести километров труб до сброса в реку федерального значения, смонтировать систему напорного водоотведения. Все собрались, в том числе немецкие и шведские компании, и совместными усилиями вопрос был решён. Это важно, когда все чувствуют себя равными. «Малышка», я так называю компанию «Фармалакт», выпускающую детское питание, и Метро – очень большое предприятие, но отношения всегда равные. Это видно, когда мы собираемся все вместе. Меня это очень радует, я это очень ценю.

**– Какие принципы в работе вы считаете самыми важными?**

– Мой принцип очень банален: ни в коем случае нельзя обманывать, даже на копейку! Особенно компании, которые пришли издалека, которые пришли с надеждой. У нас есть компания «Хлебпром», из Сибири, а другая компания – из Санкт-Петербурга. Если ты заключил определённые договорённости с этими компаниями, должен их выполнить: разбейся, но выполни. Если нет – тоже очень важный момент: приходи и честно скажи, такие случаи тоже были. Поэтому прежде всего абсолютная прозрачность в отношениях.

Второй момент – все компании должны быть полностью самостоятельными. Они должны понимать, что на них никто не давит.

Третий принцип: на наших резидентов не должно быть внешнего воздействия, только на основе правовых положений. Я всегда ревностно отношусь к действиям со стороны фискальных органов, приезду каких-то проверок и прочего. Стараюсь всегда встречать их сам, начинаю выяснять, в чём дело. Я не хочу, чтобы нам кто-то мешал, – это наш принцип защиты. Я не все-сильный, конечно, но в последнее время

мы растём: наши представители есть в депутатском корпусе, в ряде общественных организаций, т.е. нас уже знают и понимают, что мы своих партнёров в обиду не дадим.

И ещё один ключевой принцип – корпоративный дух. Совместные спортивные мероприятия, встречи, праздники, где компании перемешиваются, как в миксере. Всё-таки нас, если смотреть по отчёту отдела кадров, около 5 тысяч человек, а это немало. И нельзя вносить даже мало-мальски червоточину в эти отношения.

**– Насколько вы сегодня чувствуете поддержку региональных и федеральных властей?**

– Мы все, я уверен, хотим всегда большего. Конечно, я мог бы назвать несколько направлений, позиций, по которым хотел бы, чтобы поддержки было больше. Но назову следующие моменты. Во-первых, ещё раз скажу: когда мы только организовывали парк, а я прекрасно помню это время, никто не понимал, что мы создаём. Но с конца 2011 года началась позитивная трансформация. С приходом Андрея Юрьевича Воробьёва вектор изменился – появились Корпорация развития и профильное министерство, чья деятельность направлена на поддержку малого и среднего бизнеса. Появилось много структур, которые серьёзно и активно занимаются поддержкой инвесторов. Это очень и очень важно! Я не буду говорить, что сейчас всё очень хорошо, – меня неправильно поймут. Есть моменты, с которыми я лично не согласен. В 2018–2019 годах мы получили аккредитацию от Минпромторга как федеральный парк, а в этом году должны пройти переаккредитацию. Я уже весь поседел с этой процедурой. Минпромторг, который прекрасно знает наш парк, заставляет подавать такие документы, которые даже я не знаю, как заполнять: эта строчка не на той стороне, та – не на этой! И так

уже пять раз. Такое впечатление, что в рост пошла новая система молодого бюрократа. Сейчас мы получаем сертификацию индустриального парка – там всё нормально, всё хорошо, а на аккредитацию я даже боюсь снова подавать.

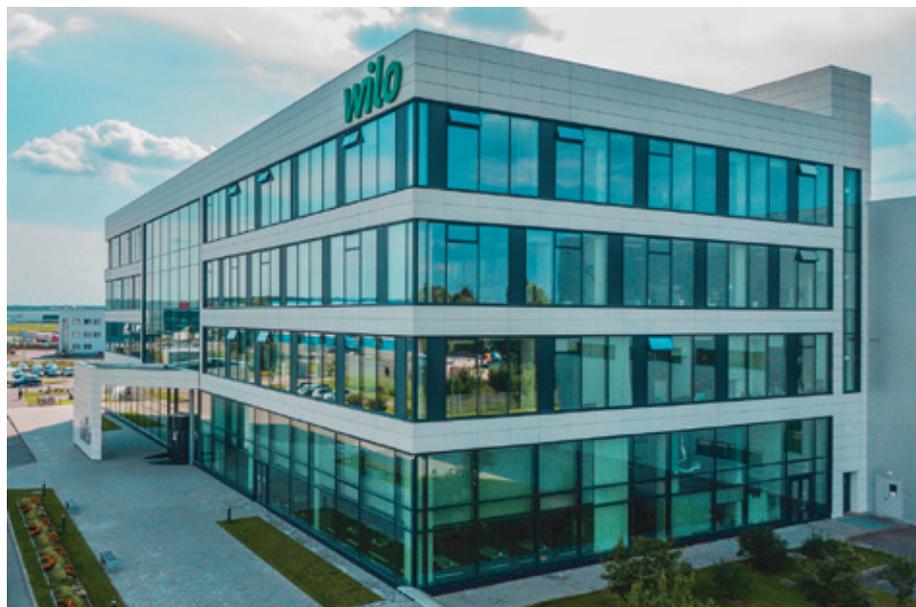
Я вижу разницу в подходах правительства Московской области и федеральных структур промышленности и торговли Российской Федерации. Надеюсь, что мы все эти вопросы решим.

В Московской области индустриальных парков не один десяток. Если мы сейчас причешем их под одну гребёнку, начнём говорить: там что-то не так – и на этом выстраивать отношения, это не приведёт к добру. Свобода должна быть, свобода и помощь индустриальным паркам. Я считаю, что все профильные вышестоящие организации, я сейчас не говорю о правительственных управленческих структурах, должны оказывать содействие, помогать в развитии. Это очень важно.

**– Каковы планы развития Богородского парка? А реально ли строить планы сегодня?**

– Ну какие сейчас можно строить планы. Во-первых, мы очень «здорово» в кавычках скорректировали свои планы развития, после того как узнали, что через нас должна пройти высокоскоростная железная дорога на Нижний Новгород, на Казань. Проект уже был практически готов, и мы участвовали в нём с большим удовольствием, когда узнали, что первая остановка будет около нас. Мы даже решили здесь построить учебный центр, были ещё какие-то планы. Естественно, дорога – это дорога. А потом, когда узнали, что её не будет, вернее, будет, но не сейчас, а в перспективе, сразу на землю спустились.

Однако кое-какие планы есть, без них тоже нельзя. Во-первых, мы планируем создать пищевой кластер. У нас очень сильные компании внутри – это «Хлебпром»,



сыроварня, «Фармалакт» (детское питание), производство специй и т.д.

Второе – на базе наших предприятий планируем создать профессиональную форму обучения. Новое и очень востребованное сейчас движение: технологическое программирование, IT-технологии – всё на базе наших предприятий. В этом заинтересованы и образовательные учреждения, и наши резиденты – это важное направление. Сначала мы хотели развивать свой учебный центр на базе планировавшейся железной дороги, чтобы здесь обучали специалистов для высокоскоростных магистралей, и договорённость с ВСМ такая уже была. Коль такого нет, будем другую форму рассматривать, но всё равно использовать потенциал нашего парка и ещё трёх – у нас здесь рядом ещё три достаточно серьёзных парка. Всё же надо эту концентрацию и эту локацию использовать.

Как следствие, за этим идёт профобучение, и очень серьёзное сплетение со средней школой, даже с начальной, и со средними специальными учебными заведениями. Будем сейчас выстраивать отношения с Политехническим институтом в Электростали. Я считаю, за этим будущее. Подготовка рабочих специальностей и не просто специальностей, а человека, чтобы он сформировался как настоящий рабочий. У нас много компаний, в которых есть на что равняться. Кстати, отечественные компании, которые сейчас пришли, тоже к этому двигаются.

**– Сейчас во многих сферах ощущается кадровый голод. Коснулось ли это Богородского парка?**

– Лет 20 назад, когда создавался парк, когда сокращались производства, на свободном рынке труда можно было найти

людей с нужной специальностью, достаточно подготовленных. А теперь обратная ситуация: ощущается сильный дефицит рабочих специальностей, и скоро это может стать серьёзной проблемой.

Почему так сложилось? Потому что на каком-то этапе у нас произошла подмена понятий. Что я имею в виду? Наши управленцы говорят: «У нас всё нормально! У нас много средних специальных учебных заведений, выпускающих тех или иных специалистов». Или: «Подбирайте сотрудников через новые структуры развития – есть формы по подбору кадров, их очень много!». Но знаете, к какому выводу я пришёл? Практически все наши компании испытывают кадровый голод. Вроде бы учебных заведений много, а сотрудников не хватает! Это как юристов: вроде бы их много, а хороших – единицы. Также и с бухгалтерами. Наверное, в каждой специальности настоящих профессионалов очень мало. Но в то же время все говорят: «Туда идите – там дадут». Может, и дадут, но кого?

Почему в своё время мы стали организовывать школу профессионального мастерства для подготовки кадров. Мы исходили из того, что наши компании-резиденты передавали нам свои потребности в тех или иных специалистах. Мы искали, но, увы, находили очень мало достойных кандидатов. Более того, с рабочими специальностями вообще доходило до интересного момента. Вот, допустим, электрогазосварщиков по цветным металлам одно предприятие набирало. Пришло столько людей! Все хотели устроиться, потому что хорошая заработная плата и т.д. На собеседовании всё проходило достаточно бодро, а в соседнем кабинете стоял аппарат, кото-

рым надо было что-то сварить. И вот здесь все «сдувались»! Как-то не так их, видимо, обучали или опыт работы был другой.

Я, кстати, как бывший сельхозработник очень переживаю, а что в этом плане сейчас происходит в сельском хозяйстве? Мы-то сейчас пытаемся и одно делать, и другое – крутимся. А в том же сельском хозяйстве? Многие ли 12-корпусным плугом межрядовую прополку кукурузы выполняют? Сильно в этом сомневаюсь. Я вижу, как сельскохозяйственные предприятия ищут механизаторов. Этот перекосяк надо исправлять.

Надо отдать должное, в последнее время этому стали уделять очень много внимания. В прошлом году в специальные учебные заведения конкурс был очень большой. Но это целое отдельное направление, им надо вплотную заниматься. Я думаю, этот разрыв между теоретической подготовкой студентов, учащихся и практикой должны нивелировать производственные предприятия. Возможно, это задача как раз для индустриальных парков. Они должны брать на практику как можно больше молодых специалистов, готовить профессионалов. Но если они будут заниматься профподготовкой и сами оплачивать практику, государство тоже должно выработать какую-то систему. Чтобы всем было выгодно – и самим предприятиям, и будущим молодым специалистам.

**– Расскажите о проекте «Заводской посёлок» в пределах Богородского парка. Насколько он оказался удачным, какие у него перспективы?**

– Первый этап мы уже запустили, ввели в эксплуатацию 12 домов. Понимание необходимости Заводского посёлка, его плюсов, по большому счёту, появилось сразу



же с момента образования парка. Оно было основано на том, что необходимо закрепить специалистов здесь, непосредственно рядом с местом работы. Раньше их возили – из Москвы, из Балашихи, искали специалистов, которых здесь не нашли. А чтобы их здесь закрепить, взяли за образец модель, которая в своё время опять же пришла из сельского хозяйства. Если своих доярок нет, приглашают их на работу из других областей. А чтобы они остались: вот вам дом – живите, ходите на работу, на ферму. Отработали на сельхозпредприятии какой-то период, пожалуйста, дом переходит к вам в собственность. Вот откуда, собственно, идея заводского посёлка и появилась.

*«Когда парк начинался, мы 20% персонала набирали из своих, а 80% всегда были приезжие. А сейчас наоборот: 80% – свои, а 20% – приезжие. Мы эту тенденцию переломили. Люди любят Подмосковьё, всё больше и больше здесь остаётся жить и работать».*

Руководителей, особенно среднего звена, найти очень сложно – чаще всего они едут в Москву, где всё есть. А чтобы у них было желание остаться, им надо создать нормальную среду обитания, тогда они будут с удовольствием здесь работать. Первый посёлок создан. Мы его пока не расширяли, но, наверное, будем это делать. Опять же всё как в Германии: участок – три сотки, барбекюшница, гамак – условно говоря. Всё для удобства и комфорта. Но самое важное: почему он заводской? Инфраструктуру в нём обслуживает наш индустриальный парк – это очень важно.

Когда мы вернёмся к этой работе, нам нужно будет выстроить чёткие и прозрачные отношения с местными застройщиками, с большими компаниями, которые строят на государственной основе, там много различных нюансов, и мы обязательно должны всё это учитывать.

Но всё равно, не могу не порадоваться: когда парк начинался, мы 20% персонала набирали из своих, а 80% были приезжие. А сейчас наоборот: 80% – свои, а 20% – приезжие. Мы переломили эту тенденцию, люди любят Подмосковьё, при всём моём уважении к Москве, им здесь нравится. Посмотрите, какие у нас в Богородском округе коттеджные посёлки, дома, земельные участки... Всё больше и больше людей остаётся здесь жить и работать.

Изменился и трафик на трассе «Москва – Нижний Новгород»: в 2–2,5 раза увеличился машинопоток. ЦКАД, конечно, придал этому развитию новый импульс.

В Электроуглях построен крупный транспортно-логистический центр, на его территории открыт новый хаб для грузов с Дальнего Востока, во все аэропорты можно комфортно доехать. А если ещё и железную дорогу проложат, всё начнёт бурными темпами развиваться. В ближайшей перспективе здесь будет создана очень хорошая локация, с дальнейшим повышением удобства и качества инфраструктуры для жизни и для работы.

**– Если бы вы могли вернуться во времена создания Богородского парка, что бы вы сказали самому себе, каким опытом поделились бы?**

– Самое сложное, ответственное, но и самое приятное – это работать с людьми. Я же – не научный работник, я – управленец. К тому же я – депутат, принимаю жителей. Это порой нервно и напрягает. Иногда вечером я себе говорю: «Доволь-

но!» – а потом встаю утром и вновь иду общаться. Думаю, такое отношение свойственно только «общественникам» по характеру, людям, которые не могут жить в иной среде. Хотя и сложно бывает, и хлопотно, сама такая работа меня очень радует – ничего нет прекраснее, чем работать с людьми. Только к людям надо относиться правильно – с терпением, добротой, быть честным и порядочным. И нет ничего лучше: ты делаешь что-то полезное и нужное для людей, а они тебя благодарят.

Знаете, что я вспоминаю как самое хорошее и доброе, говоря об общественной работе, об отношениях с людьми? Сейчас расскажу. Меня направили, так получилось, работать директором сельскохозяйственного предприятия. В тот момент я с трудом отличал быка от коровы. Но сказали: «Надо!» – мы должны осваивать ту землю, на которой находится парк. И в первый же день я провалился в навозную яму. Стоял в ней по пояс, в галстук (смеётся) – приехал такой щёголь городской. Но все местные, кто меня окружал, ко мне отнеслись по-доброму, душевно – широк душой русский человек. Это надо понимать и чувствовать всем, кто высоко сидит.

А возвращаясь к Олегу Карцову 20 лет назад, я пожелал бы ему быть самим собой, не бояться учиться: правильно управлять, руководить, двигаться вперёд. Я никогда не был один, всегда находились люди, у которых можно и нужно учиться. Я благодарен им за это и не хочу себе другой судьбы.

*Подготовил Вячеслав Колесников*



ОЭЗ «Кулибин», расположенная в Нижегородской области, за пять лет своей работы нарастила площадь территории в 10 раз – с 72,3 до 724 га. Планируется, что в обозримом будущем рост продолжится, уже подана заявка на расширение земель ещё более чем на 100 гектаров. Увеличивается в особой экономической зоне и число резидентов. Здесь изъявили желание работать и уже прошли отбор экспертного совета 39 компаний, готовых вложить в свои проекты около 123 млрд рублей и создать более 5,5 тыс. рабочих мест.

О том, как удаётся привлекать в Нижегородскую область инвесторов федерального уровня, возможностях ОЭЗ «Кулибин» и планах на будущее мы говорим с генеральным директором нижегородской Корпорации развития Игорем Ищенко.

## ОЭЗ «Кулибин»: индивидуальный подход и максимальная поддержка каждому инвестору

**– Игорь Владимирович, как вы расцениваете инвестиционный потенциал Нижегородской области?**

– Нижегородская область года поднялась в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата АСИ на 68 позиций. Сейчас регион находится на втором месте после Москвы, а объём инвестиций в основной капитал растёт восьмой год подряд.

Безусловно, такие результаты складываются благодаря ряду факторов: удобное расположение Нижегородской области на пересечении ряда крупных логистических маршрутов, промышленный и образовательный потенциал региона, комплексная работа по разработке мер поддержки, упрощение бюрократических процессов и процесса получения разрешительных документов и многое другое.

Но самое главное – команда. В правительстве региона и Корпорации развития собраны настоящие профессионалы, понимающие потребности инвесторов и требования времени.

Отмечу, что это оценка и самого бизнеса, ведь существенный вклад в итоговые позиции Национального рейтинга инвестиционного климата вносят опросы предпринимателей.

**– На какие базовые принципы опирается в своей работе Корпорация развития Нижегородской области?**

– Мы работаем с бизнесом в формате единого окна, благодаря чему компании могут получить всю необходимую инфор-

мацию о возможных мерах поддержки, проконсультироваться и обратиться за содействием в решении возникающих вопросов.

Мы берём инвестора даже не за руку, а буквально на руки и сопровождаем весь цикл реализации проекта. Наши специалисты оказывают содействие в подборе площадки под требования проекта, помогают подготовить заявку на земельный совет, чтобы получить тот или иной участок, принимают участие в разработке бизнес-проекта, проектировании и строительстве, содействуют поиску партнёров и рынка сбыта, при необходимости участвуют в проведении маркетинговых кампаний, организации отраслевых мероприятий, бизнес-аудите, оказывают финансовые, HR-услуги и даже информационное сопровождение.

Мы работаем с разными по «общему чеку» компаниями, но принцип всегда один: индивидуальный подход и максимальная поддержка в любых ситуациях.

**– ОЭЗ «Кулибин» существует с 2020 года. Что за это время удалось сделать Корпорации в качестве Управляющей компании?**

– Это наш флагманский проект, мы гордимся им, как успехами талантливого ребёнка. За пять лет территория особой экономической зоны в Дзержинске выросла в 10 раз – с 72,3 до 724 га. В конце прошлого года мы подали заявку на расширение на территории Бора на участок более чем 100 гектаров, и, хочу подчеркнуть, уже есть планы по дальнейшему расширению.



**«МЫ БЕРЁМ ИНВЕСТОРА ДАЖЕ НЕ ЗА РУКУ, А БУКВАЛЬНО НА РУКИ И СОПРОВОЖДАЕМ ВЕСЬ ЦИКЛ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА».**

На середину марта 2025 г. экспертный совет ОЭЗ прошли 39 компаний, которые планируют вложить в свои проекты около 123 млрд рублей и создать более 5,5 тыс. рабочих мест, в ближайшее время рассмотрим проекты ещё порядка десяти инвесторов. Нам удалось привлечь в Нижегородскую область инвесторов федерального уровня, производящих продукцию, востребованную и за рубежом.

Важной вехой в развитии ОЭЗ «Кулибин» стало начало строительства инженерной инфраструктуры на государственной площадке около года назад – в апреле 2024 года. Для резидентов мы строим более восьми километров дорог, сети газоснабжения, водоснабжения и водоотведения, телекоммуникации, локальные очистные сооружения.

Отмечу и оценку нашей работы на федеральном уровне. В 2024 году ОЭЗ «Кулибин» заняла 5-е место в VIII Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности ОЭЗ России, поднявшись за год на 13 позиций. Также наша площадка признана динамично развивающейся особой экономической зоной, по мнению Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России и Министерства экономического развития РФ.

**– В 2025 году запланирован ввод в эксплуатацию I очереди готовых промышленно-производственных корпусов. Насколько это важно для ОЭЗ?**

– На мой взгляд, очень важно, потому что промышленно-производственные корпуса позволяют зайти на площадку инвесторам, которые не нуждаются в строительстве крупных производств. Для них предоставляется полностью готовое здание со всем необходимым: электричеством, теплом, системами водоснабжения и водоотведения. Резиденту остаётся только установить оборудование и запустить производство. Объекты можно как арендовать, так и выкупить с использованием федеральной льготной промышленной ипотеки.

Важно отметить, что для инвесторов, входящих со своим проектом в ППК, значительно сокращаются требования по объёму инвестиций для получения статуса резидента, при этом предоставляются все льготы, предусмотренные особой экономической зоной. Таким образом, ОЭЗ становится ещё более привлекательным инструментом для малого и среднего бизнеса.

**– Расскажите о наиболее важных преимуществах размещения на территории ОЭЗ «Кулибин» для будущих резидентов.**

– Помимо промышленно-производственных корпусов, наша площадка имеет целый ряд преимуществ. Так, территория ОЭЗ «Кулибин» позволяет размещать на ней различные промышленные производства вплоть до I класса опасности, а инженерные сети, строящиеся сейчас на госплощадке, будут подведены прямо к земельным участкам резидентов, что значительно упростит процесс строительства и ввода предприятий в эксплуатацию.

Ещё одно важное преимущество ОЭЗ «Кулибин» – улучшенные условия предоставления льготы по налогу на прибыль. Её действие начинается с налогового периода, в котором компания-резидент впервые получила прибыль, а не с момента получения статуса резидента, ведь проектирование и строительный цикл занимают определённое время.

Также мы работаем над созданием полноценной экосистемы в непосредственной близости от ОЭЗ «Кулибин», включающей



в себя жилой комплекс на шесть тысяч жителей с детсадом, школой и поликлиникой, деловую и научно-образовательную инфраструктуру. Таким образом, у резидентов будет жильё для сотрудников, места для разработок новых технологий и проведения крупных мероприятий.

**– С какими из резидентов вы работаете наиболее долго? Как складываются деловые связи между резидентами?**

– Первыми резидентами ОЭЗ «Кулибин» в 2020 году стали компании «РТ – Композитные газовые баллоны», «Хома Адгезив» и «Пластматика». Эти предприятия уже введены в эксплуатацию, а их продукция востребована на рынке.

Также находимся в тесном контакте с одним из наших якорных инвесторов – ООО «РусСилика», получившим статус резидента в 2021 году. Компания планирует открыть производство микронизированных силикагелей и стабильных силиказолей уже в этом году; более того, есть планы и по запуску нового предприятия также на площадке ОЭЗ «Кулибин».

Сейчас кооперация между резидентами похожа на заселение в новостройку. Компании знакомятся между собой, а мы, как управляющая компания, проводим ежеквартальные встречи для информирования инвесторов о ходе строительных работ.

Постепенно налаживается и промышленная кооперация, а для её автоматизации мы прорабатываем возможность создания личного кабинета резидента особой эконо-

мической зоны прямо на сайте ОЭЗ: <https://sezkulibin.ru/>. С помощью него также можно будет заказать услуги управляющей компании и многое другое.

**– Что входит в планы перспективного развития ОЭЗ?**

– В ноябре 2024 года в Минэкономразвития РФ была подана заявка на расширение ОЭЗ за счёт площадки в городе Бор. Эта территория площадью 117 га значительно отличается от той, с которой мы работаем сейчас в Дзержинске. Здесь уже имеется железнодорожная и автодорожная инфраструктура, пусть и требующая модернизации.

Отличительной чертой этой площадки должен стать мультимодальный порт, который выступит для региона драйвером развития грузовых речных перевозок и откроет для нижегородских компаний новые логистические пути.

О своих намерениях по реализации проекта на территории города Бор заявили 11 компаний-инвесторов, ведущих деятельность в сферах металлообработки, логистики, агропромышленного комплекса. Для них будут действовать те же преференциальные условия, что и для резидентов дзержинской площадки.

Также мы сейчас рассматриваем площадки в различных муниципалитетах для дальнейшего расширения особой экономической зоны. Мы видим, что интерес у бизнеса есть, этот механизм зарекомендовал себя как стабильный и надёжный инструмент развития экономики региона и поддержания инвесторов в условиях текущей денежно-кредитной политики. В перспективе площадь ОЭЗ «Кулибин» может достичь 6 тыс. га.

**«ИНТЕРЕС У БИЗНЕСА  
ЕСТЬ, МЕХАНИЗМ ОЭЗ  
ЗАРЕКОМЕНДОВАЛ  
СЕБЯ КАК СТАБИЛЬНЫЙ  
И НАДЁЖНЫЙ  
ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ  
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА  
И ПОДДЕРЖАНИЯ  
ИНВЕСТИЦИОНОВ В УСЛОВИЯХ  
ТЕКУЩЕЙ ДЕНЕЖНО-  
КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ».**



## ООО «АКСИС»

*ООО «АКСИС» (входит в ГК «Инструмент») специализируется на изготовлении высокопроизводительного режущего инструмента премиум-класса. Производство работает в рамках программы импортозамещения и на территории ОЭЗ «Кулибин» объединит три цеха, осуществляющих полный цикл производства осевого металлорежущего инструмента.*



**Директор ООО «АКСИС»  
Артём Малов:**

– Для ООО «АКСИС» резидентство в особой экономической зоне «Кулибин» оказалось крайне выгодным решением, особенно с точки зрения логистики и экономической эффективности. Близость к транспортным узлам и развитая инфраструктура зоны позволяют минимизировать затраты на доставку сырья и отгрузку готовой продукции, а вопросы с персоналом мы сможем решить с помощью корпоративного транспорта. Налоговые льготы позволят значительно сократить издержки. Кроме того, резидентство в ОЭЗ укрепит наши конкурентные позиции за счёт снижения себестоимости продукции и привлечёт новых партнёров и инвесторов.

У нас хорошо развиты каналы взаимодействия с потребителями, что позволяет оперативно реагировать на их запросы и предлагать качественную продукцию. Кроме того, наличие сертификата российской продукции по Постановлению Правительства РФ № 719 подтверждает происхождение нашего инструмента и усиливает доверие со стороны заказчиков.

С 2025 года в силу вступило постановление, связанное с режимом национальной безопасности, которое обязывает предприятия, работающие в стратегически важных отраслях, использовать преимущественно российскую продукцию. Это существенно повысило спрос на наш промышленный инструмент, так как он полностью соответствует требованиям локализации и стандартам качества.



## ООО «РусСилика»

*Компания «РусСилика» – производитель микронизированных силикагелей и стабильных силиказолей. Предприятие будет выпускать уникальные продукты, аналогов которых ещё нет в России.*

*Продукция компании включена Минпромторгом России в перечень приоритетных проектов по производству малотоннажной и среднетоннажной химической продукции, оказывающей комплексное влияние на развитие смежных отраслей экономики.*



**Председатель совета директоров  
ООО «РусСилика» Светлана Титова:**



Выбирая место для локализации нашего проекта, мы руководствовались такими критериями, как благоприятный инвестиционный климат и короткое логистическое плечо для наших потенциальных потребителей. Изучив разные варианты преференциальных режимов в различных регионах, мы остановились на ОЭЗ «Кулибин» в Нижегородской области. Эта особая экономическая зона отвечает всем нашим запросам. Кроме того, Дзержинск – признанная столица химии, где исторически сложился сильный профильный кластер и, соответственно, есть квалифицированные кадры для нашего производства.

Сейчас у нас высокая степень строительной готовности, и в ближайшее время мы начнём пусконаладочные работы. В начале лета планируем провести торжественное открытие предприятия и приглашаем бизнес-сообщество присоединиться к нашему празднику.



## ООО «Хома Адгезив»

*ООО «Хома Адгезив» – один из первых резидентов ОЭЗ «Кулибин». Предприятие специализируется на производстве клеевых и герметизирующих материалов для различных отраслей промышленности и общестроительных работ под такими торговыми марками, как hotakoll и hotarprot. Ежегодный рост спроса на продукцию ООО «Хома Адгезив» подтверждает её эффективность и востребованность у потребителей.*

**Генеральный директор ООО «Компания Хома»  
Анастасия Резниченко:**

– Интенсивный рост спроса на рынке для компании-производителя означает существенное увеличение объёмов выпуска и требует гибкости и оперативности в наращивании производственных мощностей и развитии инфраструктурного сопровождения. Здесь нельзя не отметить позитивный эффект резидентства в ОЭЗ «Кулибин», которое позволяет эффективно решать вопросы развития инфраструктуры, обеспечения необходимыми энергоресурсами, а также создаёт благоприятный деловой и инвестиционный климат, способствующий устойчивому партнёрскому взаимодействию с поставщиками сырья и привлечению государственного субсидирования. Всё это обеспечивает возможность уверенного наращивания объёмов производства и бесшовной интеграции новых производственных направлений в действующие процессы.



Подготовил Вячеслав Колесников. <https://sezkulibin.ru/>

**В** современной российской экономике индустриальные парки играют ключевую роль, стимулируя развитие производства, привлекая инвестиции и создавая новые рабочие места. Генеральный директор управляющей компании «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК» Денис Ремезов поделился личным опытом создания и развития индустриального парка – от зарождения идеи до воплощения масштабного проекта в Екатеринбурге. А также мы обсудили, с какими трудностями пришлось столкнуться УК, как выстраиваются взаимоотношения с резидентами и почему формат Built-to-suit становится всё более востребованным.



## «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК»:

# «Берём инвестора “на руки” – от подбора земельного участка до строительства производственного корпуса»

**– Денис Александрович, история «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКА» началась в 2010 году, причём это был первый индустриальный парк в регионе. В связи с этим вы, по сути, самостоятельно набивали шишки и прощупывали почву. Расскажите, какие трудности встречались на пути к успеху? Игра стоила свеч?**

– Определённо, стоила, по прошествии 15 лет это можно уверенно утверждать. Заходя в проект в 2010 году, честно говоря, мы мало понимали, во что вписываемся и что нас ждёт. Тогда у нас было некое желание сделать что-то новое, интересное, востребованное и нужное. Возможно, где-то на уровне идеи, как говорится, на кончиках пальцев, мы ощущали, что работа с земельными участками – это не обязательно строительство коттеджей и жилых домов. Но что касается индустриального парка, раньше даже не было такого понятия – оно появилось чуть позже. А сейчас есть уже Ассоциация индустриальных парков России. Мы начинали одновременно, а познакомились спустя 3–4 года с начала работы. После этого на нашем опыте и на опыте других парков стали разрабатывать концепции, методические рекомендации, сборники, мастер-планы. Но в самом начале всего этого не было. Мы учились на

собственных ошибках, набивали шишки, наступали на грабли.

Однако в итоге всё получилось. Наверное, потому что всегда нужно идти от понимания того, для кого ты делаешь и кто будет твоим резидентом. Если у клиента есть какая-то боль или запрос на рынке, значит, надо пробовать и пытаться сделать что-то новое, что закроет эти потребности.

Мы начинали с того, что 60 гектаров, а позднее уже 180 гектаров нашей земли особо никто не хотел покупать. Тогда мы стали думать, как повысить интерес. С этого началась череда трудностей и испытаний. Сначала это была разработка концепции, проектирование всей инженерной инфраструктуры будущего парка, поиск надёжных подрядчиков, выбор резидентов и общее благоустройство территории.

Было много других сложностей, в том числе выяснение отношений с сетевыми компаниями и даже судебные разбирательства. Трудности были, но мы их преодолели.

**– В чём ключевые преимущества «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКА» по сравнению с другими индустриальными парками в регионе и России?**

– Во-первых, преимущество в том, что мы были одни из первых, кто на собственном опыте прошёл несколько сценариев развития парка. За 15 лет работы ошибки были неизбежны, но мы всегда воспринимали их как опыт, как точки роста – признавали, исправляли и шли дальше.

Во-вторых, мы понимаем, что нужно нашим клиентам, и умеем думать на несколько шагов вперёд, т.е. мы уверены, что сделали хороший, качественный продукт, несмотря ни на какие соблазны и сиюминутную выгоду. В итоге для резидентов у нас сегодня есть всё необходимое и даже больше.

**– Расскажите о своих резидентах. Как они взаимодействуют между собой?**

– Сейчас на территории «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКА» располагается 30 резидентов. В их числе, например, федеральные компании МТС, «Мегафон», «Спортмастер», а также ряд региональных компаний.

Территория парка состоит из двух очередей. На первой очереди в основном располагаются производители – субъекты МСП, а на второй находятся «Спортмастер», «Верный» и другие компании, для которых более важны не производственные, а логистические процессы.

Что касается взаимодействия, все наши резиденты познакомились друг с другом, они выстраивают не просто соседские и дружеские отношения, но и осуществляют бизнес-взаимодействие. Например, у МТС и у «Мегафона» есть клиенты на территории индустриального парка, так что многие уже – не просто наши резиденты, но и партнёры между собой. А мы со своей стороны как управляющая компания помогаем им в этом, в том числе за счёт оказания непрофильных для них, сервисных, услуг.

Сегодня наш индустриальный парк – это сообщество друзей, партнёров и коллег по цеху. Скажу больше, мы все – члены премиального клуба, который благодаря резидентам, их статусу и подходу имеет комьюнити-формат. Поэтому складывается ощущение, что «ПРО-БИЗ-НЕС-ПАРК» – это то место, где хочется находиться, где есть стремление работать, создавать комфортную, светлую и тёплую атмосферу, как дома.

– **Насколько я знаю, многие резиденты не только размещают свои мощности в вашем парке, но и развиваются дальше, продолжают расширяться. Расскажите подробнее о таких кейсах.**

– Да, у нас есть резиденты, которые выросли в 5 раз с того момента, как они зашли в парк. Например, начинали с территории 0,5 гектара, а сейчас у них 2,5 гектара. А это значит только одно: резидентам у нас удобно и комфортно.



*«Занимайтесь тем, что нравится вам. Всё остальное мы возьмём на себя».*

## ИНФРАСТРУКТУРА «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКА»:

- тип парка: ГРИНФИЛД;
- общая площадь – 174 га (2 очереди);
- земельные участки – ПК-1;
- электроснабжение – 15 МВт;
- газоснабжение, водоснабжение, водоотведение;
- благоустроенная территория общего пользования;
- автодороги городского типа с возможностью выезда на региональные и федеральные магистрали.

А мне как руководителю управляющей компании это вдвойне приятно, добавляет сил и желания продолжать заниматься развитием парка, строить планы на будущее.

– **Основная часть проектов «ПРО-БИЗ-НЕС-ПАРКА» реализована в формате Built-to-suit (BTS). Такой подход позволяет резидентам сосредоточиться на собственном бизнесе и не тратить время, например, на согласование документации. Как родилась идея предлагать размещение производственных предприятий «под ключ»?**

– Built-to-suit – это формат, который, действительно, позволяет резиденту сосредоточиться на собственном бизнесе и не тратить человеческие, временные и бюджетные ресурсы на непроизводственные задачи. Не мы его придумали, хотя могли бы (*смеётся*). После череды неудач и сложностей мы выбрали BTS, потому что этот формат заточен именно под те цели и требования, которые есть у наших резидентов. В рамках этого подхода мы берём инвестора «на руки» – начиная от подбора земельного участка до проектирования и строительства конкретного производственного корпуса.



## УСЛУГИ УК «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК»:

- подбор земельного участка;
- эскизный проект будущего промышленного или складского комплекса;
- проектирование и экспертиза ПД;
- строительство здания;
- ввод здания в эксплуатацию;
- эксплуатация объектов;
- привлечение финансирования;
- охрана и многое другое.

– В период постоянных изменений возникает необходимость быстро и эффективно подстраиваться под новые реалии. Как вы адаптируетесь под трансформацию рынка? Какие инновации используете в своей работе?

– В последние годы жизнь так ускори-лась, что приходится чуть ли не каж-

дый день пересматривать свои планы, подстраиваться под рынок и быть в тренде.

Поэтому здесь самое главное – это вопрос качественной и оперативной коммуникации со всеми участниками. Во-первых, это диалог с резидентами, так как все изменения касаются не только нас, но и их

бизнеса. Во-вторых, постоянное взаимодействие с коллегами по цеху – отраслевыми объединениями, общественными организациями и властями.

Ежегодно у нас проходят встречи с резидентами, на которых мы обсуждаем грядущие перемены, обмениваемся мнениями и формируем понимание того, как нам всем лучше жить и эффективно работать. Сейчас мы хотим сделать такие встречи 2 раза в год, потому что, как я уже говорил, жизнь значительно ускорилась.

Также важно быстро реагировать на любые изменения. Как пример, один из вызовов современности – кадровый дефицит. Для решения этой проблемы в помощь нам и резидентам приходят цифровизация и роботизация.

Всё новое и современное, что можно использовать, мы стараемся применить при оснащении территорий и обслуживании технических объектов. Мы внедряем smart-системы управления доступом, заменяем охрану на автоматизированные решения и устанавливаем приборы учёта энергоресурсов. Это упрощает и оптимизирует работу.

Кроме того, мы всегда отслеживаем новые тренды: как быстрее построить здание, рационализировать себестоимость продукта, не теряя при этом в качестве. В этом плане прислушиваемся к подсказкам наших резидентов, которые принимают непосредственное участие в реализации проектов. Клиенты активно внедряют в свои процессы искусственный интеллект, мы тоже стремимся к этому.

**– Какие факторы, по вашему мнению, наиболее важны для успеха индустриального парка в современных условиях?**

– Надо идти в ногу со временем, учиться у партнёров и конкурентов. Мы и учимся друг у друга – во время мероприятий, федеральных и региональных. Стараемся выстраивать коммуникации и обмениваться опытом – словом, используем полноценный бенчмаркинг.

Отдельно отмечу тесное и взаимовыгодное сотрудничество с Ассоциацией индустриальных парков России. Её руководство несколько раз в год проводит выездные встречи со своими членами непосредственно на площадках, все знакомятся, обсуждают успешные кейсы. Это очень важно, потому что у каждого индустриального парка есть своя специфика, – нет двух одинаковых площадок. И соответственно, у каждой УК сформированы определённые подходы к управлению. Все эти практики потом аккумулируются, становятся основой для создания новых или внесения изменений в действующие нормативные документы Правительства РФ или профильных министерств и ведомств.

– По мнению АИП России, «ПРО-БИЗ-НЕС-ПАРК» является одним из ведущих частных индустриальных парков страны. Расскажите немного о команде. Как собрался коллектив профессионалов?

– Во-первых, приятно слышать, что АИП оценивает нас как один из ведущих парков. А что касается команды, за 15 лет было много сотрудников и различных рабочих ситуаций. Собрать ту команду, которая есть сейчас, было достаточно сложно. Однако сегодня здесь собрались единомышленники и, не побоюсь этого слова, партнёры, которые не просто работают вместе, они объединены общей целью – создавать качественные и востребованные продукты и решения. Но, конечно, и мы как УК, и наши резиденты всегда открыты для новых сотрудников, которые будут разделять наши ценности.

– Какие планы по развитию у «ПРО-БИЗНЕС-ПАРКА» в 2025 году?

– Дальше работать и создавать удобное место приложения сил, чтобы наши резиденты могли развивать свой бизнес. Заключать контракты с новыми клиентами. Сейчас у нас в стадии переговоров три крупных потенциальных резидента.

Также у нас в планах начать работу по использованию возможностей мер господдержки. Мы – частный парк, поэтому, к счастью или к сожалению, пока не использовали подобные инструменты: субсидии, гранты и т.п. Но теперь думаем попробовать себя в этом для ускорения реализации собственных проектов.

*Беседовала Екатерина Зыкова*



## ОЭЗ «ЛИПЕЦК»: «НАША ЗАДАЧА – СОДЕЙСТВОВАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНА»

По итогам работы в 2024 году особая экономическая зона «Липецк» заняла первое место в VIII Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности ОЭЗ России среди 33 особых экономических зон из 27 регионов.

ОЭЗ «Липецк» сегодня – это 63 резидента, 106 млрд руб. освоенных инвестиций, 222 млрд руб. заявленных инвестиций, более 5500 созданных рабочих мест. В этом году в особую экономическую зону пришли семь новых резидентов.

О сделанном за год и планах на перспективу мы беседуем с гендиректором ОЭЗ «Липецк» Александром Базаевым.



**– Александр, что из запланированного на 2024 год удалось осуществить?**

– Среди выполненных задач можно отметить открытие третьей площадки ОЭЗ в городе Липецке на территории бывшего тракторного завода. Это событие стало одним из главных в экономике региона в 2024 году. Сейчас на этой территории работает первый цех, в котором налажен выпуск деталей для железнодорожных вагонов, ковшей для мини-погрузчиков. В перспективе – расширение спектра продукции, включая выпуск сельскохозяйственной техники. Предусмотрено дальнейшее развитие данной площадки с привлечением новых инвесторов.

Ещё одним знаковым событием стало открытие в марте 2024-го на Елецком участке ОЭЗ завода «Петэксперт» по изготовлению кормов для собак и кошек. Совокупный объём инвестиций в производство составил почти 4 млрд рублей. Кроме того, на площадках ОЭЗ в городе Грязи и Елецком районе идёт строительство шести заводов, ведутся работы по расширению производств четырёх действующих предприятий, ещё 11 находятся на стадии проектирования.

**– В 2023 году ОЭЗ «Липецк» заняла первое место в первом ESG-рейтинге ОЭЗ России. Какую ответственность на вас это налагает?**

– Первое место в ESG-рейтинге особых экономических зон России для нас не стало неожиданностью, так как регион стабильно находится в лидерах общероссийского рейтинга ESG. Резиденты ОЭЗ «Липецк» также осознают важность следования принципам устойчивого развития. И конечно, для управляющей компании особой экономической зоны эти принципы приоритетны при заключении соглашений

о резидентстве с новыми и потенциальными инвесторами. Приходящие компании должны соответствовать таким критериям, как экологичность, социальная ответственность бизнеса, прозрачность в управлении своими компаниями. ОЭЗ «Липецк» – зона промышленно-производственного типа, и управляющая компания следит за тем, какое сырьё используют резиденты, выбросы каких веществ и в каком количестве будут производить, насколько они намерены следовать экологическим нормам и стандартам.

**– Какие дополнительные преференции вы можете отметить для резидентов ОЭЗ ППТ?**

– Это возможность предоставления в ближайшей перспективе помещений для развития бизнеса со всей необходимой инфраструктурой, возможность получения льгот, которыми пользуются резиденты ОЭЗ.

Спрос на готовые производственные площади довольно высок, так как бизнесу при реализации инвестиционных проектов важна оперативность. ОЭЗ «Липецк» даёт своим резидентам преимущество в скорости. К примеру, завод «Петэксперт» был построен с нуля всего за один год.

Развитие инфраструктуры – также принципиальный аспект в нашей работе. Протяжённость дорог на Грязинской площадке ОЭЗ составляет почти 34 километра, длина дорожного полотна Елецкого участка постоянно растёт по мере строительства новых заводов и объектов. За стабильное электроснабжение резидентов отвечают три надёжные современные подстанции. Предприятия ОЭЗ «Липецк» обеспечены водой. Максимальная мощность водоснабжения Грязинской площадки составляет 12,5 тысяч кубометров

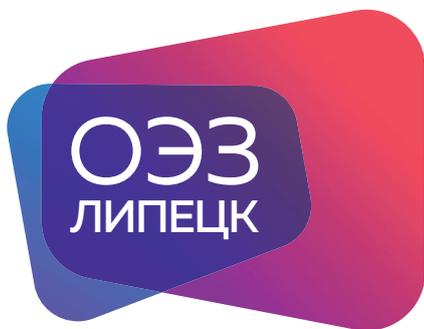
воды в сутки. Для бесперебойного снабжения заводов Елецкого участка построен водозабор с пятью резервуарами ёмкостью 100 кубометров. Важна и логистика: промышленные площадки удачно расположены в центре европейской части России, на пересечении важнейших транспортных магистралей, в 500 километрах от Москвы, вблизи ключевых федеральных трасс М4 «Дон» и М6 «Каспий».

**– Расскажите о планах на 2025 год.**

– Одно из перспективных направлений в развитии ОЭЗ – возведение готовых помещений для предоставления в аренду или продажи резидентам. Мы строим на своей территории промышленный парк, это новая универсальная площадка в 50 тыс. квадратных метров с производственно-складскими помещениями и необходимой инфраструктурой. В наличии коммуникации, системы пожаротушения и сигнализация; резиденту останется только завезти оборудование и начать работу. Это удобно для небольших компаний и предприятий, которые не готовы тратить на строительство собственного завода. Подобные проекты планируется развивать и на других участках экономической зоны.

Также среди задач на 2025 год – окончание строительства тех предприятий, которое ведётся сейчас, начало работ по проектируемым объектам, разработка новых проектов по строительству промышленных парков.

А наша основная цель остаётся неизменной: привлекать новых резидентов, содействовать экономическому развитию региона, увеличивать налоговые отчисления и выстраивать деловые связи для укрепления имиджа ОЭЗ «Липецк» и Липецкой области.



## ЛУЧШАЯ ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА СТРАНЫ

### **1 место**

в VIII Национальном  
рейтинге  
инвестиционной  
привлекательности  
ОЭЗ России.

**63** резидента.

**34** действующих  
предприятия.



- ПРИВЛЕКАЯ НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ, СПОСОБСТВУЕМ СОЗДАНИЮ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОИЗВОДСТВ
- ВЫБОР НОМЕР ОДИН ДЛЯ ИНВЕСТОРА
- ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЭКСКУРСИИ
- КАДРОВАЯ ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТПРОЕКТОВ
- ПРОФОРИЕНТАЦИЯ СТУДЕНТОВ



НАША ГРУППА  
В ТЕЛЕГРАМ

ООО «ТБСС» более 30 лет специализируется на доставке и таможенном оформлении ценных грузов и транспортно-логистических услугах по организации международных и межрегиональных перевозок ценных и опасных грузов. Свой путь компания начала в 1994 году как таможенный представитель. В начале 2000-х годов было принято решение о расширении сферы деятельности, ТБСС получило статус таможенного перевозчика и допуск Министерства транспорта РФ к осуществлению коммерческих международных перевозок грузов. Также компания стала действительным членом Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), но в настоящий момент с учётом геополитической ситуации данное членство приостановлено.

В настоящее время компания включена в реестры таможенного представителя и таможенного перевозчика, а также имеет свидетельства владельца склада временного хранения и таможенного склада. Сегодня компания занимает лидирующее положение на российском рынке транспортно-экспедиторских услуг. «ТБСС» работает с российскими и иностранными производителями драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них, с добывающими компаниями, с ведущими коммерческими и кредитными организациями, а также с известными ювелирными фирмами и часовыми производителями.



# ТБСС:

## сопровождение ценных грузов по всему миру с гарантией безопасности и конфиденциальности

### БЕЗОПАСНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Как правило, первое, что интересует будущих клиентов ТБСС – это безопасность транспортировки и хранения ценных грузов. Специфика грузов, перевозимых компанией, отличается повышенной ценностью и высокой стоимостью, поэтому для обеспечения безопасности перевозок грузов ТБСС использует специализированный транспорт.

Компания имеет собственный автопарк, он состоит более чем из 50 современных бронированных автомобилей грузоподъемностью от 500 кг до 18 тонн. Каждая машина оснащена тревожными кнопками, GPS-мониторингом, аппаратурой круглосуточной аудио- и видеofиксации. Специальные программные средства в режиме реального времени позволяют отслеживать местоположение и состояние груза на протяжении всего пути его следования, за этим тщательно следят сотрудники диспетчерского центра.

Кроме того, каждый автомобиль сопровождают представители вооружённой охраны. Все перевозки осуществляются опытными водителями-экспедиторами, которые строго соблюдают все регламенты безопасности и, конечно же, сроки доставки ценных грузов.

Специальный алгоритм разработан и для доставки грузов авиатранспортом. В этом случае каждый груз сопровождают сотрудники ТБСС или уполномоченный представитель компании непосредственно от или до борта воздушного судна (супер-вижн).

Помимо безопасности, большое внимание ТБСС уделяет оптимизации перевозок и сокращению издержек. Это особенно актуально в свете постоянно растущих цен на логистические услуги. Для этого компания использует разработанные её специалистами решения по консолидации грузов, что позволяет эффективно планировать и организовывать маршруты перевозок.

«Мы заранее разрабатываем оптимальные схемы перевозки, используя свой опыт и возможности. Благодаря

этому нам удаётся доставлять груз в максимально сжатые сроки и минимизировать затраты на его доставку», – отмечает генеральный директор компании Алексей Солдатов.

В компании также понимают, что для успешной работы логистической компании необходимо наличие надёжных складских помещений, к безопасности которых предъявляются повышенные требования.

Складские комплексы ТБСС представляют собой хранилища банковского типа общей площадью более 1000 м<sup>2</sup>, оборудованные в соответствии с требованиями Банка России и Федеральной таможенной службы.

Собственные склад временного хранения, таможенный склад и сертифицированные хранилища позволяют обеспечивать ответственное хранение грузов во время прохождения всех таможенных процедур, а также размещать ценные грузы на длительное хранение.

Все хранилища имеют удобные подъездные пути для любого вида автотранспорта, приспособлены к приёму и обработке ценных грузов. Помещения оснащены системами видео- и аудионаблюдения, все записи ведутся и архивируются в круглосуточном режиме. Склады также оборудованы противопожарными системами, пультами и тревожными кнопками для связи с сотрудниками ФГУП «ОХРАНА» Росгвардии и вневедомственной охраны.

### **КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НАДЁЖНОСТЬ**

Наличие собственного парка специализированного автотранспорта, применение мультимодальных перевозок и присутствие практически во всех регионах Российской Федерации позволило ТБСС организовать сеть региональных перевозок, которая функционирует во всех основных центрах добычи, переработки и реализации продукции, содержащей драгоценные металлы и драгоценные камни.

Благодаря партнёрским договорам и соглашениям с целым рядом иностранных транспортных компаний – лидеров мирового рынка транспортировки ценностей, ТБСС осуществляет доставку ценных грузов из любой точки мира в режиме «дверь-в-дверь» с полным документальным оформлением в соответствии с национальным и международным законодательством.

Стоит особо подчеркнуть, что преимущество компании – обработка грузов специалистами ТБСС в режиме 24/7, включая ночной транзит и ночное хранение.



**Генеральный директор ООО «ТБСС»  
Алексей Солдатов:**

*«Наработанные практики и технологии перевозки ценных грузов позволяют нам гарантировать своим клиентам безопасную, конфиденциальную, с полным страховым покрытием перевозку ценностей в/из любой точки мира вне зависимости от наложенных ограничительных мер и режимов».*





ООО «ТБСС»  
предоставляет  
клиентам полный  
комплекс услуг  
с максимальной  
для них выгодой,  
комфортом и  
безопасностью,  
что позволяет  
превратить доставку  
грузов в безупречную  
операцию безо  
всяких помех.

### ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

Важные аспекты работы компании – соблюдение законодательства и стандартов, регулирующих её деятельность.

Лимит ответственности ТБСС перед клиентами составляет 200 млн долларов США по одному и каждому страховому случаю с возможностью его увеличения в течение суток.

Компания также имеет лицензию, выданную ФСБ России, что позволяет реализовывать проекты, связанные с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

Помимо этого, у ТБСС имеется свидетельство Центральной государственной инспекции пробирного надзора, в соответствии с которым компания может осуществлять полный комплекс услуг по транспортировке, хранению, упаковке драгоценных металлов и драгоценных камней, а также изделий из них.

Для удобства клиентов, снижения временных и материальных затрат при оформлении ценных грузов в 2002 году в Москве на площадях АО «Алмазный Мир» был открыт Центр оформления драгоценных металлов и драгоценных камней. Он был создан с учётом опыта работы ведущих мировых центров торговли драгоценными металлами и драгоценными камнями, таких как Антверпен и Алмазная биржа Израиля в Тель-Авиве. Одним из инициаторов создания Центра стал ТБСС.

Сегодня в работе Центра принимает участие ряд контролирующих и надзорных структур государственных органов. Такая форма взаимодействия государственных органов и бизнеса позволила реализовать ряд инициатив, направленных на внедрение технологий, ускоряющих проведение импортного и экспортного контроля.

На сегодняшний день, по мнению Алексея Солдатова, это наилучший вариант оформления ценностей, при котором максимально оптимизированы процедуры государственного и таможенного контроля для российских и зарубежных компаний – участников рынка.

### ОБШИРНАЯ ГЕОГРАФИЯ

Компания имеет широкую географию присутствия. Головной офис ООО «ТБСС» находится в Москве, филиалы расположены в Санкт-Петербурге, Красноярске, Якутске, Смоленске и Владивостоке. Кроме того, организация имеет офисы во всех аэропортах Московского авиационного узла и в аэропорту Владивостока. Также у компании есть представительства в Магадане, Петропавловске-Камчатском, Екатеринбурге, Сочи, Новосибирске, Архангельске, Краснодаре, Воронеже, Барнауле, Казани, Омске, Томске, Благовещенске и ещё более чем в 30 городах Российской Федерации.

На протяжении многих лет ТБСС постоянно развивает партнёрские отношения с различными компаниями для организации перевозки грузов как по территории РФ, так и по международным направлениям.

Присутствие во всех регионах страны, расположенных в различных часо-



вых поясах, от Москвы до Владивостока, позволяет компании в кратчайшие сроки в круглосуточном режиме обрабатывать запросы от клиентов, максимально сокращая сроки оформления и перевозки грузов для совершения экспортно-импортных операций.

«С нашими клиентами нас связывают многолетние, долгосрочные и доверительные отношения, так как мы серьёзно, надёжно и компетентно решаем все задачи, которые перед нами ставятся», – подчёркивает генеральный директор компании.

## НЕ ГРУЗОМ ЕДИНЫМ...

Отдельным и важным направлением деятельности ТБСС является участие в организации выставочных мероприятий в России и за рубежом.

Компания тесно сотрудничает с ведущими российскими организаторами специализированных международных выставок, крупнейшими отечественными музеями. При непосредственном участии ТБСС проводятся различные международные выставки, например «Ювелир» и Московский часовой салон.

При этом компания не ограничивается только транспортно-экспедиторскими функциями, она участвует и в решении вопросов безопасности во время проведения выставок, страхования грузов, а также в подготовке всей необходимой для таможенного оформления документации.

«Мы оказывали услуги по доставке и таможенному оформлению экспонатов для таких значимых мероприятий, как Московский международный салон изящных Искусств/World Fine Art, Шоу миллионеров/Millionaire Fair, EXTRAVAGANZA, выставка Palais Princier de Monaco, Кубок УЕФА, Кубок Дэвиса и многие другие. Для нас это возможность не только продемонстрировать свой опыт и подтвердить репутацию, но и внести вклад в развитие и популяризацию отрасли», – отмечает Алексей Солдатов.

## ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЁД С ОПОРОЙ НА ЦЕННОСТИ И ИННОВАЦИИ

Закономерным итогом развития стало лидирующее положение компании на российском рынке транспортно-экспедиторских услуг, связанных с организацией перевозок ценных и опасных грузов.

Однако ТБСС не останавливается на достигнутых результатах. Компания не только предлагает своим клиентам максимально полный комплекс услуг, она постоянно разрабатывает и предоставляет инновационные продукты с учётом новых вызовов, которые диктуют наше время и геополитическая ситуация.

Так, для удобства отслеживания поставок ТБСС использует последние достижения в сфере IT-технологий. В частности, компания разработала для своих клиентов удобное и комфортное мобильное приложение, оно постоянно обновляется, пополняясь новым функционалом и дополнительными опциями.

За чёткой, ответственной и слаженной работой компании стоят усилия более чем 200 высококвалифицированных специалистов по таможенному оформлению, складской и транспортной логистике и многих других направлений. При этом и топ-менеджмент, и сотрудники ТБСС прекрасно осознают, что необходимо совершенствовать свои профессиональные навыки и приобретать новые компетенции. Поэтому компания на постоянной основе организует для работников обучающие курсы и программы, позволяющие конвертировать вновь приобретённые знания в современные и удобные формы взаимодействия с клиентами.

Стратегией развития компании является создание и внедрение передовых технологий, направленных на повышение безопасности всего комплекса перевозок, минимизацию временных затрат при повышении качества услуг с обязательным соблюдением конфиденциальности.

+ 7 (495) 22 32 999  
www.tbss.ru tbss@tbss.ru



## Генеральный директор ООО «ТБСС» Алексей Солдатов:

*«За 30 лет мы смогли из маленькой компании вырасти в серьёзного партнёра и лидера отрасли. Благодаря усилиям команды профессионалов нам удалось построить уникальный бизнес, аналогов которому на рынке транспортно-экспедиторских услуг в настоящее время не существует.*

*Мы всегда готовы к новым реалиям, диалогу, всестороннему обсуждению возникающих вопросов, поиску решения задач любой сложности и внедрению различного рода инноваций.*

*При этом неизменным остаётся лозунг нашей компании: «Скорость, безопасность, репутация!»».*

# РТЛ: наша экспертиза и логистика выходят за рамки шаблонных схем



РТЛ – крупная российская логистическая компания, занимающая лидирующие позиции на рынке внутренних и международных перевозок, практикующая комплексный подход к решению поставленных задач. Важнейшее преимущество РТЛ – это высокий профессионализм логистов, опыт инженеров и техников, а также возможности собственного таможенного подразделения. К тому же успешная деятельность достигается за счёт широкой партнёрской сети в России и по всему миру.

Не каждая отечественная компания может гордиться тем, что её работа внесена в Книгу рекордов России. Таким достижением для РТЛ стала доставка оборудования для столичного нефтеперерабатывающего завода, оказавшегося самым тяжёлым грузом в истории перевозок по Москве-реке. Крупногабаритный реакционный аппарат для строительства комплекса глубокой переработки нефти был доставлен речным транспортом из Санкт-Петербурга. Вес груза составил около 1,2 тыс. тонн.

Но, как уверены в компании, хотя рекорды и важны, главное, чтобы за ними стояла реальная польза: для бизнеса, для промышленности, для людей. Об этом мы беседуем с Михаилом Решетковым, генеральным директором ООО «РТЛ».

– **Михаил Викторович, как компания вышла на рынок логистики в России? С чего начинали работу?**

– История РТЛ началась с работы в портах и на железнодорожных терминалах – это был наш первый опыт, который постепенно сформировал те подходы и стандарты, которыми мы руководствуемся до сих пор. Начинать мы в непростых условиях: логистика в России находилась в стадии активного становления, и многое приходилось осваивать на практике. Работа в портах требовала высокой концентрации, быстроты реакции и чёткого взаимодействия между всеми участниками процесса. Мы с самого начала поняли, что в основе эффективной логистики лежат точность и умение выстраивать диалог со всеми сторонами. Именно этот фундаментальный опыт помог нам выстроить устойчивые принципы, на которых держится работа компании и сегодня.

«В основе эффективной логистики лежат точность и умение выстраивать диалог со всеми сторонами».

– **Какие услуги компании являются вашей визитной карточкой, имеют преимущества перед конкурентами?**

– Если говорить о том, что отличает нас от других, в первую очередь это подход. Мы всегда исходим из реальных задач заказчика и стараемся выстроить логистическую схему, которая будет работать эффективно именно в его условиях. Здесь нет универсальных решений. В каждом случае мы смотрим глубже – не просто на маршрут, сроки и стоимость, но и на технологические особенности оборудования, инфраструктуру, юридические аспекты, финансовые риски. Заказчики

обращаются к нам не только как к перевозчику, но и как к эксперту. Конечно, это налагает большую ответственность, но также даёт пространство для решений, которые выходят за рамки шаблонных схем. Мы ищем не удобный для нас путь, а выгодный и обоснованный для клиента – именно это и становится нашей визитной карточкой.

– **Несколько лет назад РТЛ вошла в Книгу рекордов России. Не планируете превзойти собственный рекорд?**

– Рекорды, безусловно, важны, особенно когда они становятся показателем профессионализма и возможностей команды. Мы всегда ориентируемся на текущую рыночную ситуацию – на спрос, на потребности клиентов, на логистическую обстановку. Наши решения не оторваны от реальности, они соответствуют тому, что происходит в отрасли здесь и сейчас. Если появится задача более масштабная, более комплексная, мы готовы её реализовать. Главное, чтобы за этим стояла реальная польза: для бизнеса, для промышленности, для людей. В таких проектах важно всё – от технической подготовки до исполнения на местах, и мы хорошо знаем, какое значение имеют точность, аккуратность и ответственность на каждом этапе. Если рынок потребует, мы снова готовы взять на себя решение задач подобного уровня. Но не ради цифр или титулов, а ради смысла, который стоит за такими проектами.

– **Какие из реализованных проектов за прошедшие годы вы считаете самыми успешными?**

– Практически каждый реализованный проект можно назвать успешным и значимым. Мы редко имеем дело с типовой логистикой. Чаще это поставки оборудования, без которого невозможно запустить производство, модернизировать предприятие, наладить выпуск новой продукции. За каждым таким грузом стоит целая система: инвестиции, рабочие места, технологическое развитие региона, экспортный потенциал. Мы не всегда видим итог – как запускается цех, как растёт выработка, но мы знаем, что участвовали в этом процессе и внесли свою часть – это и есть ощущение успешного проекта.

Если говорить о конкретных кейсах, то это, например, поставки крупногабаритного оборудования для химических и металлургических предприятий, где логистика требовала и инженерных решений, и административной координации, и учёта малейших деталей на каждом участке маршрута. Один из таких примеров – регулярные поставки оборудования для Московского нефтеперерабатывающего завода, которые мы осуществляем на постоянной основе уже много лет. Этот проект требует высокого уровня стабильности и точности,

ведь речь идёт об объектах непрерывного производственного цикла.

Также в нашей практике были проекты с выраженной социальной значимостью. Например, в 2006 году мы участвовали в доставке медицинских модулей для строительства центров кардиохирургии на юге России. Это была сложная по маршрутам и срокам логистика, но мы понимали, как важен конечный результат: речь шла не просто о строительстве, а о доступности высокотехнологичной медицинской помощи для тысяч людей.

Каждый такой проект для нас – это не только профессиональный вызов, но и вклад в более широкие процессы. Поэтому и оценивать их стоит не по цифрам и метрам, а по смыслу, который они несут.

– **Расскажите, с какими вызовами на рынке логистики приходится сталкиваться? Как преодолеваете трудности?**

– Сложности на рынке логистики – не исключение, а постоянная реальность. Более того, в последние годы количество и характер этих вызовов изменились кардинально. Мы сталкиваемся с нехваткой флота, с бойкотами со стороны ряда иностранных страховщиков, с ограничениями в финансовых операциях. Отключение от международных сервисов, таких как SWIFT, привело к необходимости перестраивать процессы буквально с нуля. Иногда кажется, что мы работаем в условиях постоянного кризиса, где всё временно и требует пересмотра. И всё же мы продолжаем действовать. Не потому, что нам легче, а потому что у нас есть навык адаптации. Команда быстро переориентируется, находит обходные пути, предлагает альтернативные схемы. Это требует внутренней устойчивости и доверия друг к другу, и нам важно, что внутри компании это доверие есть.

– **Изменился ли рынок услуг? Появились ли новые направления или страны, с которыми вы не работали ранее?**

– Да, изменения за последние годы действительно ощутимы – и по масштабам, и по глубине. Сегодня география перевозок значительно шире, чем даже 5 лет назад. Те направления, которые раньше воспринимались как экзотические или малоперспективные, теперь становятся полноценной частью логистической карты. Мы начали активно работать со странами Африки, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки – с регионами, которые открываются для российского бизнеса, но при этом требуют особого подхода.

Работа с этими рынками – это не просто физическая доставка груза. Это полноценный процесс адаптации: под специфическую инфраструктуру, под климатические условия, под правовые и таможенные системы, которые могут существенно отличаться от привычных. Где-то мы вы-



страиваем новые маршруты с нуля, где-то ищем локальных партнёров, где-то тратим месяцы на согласование нестандартных условий ввоза. Это сложный, но важный опыт, который позволяет нам расти – не только в смысле географии, но и в профессиональном плане.

Меняются и форматы сотрудничества. Всё чаще к нам обращаются компании, которые раньше работали через посредников или через западных операторов. Сегодня они ищут устойчивых и надёжных партнёров, способных взять на себя полный цикл логистики – от анализа задач до их исполнения. Это требует от нас большей гибкости, глубины проработки, способности брать на себя управленческую функцию в логистической цепочке.

Мы не просто расширяем географию, мы учимся работать в новых экономических и культурных контекстах. Это про диалог, про гибкость, про умение двигаться вперёд в условиях неопределённости.

**– Много клиентов постоянно пользуются услугами компании? Как появляются новые?**

– Да, у нас есть постоянные клиенты, с которыми сложились долгосрочные и доверительные отношения. Это партнёрство, которое ценится с обеих сторон. Но мы хорошо понимаем, что сейчас многим из них трудно. Построить завод – это инвестиции на 4–5 лет вперёд. Ставки банков высокие, расходы непредсказуемы.

*«Мы ищем не удобный для нас путь, а выгодный и обоснованный для клиента – именно это и является нашей визитной карточкой».*

Мы видим, через что проходят наши заказчики, и стараемся поддержать их на своём участке работы. Где-то участвуем в тендерах, где-то предлагаем более гибкие технические решения, где-то просто оптимизируем логистику так, чтобы не

потерять в качестве и сроках. Часто новые клиенты приходят по рекомендации, через профессиональное сообщество или после совместной работы в рамках более крупных проектов. Но чтобы это доверие появилось, требуется не презентация и не коммерческое предложение, а настоящая включённость в задачи заказчика, готовность думать и предлагать не шаблон, а живое, практичное решение. Мы стараемся быть теми, с кем удобно и надёжно сотрудничать – и это само по себе становится фактором роста клиентской базы.

**– Какие стороны своей работы вы считаете самыми важными?**

– Самое важное – это отношение к делу. Мы занимаемся логистикой, которая редко бывает простой. Это работа с нестандартными, крупными, сложными грузами, с ограниченными сроками, с множеством нюансов. Такую логистику нельзя просто выполнить – её нужно понимать, чувствовать, проживать вместе с командой. Здесь важно всё: и профессиональные навыки, и технические знания, и способность договариваться, слышать, учитывать мнение других. И да, здесь нужно любить то, что ты делаешь. Быть фанатом этой деятельности – без этого никак. Все, кто работает в РТЛ, пришли сюда не случайно. И спустя 20 лет мы по-прежнему готовы идти в проекты, которые требуют максимальной отдачи. Это то, что определяет нашу работу.



*«Сегодня клиенты ищут устойчивых и надёжных партнёров, способных взять на себя полный цикл логистики – от анализа задач до их исполнения. Это требует от нас большей гибкости, глубины проработки, способности брать на себя управленческую функцию в логистической цепочке».*

**– Поделитесь планами на ближайшую перспективу. Вы с оптимизмом смотрите в будущее?**

– Планы – дело неблагодарное. Мы не делаем громких заявлений, но знаем точно: транспортная отрасль будет оставаться важнейшей артерией развития страны.

Без движения грузов невозможно строить, производить, развиваться. Поэтому мы смотрим в будущее с уверенностью. Нам есть куда расти, есть чему учиться, есть что улучшать. В ближайшей перспективе – проработка новых маршрутов, развитие международного взаимодействия,

усиление проектной логистики. Мы не стремимся быть первыми любой ценой – мы стремимся быть полезными, надёжными, гибкими. Именно это, пожалуй, и есть наш путь.

*Беседовал Вячеслав Колесников*





## Дмитрий Махонин: «ВМЕСТЕ МЫ РАЗВИВАЕМ ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА И ПОВЫШАЕМ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ПРИКАМЦЕВ»



**О**сновную долю в экономике Пермского края занимают виды деятельности, связанные с добычей и первичной переработкой сырья, нефтехимическая и химическая промышленность, в том числе производство калийных удобрений. Вместе с тем в 2022–2024 годах значительный рост производства наблюдается в несырьевых отраслях экономики Пермского края.

Губернатор Пермского края Дмитрий Махонин рассказывает о ресурсах для роста экономики и уникальных практиках в подготовке кадров, а также о переориентации бизнеса на новые рынки сбыта, крупных инвестиционных проектах и потенциале для развития федеральных торговых сетей в регионе.

## ПРОМЫШЛЕННЫЙ РЕСУРС

– Дмитрий Николаевич, благодаря чему экономика региона сейчас сохраняет стабильность?

– На 2025–2027 годы мы увеличиваем объёмы расходов на социальную инфраструктуру. Сформировали бюджет развития в первую очередь благодаря нашей промышленности, от которой регион получает более половины собственных доходов. Финансовая устойчивость Прикамья – результат того, что все первоочередные задачи промышленности успешно решаются, ведётся работа по увеличению объёмов производства, выводу на рынки новых продуктов и обеспечению заказами.

За два-три года наши компании перестроили логистические цепочки, а в сбыте переориентировались на новые рынки. Нашли новых партнёров в России, а в экспорте сконцентрировались на странах, наиболее перспективных для расширения товарооборота. Сегодня это Азербайджан, Индия, Индонезия, Казахстан, Объединённые Арабские Эмираты, Узбекистан, а также Республика Беларусь, Китай, Турция.

Рост производства в несырьевых отраслях в Прикамье во многом связан с выходом на полную мощность крупных инвестиционных проектов, реализация которых завершилась в 2022–2023 годах. Это проекты таких предприятий, как ООО «КАМА», ООО «ЕвроХим – Усольский калийный комбинат» и АО «Метафракс Кемикалс». В обрабатывающих производствах предприятия увеличивают объёмы поставок автотранспортных средств, оборудования, компьютерных, электронных и оптических изделий. Развиваются действующие и создаются новые производства. Например, в этом году предприятие «Красный Октябрь» в рамках приоритетного инвестиционного проекта построило завод, создав дополнительно 200 рабочих мест. Сейчас компания обеспечивает полный цикл работы с деревом: от заготовки древесины до производства пиломатериала высокого качества, берёзового шпона и фанеры.

Мощным ресурсом для экономики региона остаётся промышленная кооперация. В этом году увеличили до 47 число холдингов, которым наши предприятия поставляют продукцию, разработки и услуги. А количество участников промкооперации выросло до 580. Уникальные компетенции наших специалистов позволяют предприятиям совершенствовать производства, работая в связке с Пермским научно-образовательным центром мирового уровня «Рациональное недропользование». Только в 2023 году НОЦ передал для внедрения 111 конкурентоспособных технологических решений и продуктов.

– В ближайшие два года планируется инвестировать почти 5 млрд рублей в строительство особой экономической зоны «Пермь» (ОЭЗ) в Осенцах на развитие инфраструктуры для создания новых производств. На какой стадии сейчас проект ОЭЗ?

– Сейчас ведётся разработка проектно-сметной документации второго этапа строительства объектов инфраструктуры ОЭЗ и подготовка к проектированию третьего этапа. Параллельно резиденты, которым отведены участки под их объекты, уже занимаются проектированием будущих мощностей. Такая синхронизация процессов позволит строить производства сразу, как будет готова инфраструктура.

## «ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРИКАМЬЯ – РЕЗУЛЬТАТ ТОГО, ЧТО ВСЕ ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ ЗАДАЧИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УСПЕШНО РЕШАЮТСЯ, ВЕДЁТСЯ РАБОТА ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЁМОВ ПРОИЗВОДСТВА, ВЫВОДУ НА РЫНКИ НОВЫХ ПРОДУКТОВ И ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЗАКАЗАМИ».

Видим высокую востребованность этого механизма поддержки и работаем над привлечением новых резидентов. В ноябре Минэкономразвития РФ включило в число резидентов ОЭЗ ещё три компании. Это ООО «Технология композитов», ООО «Био Парма Тек» и ООО «Пермский промышленный парк». Таким образом, число резидентов особой экономической зоны выросло до десяти.

– Пермский край занимает 13-е место по объёму промышленного производства

(в части обрабатывающих производств за первое полугодие 2024 г.), 14-е место по обороту розничной торговли по состоянию за первое полугодие 2024 года. За счёт чего можно ещё улучшить показатели?

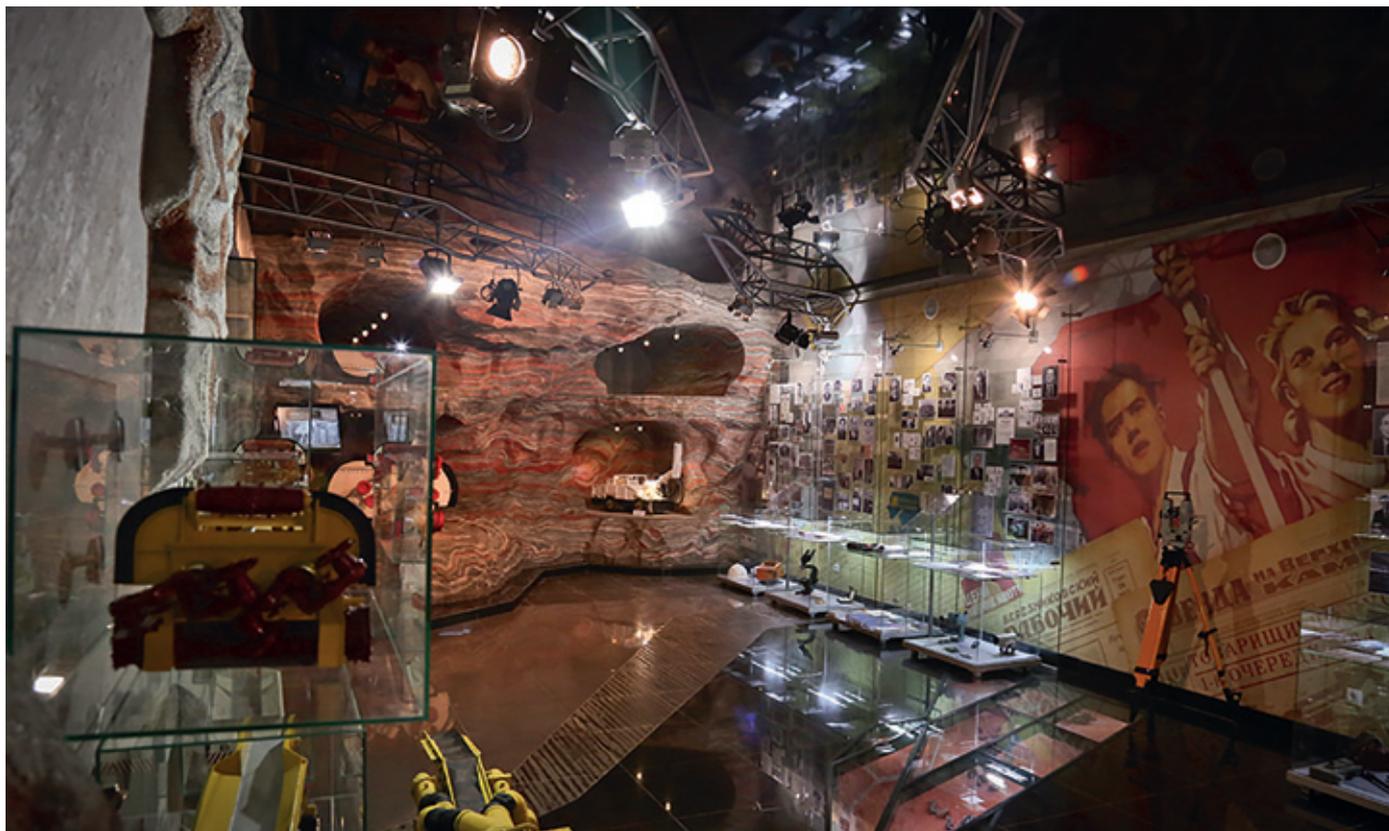
– Основной объём промышленного производства в Прикамье традиционно формируют химические, нефтехимические и машиностроительные предприятия. По показателю индекса Пермский край из года в год стабильно входит в число 15 лучших регионов в стране. Этим мы подтверждаем свой статус как одного из промышленных лидеров в России. Одновременно работаем над повышением объёмов производства высокотехнологичной продукции – товаров более глубокой обработки, с высокой добавленной стоимостью. В этом есть большие возможности для роста.

В розничной торговле в последние три года мы стабильно находимся в двадцатке регионов-лидеров. Сохраняем позиции благодаря росту покупательной способности жителей Пермского края и открытой политике по развитию торговых сетей. Крупные сети видят потенциал региона, а мы создаём условия для его реализации. Благодаря этому федеральные ретейлеры сейчас строят у нас крупные логистические центры, ежегодно открывают по всему краю десятки новых магазинов под своими брендами. Благодаря этому у жителей есть более широкий и разнообразный выбор товаров. Также крупные ретейлеры формируют достаточно большой товарный запас в регионе. При этом локальные сети, находя собственные ниши и формируя ассортимент из товаров местных производителей, продолжают работать и активно развиваться.

## ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

– Какие тенденции сейчас фиксируются в части налоговых поступлений от предприятий края? И каков прогноз на 2025 год?

– В 2024 году, исходя из тенденции поступлений, налоговые доходы в бюджет Пермского края ожидаются немного ниже уровня 2023 года – на 2,9%. При этом ожидается рост налоговых поступлений по ряду направлений. По налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) планируется увеличение на 16,2%, что обусловлено темпом роста фонда заработной платы, а также объёмов дивидендов. Показатель по налогу на имущество организаций также прогнозируется с повышением на 10,8%. Это связано с увеличением налогооблагаемой базы благодаря инвестициям в проекты. Также ожидается положительная динамика поступлений (+22,1%) по налогу, взимаемому с применением упрощённой



системы налогообложения (УСН) в связи с расширением налогооблагаемой базы и финансовых результатов.

Если говорить о прогнозах, то в 2025 году ожидаем рост налоговых доходов на 8,1% к ожидаемому объёму поступлений в бюджет 2024 года. Предпосылки к этому – прогнозируемое увеличение налогооблагаемой базы у предприятий региона, рост налога на доходы физических лиц в связи с повышением объёма фонда заработной платы, изменение объёмов и ставок реализации подакцизной продукции.

## «В 2025 ГОДУ ОЖИДАЕМ РОСТ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ НА 8,1% К ОЖИДАЕМОМУ ОБЪЁМУ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ 2024 ГОДА».

– Как в последние годы меняется доля налоговых отчислений малого и среднего бизнеса?

– В Прикамье к малому и среднему предпринимательству (МСП) относится

более 83% субъектов бизнеса. Они обеспечивают работой жителей, а суммарные налоговые отчисления МСП составляют порядка 26% всех налоговых доходов консолидированного бюджета Пермского края. За восемь месяцев этого года они составили более 40 млрд рублей. Ежегодно фиксируем рост налоговых поступлений от субъектов МСП. За январь-август текущего года они выросли более чем в 1,2 раза в сравнении с аналогичным периодом 2023 года, а их доля в общих поступлениях бюджета увеличилась на 3%.

## КАДРЫ ДЛЯ ЖИЗНИ И РАЗВИТИЯ

– Для многих предприятий одним из ключевых в последнее время стал кадровый вопрос. Насколько остро он стоит, по вашей оценке, и как решается?

– Этот вопрос актуален для всех регионов страны. За счёт инструментов эффективности производительности в Прикамье обеспечены все первоочередные потребности в специалистах на предприятиях реального сектора экономики.

Мы совместно с работодателями сосредоточены на профориентации, решении вопросов преемственности сотрудников на предприятиях, повышении уровня квалификации выпускников учебных заведений, их закреплении в компаниях. Работаем на перспективу. В том числе, чтобы помочь ребятам правильно выбрать профессию, открываем профильные классы: их у нас

сейчас порядка 300. Создали 10 учебно-производственных кластеров в рамках федерального проекта «Профессионалитет», а в 2025 году появится ещё два.

Индустриальные компании знакомят школьников и студентов с предприятиями и современным оборудованием, принимают к себе на практику, участвуют в учебном процессе. Чтобы создать более привлекательные условия для работников, компании расширяют социальные программы для сотрудников в сферах здоровьесбережения, спорта, в других направлениях. У нас есть уникальные практики: например, Пермская научно-производственная приборостроительная компания первой в стране создала технологию «бесшовного образования» – готовит для себя специалистов, сопровождая обучение на всех этапах, начиная со школы. Всё это помогает решать кадровый вопрос.

– Правительство региона ввело налоговую льготу для промышленных предприятий, которые передают имущество образовательным организациям. Это, скорее, адресная поддержка или считаете, что она будет широко востребована?

– Мы постоянно совершенствуем налоговую систему, чтобы стимулировать компании участвовать в развитии региона. Механизм инвестиционного налогового вычета для организаций, безвозмездно передающих имущество или денежные средства образовательным учреждениям, – это универсальный инструмент поддержки. В Прикамье предприятия давно

помогают школам, техникумам, колледжам и вузам. Например, Березниковский политехнический техникум поддерживают крупные предприятия Верхнекамья: ООО «ЕвроХим – Усольский калийный комбинат», ПАО «Уралкалий», ООО «АВИСМА», АО «ОХК «УРАЛХИМ», АО «Верхнекамская калийная компания». Они участвуют в обновлении оборудования, вкладывают средства в ремонт.

Кроме того, предприятия территории участвуют в финансировании строительства нового корпуса учреждения. АО «Метафракс Кемикалс» развивает Уральский химико-технологический колледж, АО «ОДК-Авиадвигатель» передало Пермскому авиационному техникуму имени А. Д. Швецова полноразмерные макеты двигателей ПД-14 и ПС-90А для применения в обучении. Рассчитываем, что благодаря новому механизму поддержки ещё больше работодателей будет участвовать в развитии материально-технической базы учреждений и в подготовке специалистов.

**– Кадровый вопрос напрямую связан и с привлекательностью территорий для жизни и комфортной средой. В этом плане многое сделано в рамках программы юбилея краевой столицы, а как эти вопросы решаются на других территориях?**

– Конечно, в рамках программы «Пермь-300» мы многое сделали в краевой столице. Но, как я уже неоднократно подчёркивал, благодаря привлечению фе-

дерального финансирования на проекты юбилея мы смогли существенный объём средств направить на развитие других территорий. В 2023 году построили новые школы в сёлах и деревнях Кунгурского, Косинского и Бардымского округов, поликлинику в Сиве, лечебные корпуса в Кудымкаре, Чердыни и Полазне, сельские врачебные амбулатории в Ныробе, в пос. Оверята и в пос. Углеуральский. В этом году завершены стройки поликлиники в Чусовом, школ в Чернушке, Рябинино, Тюндюке, Верещагино, сразу несколько школ в Пермском округе. Сейчас, не считая Перми, в крае активно возводятся 11 объектов здравоохранения и образования.

**«В ПРИКАМЬЕ  
ОБЕСПЕЧЕНЫ ВСЕ  
ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ  
ПОТРЕБНОСТИ  
В СПЕЦИАЛИСТАХ  
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ  
РЕАЛЬНОГО  
СЕКТОРА  
ЭКОНОМИКИ».**

Мы открыли ледовую арену в Барде и начинаем строить крытые катки в Добрянке, Чернушке, Кунгуре и Чусовом. Среди объектов, которые запланировали к строительству в ближайшие годы, – бассейны в Куеде, Соликамске, Кизеле, Верещагино и Нытве, спорткомплекс в Березниках, 14 домов культуры и детских школ искусств. Мы модернизируем коммунальную инфраструктуру в муниципалитетах, благоустраиваем по всему краю общественные пространства, школьные двory и территории больниц. Продолжаем обновление автобусов на муниципальных и межмуниципальных перевозках, занимаемся привлечением медицинских кадров на территории и многими другими вопросами.

Мы благодарны за поддержку региона в реализации этих проектов президенту России Владимиру Путину и федеральному правительству. Кроме того, с нами в развитии территорий активно участвуют наши партнёры. Стараемся в каждом муниципалитете выстраивать сотрудничество с компаниями. Это могут быть образующие предприятия, а также малый и средний бизнес. Они вкладывают средства в строительство и ремонт социальных объектов и благоустройство, помогают с жильём для врачей, поддерживают инициативы активных граждан. Такие партнёры у нас есть в Перми, Березниках, Соликамске, Александровске, Чусовом, пос. Уральский и в других населённых пунктах. Вместе мы развиваем экономику региона и повышаем качество жизни прикамцев.



Необходимость покупки жилья актуальна для многих россиян, но после повышения ключевой ставки Центробанком до 21% реализовать свою мечту под силу далеко не каждому. Если посчитать переплату по ипотечному кредиту, взятому по рыночной ставке в 2025 году, то она может достигать трёхкратной стоимости самой квартиры.

Вслед за повышением ключевой ставки продолжают расти и цены на жильё. Вариантов для того, чтобы каким-то образом сэкономить на покупке квадратных метров, остаётся немного. И Корпорация развития Пермского края (КРПК), проанализировав финансовый рынок, предложила покупателям максимально выгодный вариант приобретения жилья, который только и возможен в нынешних условиях.

В 2024 году, в связи с изменениями условий программы льготной ипотеки для граждан, приобретающих квартиры в новостройках, КРПК запустила механизм продажи жилой недвижимости в рассрочку без участия кредитных организаций со ставкой 10% годовых. Нововведение распространили на покупку квартир в Березниках и Перми. Наибольшим спросом стали пользоваться одно- и двухкомнатные квартиры – на них приходится более 90% всех заявок.

Подробнее об условиях новой программы о возможностях использования средств материнского капитала при покупке недвижимости, а также о планах по вводу новых продуктов, стимулирующих продажи, в интервью нашему изданию рассказала начальник отдела сопровождения продаж АО «Корпорация развития Пермского края» Екатерина Стародумова.



## Екатерина Стародумова: «Условия покупки квартир от АО «КРПК» в разы выгоднее, чем в коммерческих банках»

**– В отличие от других девелоперов Пермского края, в прошлом году КРПК продемонстрировала прямо противоположные результаты работы в сфере продаж квартир на рынке: уверенный рост. Что позволило этого добиться?**

– В июле 2024 года на фоне существенного изменившихся условий льготной ипотеки КРПК запустила новую программу: появилась возможность приобрести жильё в рассрочку без участия коммерческих банков. Уникальный продукт был создан для того, чтобы сделать недвижимость доступной для всех категорий граждан.

Квартиры предлагались в Перми (ЖК «Пушкарский») и Березниках (ЖК «Любимов») – крупном промышленном центре, втором по величине городе Прикамья.

В соответствии с условиями программы покупателями квартир от застройщика

могут выступать граждане РФ в возрасте от 18 до 65 лет, получающие стабильный доход на протяжении последних шести месяцев. При заключении договора купли-продажи покупатель оплачивает первоначальный взнос не менее 25% от стоимости квартиры и в дальнейшем платит застройщику равными платежами оставшуюся сумму.

Максимальный срок рассрочки – 20 лет, минимальный – 1 месяц. Рассрочка оформлялась по ставке 10% годовых, что на момент запуска программы было практически в два раза ниже среднерыночных ставок по ипотеке, предоставляемых коммерческими банками, а в настоящее время – более чем в два раза ниже.

Что особенно важно – в период действия договора стоимость квартиры и ставка рассрочки не изменяются. При желании

Корпорация развития Пермского края – институт развития региона со 100 %-ным государственным участием, созданный в 2006 году. Единственный акционер – Министерство строительства Пермского края. Миссия КРПК – реализовать важные для региона проекты в сфере строительства и девелопмента.

покупатель в любой момент может рефинансировать задолженность по договору в любой организации.

Кстати, для того чтобы запустить программу рассрочки, нам пришлось внести изменения в структуру компании. Был создан отдельный комитет по рассрочке, где решения по каждой заявке, поступающей от клиентов, принимаются коллегиально. В нашей работе одна из главных задач – удовлетворить потребности клиента и создать комфортные условия для дальнейшей оплаты, поскольку финансовая нагрузка играет большую роль в жизни человека.

**– Включаете ли вы в структуру сделки материнский капитал?**

– Да, материнский (семейный) капитал использовать можно при условии, если ребёнку исполнилось три года. Здесь мы работаем в соответствии с законодательством («О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» № 256-ФЗ, ч. 7, ст. 10. – Прим. ред.). Средства, предусмотренные сертификатом, можно использовать в качестве первоначального взноса или направить на частичное досрочное погашение задолженности. Тут есть выбор: можно уменьшить сумму ежемесячной выплаты или сократить срок рассрочки.

**– Сложно ли работать в новых условиях?**

– Поначалу было сложно. Нужно было разработать регламент выдачи рассрочки, настроить и отладить все сопутствующие процессы. Сейчас – в значительной степени больше интересно, чем сложно. Клиенты приходят разные, к каждому нужен свой

подход, учитывающий его возможности и потребности.

**– А как обстоят дела с просрочкой? Много клиентов нарушает установленные сроки оплаты?**

– Просрочек у нас нет, и это отличный результат. Полагаю, одна из главных причин – то, что клиенты прекрасно осознают: финансовые условия, которые мы предоставляем, в разы выгоднее тех, которые есть в коммерческих банках. Потому и платят своевременно.

**– Как вы проверяете платёжеспособность и благонадёжность клиентов?**

– У нас свой качественный андеррайтинг, мы используем легальные электронные сервисы, которые сегодня имеются на рынке, с обязательным обеспечением защиты персональных данных клиентов. Работаем только с полным пакетом документов: проверяем и платёжеспособность, и данные о трудовой деятельности.

**– Планируете ли вы вводить в 2025 году новые продукты, позволяющие стимулировать продажи?**

– Всё будет зависеть от уровня спроса на наши продукты. Мы уже активно используем стимулирование продаж: это и индивидуальный подход к каждому клиенту и его жизненной ситуации, и возможная помощь с организацией переезда, и подарочные карты, и различные акции.

С февраля 2025 года ставка рассрочки у нас изменилась и составила 11,99%. Мы заблаговременно предупредили потенциальных клиентов о будущем повышении ставки, чтобы те, кто ещё по каким-то причинам не принял окончательного решения о покупке, могли при желании успеть купить жильё по более низкой ставке. Как говорится, время – деньги. Следуем этому девизу.

В дальнейшем мы рассматриваем вариант распространения механизма рассрочки на строящееся жильё. Помимо этого, Корпорация развития Пермского края готова оценить спрос на продажу квартир в рассрочку на вторичном рынке при условии дальнейшей покупки жилья продавцом «вторички» в новостройке. Таким образом, мы планируем стимулировать рост жилищного строительства на фоне снижения размеров ипотечного кредитования в Пермском крае.

*Беседовала Алина Волкова*

КРПК завершила строительство ЖК «Любимов» в Березниках в **2023** году. В микрорайоне возведено **29** домов общей жилой площадью свыше **286** тыс. кв. м. на почти **6** тыс. квартир. Новое жильё здесь получили больше **14,5** тыс. человек. «Любимов» – это не только квартиры с чистовой отделкой, но и полноценная социальная инфраструктура: детсады, школа, поликлиника, ФОК, детские и спортивные площадки. Продажи квартир здесь активно продолжаются.





## «АГРОТЕХНОЛОГИИ-2025»: К ПОСЕВНОЙ ГОТОВЫ

**В** КВЦ «Пермь Экспо» прошла выставка-форум сельскохозяйственной техники, современных технологий и материалов «Агротехнологии-2025». На три дня площадка стала местом для демонстрации инновационных технических и технологических решений в агропромышленном комплексе.

В этом году проект значительно увеличился в масштабах: ведущие агропромышленные компании и предприятия из 16 регионов России представили более 100 единиц техники и оборудования. Также работала уличная экспозиция, в рамках которой были представлены крупногабаритная сельхозтехника и дом-конструктор от компании АО «ПЗСП».

Губернатор Пермского края Дмитрий Махонин отметил, что выставка «Агротехнологии-2025» традиционно проходит перед началом посевных работ – это позволяет аграриям подготовиться к сезону. «Перед регионом стоит задача наращивать выпуск сельскохозяйственной продукции. У нас уже есть успехи в выращивании зерновых, бобовых культур, прирастает производство молока. И форум является той площадкой, где представители отрасли могут обсудить планы на аграрный сезон, обменяться опытом и обсудить новшества в сельскохозяйственной сфере», – сказал глава региона.

Он также подчеркнул, что Пермский край поддерживает как крупные хозяйства, так и небольшие фермы: «Успехом про-

шлого года стало получение федерального финансирования на реализацию восьми наших проектов на сумму свыше 220 млн рублей. Продолжим работу в этом направлении в 2025 году. Кроме того, важно, чтобы для отрасли готовились высококвалифицированные кадры. Поэтому в Прикамье на базе агротехнологического колледжа создан кластер в рамках проекта «Профессионалитет», который даёт возможность студентам получать практические навыки на современном оборудовании».

Параллельно с выставкой прошёл отраслевой форум. Насыщенная деловая программа включала в себя более 25 мероприятий. Ведущие эксперты отрасли и представители крупнейших предприятий представили анализ рынка, обсудили перспективные направления развития агропромышленного комплекса и поделились практическими советами.

В рамках деловой программы состоялось пленарное заседание «Точки роста АПК в Пермском крае» при участии губернатора Пермского края Дмитрия Николаевича Махонина. На заседании были представлены

ключевые аспекты реализации национальных проектов, их влияние на развитие агропромышленного комплекса, а также перспективы и вызовы, стоящие перед отраслью.

Модератором заседания выступил Артём Белов, генеральный директор Союзмолоко: «Животноводство – одно из приоритетных направлений для региона. Меня очень порадовало количество заинтересованных участников со стороны бизнеса на пленарном заседании. Мероприятие стало хорошей дискуссионной площадкой для обсуждения проблематики отрасли и формирования стратегии развития. Приятно, что последние несколько лет мы встречаемся здесь, на выставке, и даём старт новому сельскохозяйственному году. Здесь мы обсуждаем ключевую проблематику, строим прогнозы, делаем выводы о том, как развивать сельскохозяйственный бизнес».

Выставка проходила при поддержке правительства Пермского края, Министерства агропромышленного комплекса Пермского края, ГКУ ПК «Центр развития агробизнеса» и центра «Мой бизнес».

**Б**лагодаря краевой поддержке в Прикамье в ближайшие три года построят ряд крупных спортобъектов. Об этом было заявлено на рабочей встрече губернатора Пермского края Дмитрия Махонина и министра физической культуры и спорта Пермского края Татьяны Чесноковой. Участники встречи подвели итоги деятельности министерства за 2024 год и обсудили планы на 2025 год.



## ПРИКАМЬЕ СПОРТИВНОЕ

Дмитрий Махонин отметил, что по поручению президента РФ Владимира Путина перед Пермским краем стоит задача вовлечь в физическую активность не менее 70% населения к 2030 году. «Для этого нужно заниматься развитием инфраструктуры в шаговой доступности, крупными спортобъектами, межшкольными стадионами, площадками ГТО. Минспорту также необходимо проработать возможность создания условий для занятий спортом для участников СВО, особенно тех, кто получил инвалидность. Для этого в Прикамье создан центр адаптивного спорта. Кроме того, остаётся в приоритете развитие детского и юношеского спорта», – заключил глава региона.

Татьяна Чеснокова доложила, что за 2024 год в Прикамье построено более 80 спортивных объектов различной направленности. Среди них только в рамках региональных программ возведены 44 открытые спортивные площадки, 3 межшкольных стадиона, 4 модульные лыжные базы, отремонтированы 20 спортивных залов. Благодаря федеральному софинансированию проекта «Бизнес-с-принт» построены многофункциональный спортивный комплекс в Перми, на ул. Гайдара, 12Б, модульный спортивный зал в Пермском округе, фиджитал-центр. Крупнейшим из открытых в 2024 году объектов стал многофункциональный спорткомплекс «Энергия».

«Это самый масштабный комплекс, который у нас за последний период строился. Сегодня, конечно, он является жемчужиной края и Перми. Его проектную документацию запрашивают из других регионов. Он уникален своей многофункциональностью,

это позволяет развивать разные виды спорта. Принято решение в концепции многофункциональности реализовывать и другие крупные объекты на территории региона, в частности в Березниках. В целом у нас на период 2025–2027 годов запланировано строительство большого количества спортивных объектов», – рассказала Татьяна Чеснокова.

Все новые объекты открыты для доступа населения. Благодаря этому по итогам прошлого года количество систематически занимающихся в регионе увеличилось более чем на 2% и составляет 60,2%.

С учётом этой задачи выстроены и региональные программы. В частности, объёмы строительства значительно увеличатся. Продолжится возведение объектов шаговой доступности, таких как стадионы, универсальные спортивные площадки, модульные лыжные базы. Все они востребованы со стороны муниципальных образований. В рамках государственной программы «Развитие физической культуры и спорта» Пермский край получит средства на строительство пяти площадок ГТО и умных спортплощадок, где на тренажёрах размещены QR-коды с информацией. Также на период 2025–2027 годов запланировано строительство крупных спортивных объектов на территории региона.

Благодаря краевой поддержке в ближайшие три года в Прикамье построят ряд крупных спортобъектов: бассейны, дома спорта и ледовые арены в муниципалитетах, лыжероллерную трассу в Перми. Обновят трамплины в школе олимпийского резерва «Летающий лыжник», УДС «Молот» и лыжную базу «Пермские медведи».

Министр добавила, что традиционно высокие результаты показывают прикамские спортсмены на российском и международном уровнях. В прошлом году на территории края состоялось большое количество знаковых событий, а прикамцы приняли участие во всех соревнованиях, на которые прошли необходимые отборы. Для спортсменов внедрён комплексный подход в подготовке, усилены меры поддержки. Для этого увеличено количество ставок на должность спортсмена-инструктора в центре спортивной подготовки.

«В этом году мы впервые открыли центр подготовки по адаптивным видам спорта для людей с ограниченными возможностями здоровья. Конечно, для спортсменов и тренеров это очень значимое событие, и дальше у нас стоит задача развивать этот центр. В первую очередь это центр компетенций. Мы сейчас ведём анализ и сбор информации о том, какие виды спорта и какие услуги наиболее востребованы у данной категории жителей, и по итогам этого мониторинга будет выстроена стратегия», – добавила Татьяна Чеснокова.

Добавим, большой объём финансирования и поддержки будет направлен на развитие детско-юношеского спорта и спорта высших достижений. Для спортсменов будут сохранены все выплаты и меры поддержки. В 2025 году большой блок работы будет направлен на развитие детско-юношеского спорта. По поручению Владимира Путина необходимо разработать комплекс мер по обеспечению доступности занятий спортом для детей, прежде всего из малообеспеченных семей.

# ПЕРМСКИЙ БИЗНЕС: ПОДДЕРЖКА СОХРАНИТСЯ

**В**ласти Прикамья направят дополнительные средства на финансирование механизма поддержки бизнеса в виде льготного лизинга, который реализует Микрофинансовая компания Пермского края. Решение принято на заседании краевого правительства под председательством губернатора Дмитрия Махонина.



По словам главы региона, несмотря на завершение в прошлом году национального проекта по развитию малого и среднего предпринимательства, регион сохраняет меры поддержки для МСП. Это, например, инструменты для обновления оборудования и технологий, повышения производительности труда, помощи бизнесу для выхода на новые рынки. «Понимаем, что каждый вложенный рубль в меры поддержки для бизнеса возвращается в трехкратном размере в бюджет в виде налогов. Эти средства мы направляем на развитие нашего края», – подчеркнул Дмитрий Махонин.

Руководитель Агентства МСП Анна Быкова рассказала, что льготный лизинг был разработан по инициативе губернатора в прошлом году для стимулирования приоритетных отраслей бизнеса. С его помощью малый и средний бизнес может модернизировать производство или обновить парк оборудования и спецтехники. Одним из преимуществ является то, что рассрочка платежей по лизингу позволяет гасить обязательства из средств, полученных с помощью приобретенного оборудования, и не увеличивать затраты на капитальные вложения. На сегодняшний день благодаря новой финансовой мере более 42 проектов получило оборудование на сумму свыше 250 млн рублей.

Например, предприятие ООО «Овен», занимающееся сельским хозяйством, которое специализируется на производстве картофеля и зерновых культур.

На предприятии обеспечивается полный цикл работы: выращивание, хранение, переработка и сбыт продукции. Благодаря льготному лизингу суксунское предприятие приобрело современное оборудование: роботизированную линию фасовки и укладки готовой продукции на поддоны. Сумма поддержки составила 29,7 млн рублей, что позволило модернизировать производство и увеличить объемы выпускаемой продукции. В 2024 году хозяйство увеличило объем урожая более чем на 20%. Ожидается, что в будущем эта цифра станет ещё больше.

Льготный лизинг предоставляется на оборудование и спецтехнику в сумме от 500 тыс. до 30 млн рублей. Максимальный срок лизинга – 60 месяцев, авансовый платёж варьируется от 10 до 50% годовых. Оформить в лизинг можно новое оборудование и спецтехнику отечественного и иностранного производства по годовой ставке от ¼ ключевой ставки Банка России.

Напомним, что Микрофинансовая компания Пермского края входит в инфраструктуру государственной поддержки бизнеса в регионе и осуществляет свою деятельность на площадке Дома предпринимателя (центр «Мой бизнес»). Задача организации – это предоставление льготного финансирования для малого и среднего бизнеса Прикамья. Главное отличие от банковского кредитования заключается в низкой процентной ставке. Это происходит благодаря механизму регионального финансирования от правительства края. Все организации инфраструктуры поддержки бизнеса работают в рамках реализации национального проекта «эффективная и конкурентная экономика», инициированного президентом России. Подробная информация о финансовой поддержке на сайте: [www.mfk59.ru](http://www.mfk59.ru). Предприниматели могут получить консультацию по вопросам подготовки пакета документов, а также скачать перечень документов, заполнить заявку и подать её в центре «Мой бизнес» или в любом отделении МФЦ в Пермском крае.

**Глава региона поручил Минэкономразвития Пермского края продолжить в этом году работу по совершенствованию эффективности регионального налогового законодательства. В том числе губернатор дал указание обратить внимание на малые технологические компании (МТК), разрабатывающие инновационные продукты.**

## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА



Об этом шла речь на встрече губернатора Дмитрия Махонина с министром экономического развития и инвестиций Пермского края Татьяной Чуксиной. Также были подведены итоги работы ведомства, определены приоритеты развития экономики региона на 2025 год.

Дмитрий Махонин отметил, что Пермский край продолжает формировать благоприятный инвестиционный климат благодаря работе с региональным налоговым законодательством и тесным связям с предпринимателями. «Именно налоговая политика способна оказать существенное влияние на экономическое поведение предпринимателей, принимающих решения относительно направлений и величины инвестиций. В связи с этим она должна быть не просто справедливой, но и сбалансирована с учётом интересов бюджета региона и самого бизнеса», – подчеркнул глава региона.

Татьяна Чуксина доложила, что одним из востребованных инструментов налогового стимулирования активности бизнеса является механизм инвестиционного налогового вычета (ИНВ) для приоритетных инвестиционных проектов (ПИП). Так, только за 2024 год статус «приоритетный инвестиционный проект» присвоен 34 инициативам бизнеса с объёмом вложений более 65 млрд рублей, при этом часть компаний планирует воспользоваться правом применения инвестиционного налогового вычета.

Также для адресной поддержки и стимулирования обновления производств в 2024 году перечень категорий приоритетных инвестиционных проектов, которые могут воспользоваться правом применения инвестиционного налогового вычета, был расширен: к нему отнесли и «высокопроизводительный ПИП». К нему будут относиться проекты тех предприятий, ко-

торые, инвестируя в обновление основных фондов, увеличивают производительность труда. Льготная ставка налога на прибыль для МСП составит 6%, для не МСП – 15%. За счёт регионального бюджета для таких предприятий размер инвестиционного налогового вычета составит 80%, за счёт федерального бюджета инвестор имеет право применить «плюсом» ещё 10%.

Кроме того, в 2024 году право применения инвестиционного налогового вычета было расширено: с 1 января 2025 года им могут воспользоваться компании, которые оказывают безвозмездную имущественную поддержку образовательным организациям. Также в прошлом году были введены льготы по налогу на имущество для санаторно-курортных организаций, концессионеров, участвующих в проектах с объёмом инвестиций более 10 млрд рублей, газораспределительных организаций.

Традиционно остаётся значимой налоговой поддержка субъектов МСП, применяющих спецрежимы. В частности, до конца 2027 года продлены преференции по упрощённой системе налогообложения (УСН) для резидентов техно- и промышленных парков, до конца 2025 года будут действовать налоговые каникулы для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Для стимулирования развития ИТ-сферы введены пониженные ставки для налогоплательщиков из реестров аккредитованных ИТ-организаций и российского ПО.

Глава региона поручил Минэкономразвития Пермского края продолжить в этом году работу по совершенствованию эффективности регионального налогового законодательства. В том числе губернатор дал указание министру обратить внимание на малые технологические компании (МТК), разрабатывающие инновационные продукты.

«Сегодня перед нами стоит федеральная задача – до 2030 года обеспечить рост выручки МТК не менее чем в 7 раз к уровню 2023 года. В Пермском крае сейчас работает 88 таких компаний с объёмом выручки за 2023 год в 23,2 млрд рублей. Большинство из них трудится в стратегически важных для нашего государства сферах – научных исследований, разработок компьютерного ПО, производства компьютеров, электронных и оптических изделий. По количеству МТК в Приволжском федеральном округе Пермский край занимает второе место после Республики Татарстан. На территории региона необходимо создать благоприятные условия для роста таких компаний, которые разрабатывают инновационные продукты, увеличивают число высокотехнологичных рабочих мест, повышают конкурентоспособность региона и формируют устойчивую экосистему научно-технического предпринимательства», – заключил Дмитрий Махонин.

# КАК ПРОДВИГАТЬ ПЕРМЬ И ПРИВЛЕЧЬ В РЕГИОН БОЛЬШЕ ТУРИСТОВ

**В** Пермском крае утверждена Стратегия развития туризма до 2035 года. Это объёмная научно-исследовательская работа, которую провели учёные Пермского классического университета по заказу Министерства по туризму и молодёжной политике Прикамья. По мнению авторов стратегии, при продвижении Пермского края необходимо ориентироваться на «продажу впечатлений, удовольствий и эмоций», активно вовлекая в реализацию этой концепции субъектов туристической индустрии для обеспечения единства подхода.

## ТОЧКИ ВХОДА

В качестве ключевого инструмента продвижения Пермского края учёные предлагают использовать в первую очередь возможности событийного туризма: привлечь внимание к региону через наиболее яркие события – фестивали, чемпионаты, в том числе мероприятия в рамках 300-летия. «Эти события стоит рассматривать не только как информационный повод для привлечения внимания общественности, но и как «точку входа» для потенциальных посетителей Пермского края, которая обеспечивает дальнейшее движение по территории региона», – подчёркивают авторы стратегии развития туризма.

«Именно такой подход используется в работе. Например, люди приезжают на Дягилевский фестиваль и, кроме концертных площадок, посещают и другие туристические локации, в том числе за пределами Перми. Чем больше масштабных событий, тем больше таких «точек входа». Этот механизм привлечения туристов хорошо отработан и эффективен», – отмечает ди-

ректор фирмы «Валида», председатель общественного совета при Министерстве туризма и молодёжной политики Пермского края Елена Шперкина.

В юбилейный для Перми год в ряд с Дягилевским фестивалем, Пермским марафоном встают масштабные соревнования по фигурному катанию, игры Первой лиги КВН, «Российская студенческая весна» и Первый всероссийский фестиваль детского, семейного кино и анимации.

*«Сейчас в развитие туризма включены все территории Пермского края, все осознали актуальность этой работы».*

По словам Елены Шперкиной, подход привлечения туристов через яркие события – фестивали, праздники – работает для любой территории, не только для краевой столицы. «Но надо быть готовыми к тому, что люди заинтересуются и поедут не с одного раза. Нужно долгое и системное продвижение. Мне кажется важным не только рассказывать о событии непосредственно перед началом и сразу после окончания, а оставаться в информационном поле. Как минимум поддерживать и актуализировать сайт. Даже если речь идёт о фестивале, который проводится раз в год, сообщество организаторов, участников действует постоянно, внутри него происходит что-то, чем можно делиться с аудиторией», – отметила она.

По оценке эксперта, сегодня муниципалитеты гораздо глубже погружены в тему туристической привлекательности, чем в предыдущие годы. «Сейчас в развитие туризма включены все территории Пермского края, все главы осознали актуальность этой работы. У кого-то получается лучше,

у кого-то – хуже, но в целом, по сравнению с недавним прошлым, ситуация отличается кардинально – день и ночь. Это происходит благодаря тому, что развитие внутреннего туризма системно поддерживается на федеральном и на региональном уровнях», – пояснила Елена Шперкина.

По мнению депутата Законодательного Собрания Пермского края Марии Коноваловой, мероприятия, проводимые на территориях, и локальные бренды выигрывают от присутствия в юбилейной повестке. «Фестиваль «Тайны горы Крестовой» в этом году должен быть интегрирован в большую программу «Пермь-300». Я также стараюсь туда включать наши меценатские проекты, потому что региональная программа – дополнительная информационная поддержка, а как максимум – возможность привлечь ресурсы. У нас есть местные бренды, которые выросли из масштаба территории. Например, натуральные джемы и варенья «Русский лес», которые производятся в Очёре, работают с крупными маркетплейсами и заказчиками по всей стране. Но при этом в Пермском крае о них знают далеко не все. Моё предложение заключается в том, чтобы показывать локальные бренды в региональной повестке и таким образом поднимать их статус», – рассказала она.

#### ПОДДЕРЖКА КИНОПРОИЗВОДСТВА

Генеральный директор бюро путешествий «Евразия», доцент кафедры туризма ПГНИУ Сергей Минаев считает, что среди всех мер по продвижению туристической привлекательности самая удачная – это поддержка кинопроизводства в Пермском крае.

«Это выход на аудиторию России без затрат местного бюджета на рекламу. Сколько всего сняли! Губаха стала пря-

мо-таки кинематографической столицей. Отчасти это благодаря природным красотам и во многом – транспортной доступности. До Усьвинских столбов зимой на снегоходах можно добраться, не перенапрягаясь, летом – на моторных лодках. Каменный город вообще всего в километре от шоссе. Кроме того, сейчас это уже раскрученное место в сообществе кинематографистов. Съёмочная группа спросила у коллег совета, узнала: в Губахе столовая есть, гостиница есть, ехать недалеко – и вперёд», – рассуждает собеседник.

По мнению Сергея Минаева, мощный толчок популярности территории был дан, когда с успехом прошли показы фильма «Сердце Пармы», прорекламировавшего Каменный город. «Спасибо Алексею Иванову, написал книгу, экранизация которой сыграла значительную роль в продвижении Пермского края. К большому сожалению, после конфликта с краевым Минкультом десятилетней давности писатель не присутствует в пермском публичном пространстве. Если бы нынешнему руководству удалось с ним помириться, это было бы наилучшим вкладом в продвижение Пермского края», – уверен он. Дело другого толка и масштаба, на актуальность которого обратил внимание собеседник, – обновить декорации фильма «Сердце Пармы».

Пермский край регулярно появляется на экранах телевизоров и кинотеатров. Для помощи кинокомпаниям создана Пермская кинокомиссия (АНО «Центр развития кинопроизводства»). С 2019 года в регионе работает система «рибейтов», которая позволяет съёмочным бригадам рассчитывать на возврат части средств (до 50%), потраченных на фильм или сериал из средств местного бюджета, если они были сняты, в том числе частично, на территории Прикамья.

В 2023 году в Пермском крае планируются съёмки десяти фильмов и пяти сериалов. Среди них – роуд-муви «Про Маньпунар» (12+) Ивана Добронравова и ООО «Ду Ит Бро Продакшн», многосерийная драма «Последний год» (16+) Даниила Козловского, сериал «Лихие» (18+) режиссёра Юрия Быкова.

#### АКТИВНЫЙ ЗИМНИЙ ОТДЫХ

Пермский край отличается наибольшим по меркам Урала числом горнолыжных комплексов (21), и они работают на многие другие регионы страны. По данным авторов стратегии развития туризма, свыше четверти горнолыжников прибывает в прикамские комплексы из других субъектов РФ. Объём потока по наиболее крупным горнолыжным комплексам: «Губаха», «Такман», «Жебреи», «Иван-гора» – ещё в 2021 году оценивался в 300 тыс. посетителей за горнолыжный сезон.

«В ту же Губаху приезжают абсолютно из разных регионов – достаточно посмотреть на номера машин на парковке горнолыжного комплекса, чтобы в этом убедиться. Потому что это ближний и самый дешёвый курорт. Сочи переполнен, а трассы там очень узкие. По сравнению с ним Губаха и Чусовой – просто сказка. Чусовой за последнее время в плане удобства очень вырос. На «Такмане» уже четыре подъёмника, сделали новые трассы, нет очередей», – оценил Сергей Минаев.

*«Самая привлекательная особенность Пермского края для зимнего отдыха – это снег. Здесь его гораздо больше, чем в соседних регионах».*

Активный зимний отдых в Пермском крае привлекает туристов из Москвы и Санкт-Петербурга. Это определённая прослойка людей, в том числе госслужащих, с высоким доходом. «Те, кому в Европу теперь нельзя, а в Дубае надоело, едут в Пермский край, хотят посмотреть Россию. Каждую неделю две-три группы прилетают. Основные направления в Прикамье – Усьва, Каменный город, Полуд, Ветлан», – рассказал гендиректор «Евразии».

«Никто не жалуется, что не понравилось путешествие или сервис убогий. «Какой у вас белый снег!» – так говорят москвичи и петербуржцы. Я считаю, самая привлекательная особенность Пермского края для зимнего отдыха – это снег. У нас его гораздо





больше, чем в соседних регионах, например в Свердловской области. Если выехать на Полуд, Ветлан или в Чердынь, там деревья полностью покрыты изморозью, это впечатляет», – говорит Сергей Минаев.

Порядка 90% заявок от туристов поступает через интернет. «Сейчас это, пожалуй, самый эффективный канал продвижения турпродукта. Рекламные туры для операторов были необходимы для привлечения зарубежных туристов, но сейчас это неактуально, так как организованные группы из-за границы приезжать фактически перестали», – делится руководитель бюро путешествий.

### НЕСКУЧНЫЕ ВЫХОДНЫЕ НА КАМЕ

Олег Ощепков, бывший министр культуры Пермского края, эксперт в сфере маркетинга и рекламы, а также ресторатор, неоспоримым преимуществом Перми назвал Каму. «У Екатеринбурга никогда не будет большой реки. Но есть широкая бизнес-аудитория с высокой платёжеспособностью», – отмечает собеседник. Из этих двух вводных вытекает идея создания в Перми марины (специально оборудованная гавань для яхт, катеров и других маломерных судов, на которой экипажам предоставляют различные услуги).

«Мне представляется, что частью стратегии продвижения Перми могут быть «нескучные выходные на Каме». Для этого нужны две ключевые вещи – побыстрее достроить трёхполосную дорогу, которая соединяла бы Пермь и Екатеринбург, и организовать марину.

Мы видим, как удалось обновить часть набережной в Перми, следующей реновацией может быть часть в районе Мотовилихи. Она как раз подходит для марины. Бизнесмены приезжали бы сюда, чтобы побыть у большой реки, смогли бы оставить здесь яхты – парусные и моторные. Как только представлялась бы возможность,

они садились бы в свои дорогие автомобили и по трассе домчались до Перми, где проводили бы выходные, катались на яхтах, ели в ресторанах, а вечером направлялись на спектакль в Театр оперы и балета», – описал идею Олег Ощепков.

В контексте туристической привлекательности он видит и проект «Зелёное кольцо», который направлен на обустройство общественных пространств и экологическое восстановление объектов в долинах рек Егошиха и Данилиха.

«Реновация долин малых рек не только улучшит качество жизни горожан, но и задаст вектор на популяризацию территории. Интеграция огромного количества малых рек в городское пространство, максимальное благоустройство в интересах жителей и биоценоза дали бы стратегический эффект в части развития городской среды. Более того, могли бы стать мощнейшим якорем для продвинутой части туристов. Возможно, кто-то из них даже захотел бы жить в Перми», – рассуждает собеседник.

В 2022 году в рамках проекта «Зелёное кольцо» стартовали реновация Егошихинского культурно-мемориального парка и работы по благоустройству Черняевского леса. Олег Ощепков отмечает, что хотелось бы скорее увидеть конкретное воплощение заявленной идеи. «Бизнесу хочется не замыкаться на процессах, а увидеть итог своего труда. Это очень важное качество и для власти – желать получить результат и делать осознанные шаги к этому», – отметил он.

*«Реновация долин малых рек не только улучшит качество жизни горожан, но и задаст вектор на популяризацию территории».*

### ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ

Авторы Стратегии развития туризма в Пермском крае до 2035 года выделяют в качестве приоритетных направлений деловой, культурно-познавательный, лечебно-оздоровительный, горнолыжный, активный и экологический круизный, а также детский туризм. Гастрономический туризм упомянут в числе прочих, но отдельно вопрос продвижения региона через развитие этой сферы не рассматривается.

Олег Ощепков говорит о недооценённости гастрономического потенциала региона. «Рестораторы по определению – фронтмены любой туристической стратегии. В ней должна быть отдельная ниша гастрономического туризма, чего нет и в помине. Иначе мы бы об этом знали, мы

были бы частью проекта, но всего этого нет», – констатирует он.

«Мы, как бизнес, знаем свои задачи – максимизация и увеличение прибыли. Для этого нам вмешательство властей не нужно: не мешают работать – и замечательно. Но власть могла быть инициатором коллективного действия рестораторов, нацеленного на синергетический эффект. Чтобы мы объединились в некой гастрономической концепции, связанной с новой пермской кухней. Как бы здорово себя ни показывали по отдельности, это не позволит по-настоящему сформировать точку притяжения. Я не представляю себе туриста, который настолько бы вдохновился тем или иным рестораном Перми, чтобы приехать только ради него. Но возможность посетить некоторое количество заведений с уникальной пермской кухней – это более значительное явление. Создано оно может быть только в сотрудничестве бизнеса и власти. Потому что она обладает ресурсами, которые могла бы потратить на популяризацию пермской кухни. Власть могла бы усадить за стол переговоров большое количество рестораторов, чтобы добиться появления внятной концепции и быть модератором, партнёром в этой работе», – говорит Олег Ощепков.

### ЭКОТЕЛИ, ЭКСКУРСИИ И СУВЕНИРЫ

Есть замечательные примеры, когда в развитие туризма вовлечено местное сообщество, говорит Елена Шперкина.

«Никто ведь не спустил сверху в село Архангельское (Юсьвинский район) идею проведения мастер-классов по приготовлению шанег в печи. Жителям села Филатово (Ильинский округ) не наказывали возрождать народные промыслы. Люди сами берутся за это и, с одной стороны, делают интереснее жизнь в своём районе, с другой – привлекают гостей. А если приехали туристы, значит, что-то купили – это тоже плюс», – рассуждает она.

Сергей Минаев в аналогичном контексте упомянул организаторов активного отдыха на Усьве. «Накупили снегоходов, моторных лодок и сдают их в аренду. То есть появляется местная инициатива. Они даже турфирму так назвали – «Местные энтузиасты», – рассказал он. Собеседник также добавил, что благодаря усилиям бизнеса Пермскому краю «нет равных в гастрономии».

Появляются новые гостиницы на территориях, например в Чердыни. Компания «Валида» планирует открыть экоотель в Ильинском районе с использованием гранта в рамках нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства». С привлечением федеральных средств реализуется масштабный инвестпроект по развитию восточного склона горы Крестовой, включающий в себя также и строительство гостиницы. В рамках ещё одного соглашения с Туризм.РФ планируется создать

отель в Перми на площадке бывшего ВКИУ (ул. Окулова, 4). Сейчас завершается его проектирование, до конца весны планируется провести отбор оператора.

В Перми расширяют номерной фонд действующих отелей. Один из самых активных участников пермского рынка гостиничных услуг – УК «Дом Хоспиталити», под управлением которой находится три отеля – суммарно на 210 номеров. «По нашим подсчётам, это примерно 15–20% качественного номерного фонда в Перми. У нас есть краткосрочные планы по увеличению номерного фонда ещё на 35 номеров. И долгосрочные – нарастить долю на рынке за счёт покупки, аренды или управления другими объектами», – рассказал представитель «Дом Хоспиталити» Сергей Сташков.

По его словам, план развития учитывает в том числе и прибытие гостей на 300-летие Перми. Однако потребности целенаправленно выстраивать взаимодействие с властями конкретно по поводу юбилея нет.

*У Пермского края есть бренд региона «Пермь Великая» в виде разноцветного медведя со слоганом «Впечатления через край».*

«Всё наше взаимодействие по поводу «Пермь-300» свелось к одной встрече с участием УФАС и предупреждением о недопустимости ценового сговора. Но у меня есть серьёзный опыт работы как с государственными институтами развития (в частности, мы работаем сейчас с Корпорацией Туризм.РФ), так и внутри них. И я понимаю:

иногда отсутствие диалога – это вовсе не плохо. Это означает только, что каждый занимается своим делом. Возможности государства ограничены в плане индивидуальной поддержки, и это правильно. Общие же условия для развития у нас созданы, и они вполне позволяют работать. То, что краевые и городские власти делают к 300-летию, заметно невооружённым взглядом.

Мы, в свою очередь, покупаем дополнительные метры для расширения номерного фонда, недавно открыли в Holiday Inn Perm современное конференц-пространство и новый большой ресторан Karin – также на вновь приобретённых площадях. Модернизируем номерной фонд и в Holiday Inn, и в Apri City, проектируем реконструкцию Apri Polet. То есть развиваемся, в том числе и с расчётом на поток гостей, которые приедут на 300-летие города», – рассказал Сергей Сташков.

#### БРЕНД В ПАКЕТЕ

У Пермского края есть бренд региона «Пермь Великая» в виде разноцветного медведя со слоганом «Впечатления через край». Авторы концепции развития туризма до 2035 года признают его весьма успешным, но предлагают переосмыслить. «Узнаваемость и чёткий позитивный ассоциативный ряд в отношении Пермского края необходимо строить на нескольких наиболее ярких, уникальных и притягательных достопримечательностях. Для этого предлагается использовать три «капсульных» образа региона. Природа: от широких рек и бескрайних лесов до высоких гор и глубоких пещер. Культура: от пермского звериного стиля и «пермских богов» до классического балета и актуального современного искусства. Бизнес: от горнозаводской цивилизации до современной робототехники и авиадвигателей, от традиционной коми-пермяцкой кухни до стильных баров и ресторанов.

Экс-министр культуры Прикамья Олег Ощепков вспоминает, что во время суще-

ствования в Перми Центра развития дизайна продвинутые маркетинговые компании разработали по заказу центра как минимум десять брендбуков территорий. «Поскольку я в этом активным образом участвовал, знаю: это были хорошие и качественные продукты. Но в силу разных причин ни с одним из этих брендбуков не ведётся полноценной работы», – отмечает он.

К 300-летию Перми разработан фирменный стиль юбилея, который организации могут использовать для создания собственной праздничной продукции: сувениров, подарков, упаковки. Элементы юбилея можно внедрить в оформление предприятий. Кроме того, есть фонд «Пермь-300», через который организации могут финансово поддерживать юбилейные проекты, например благоустройство скверов.

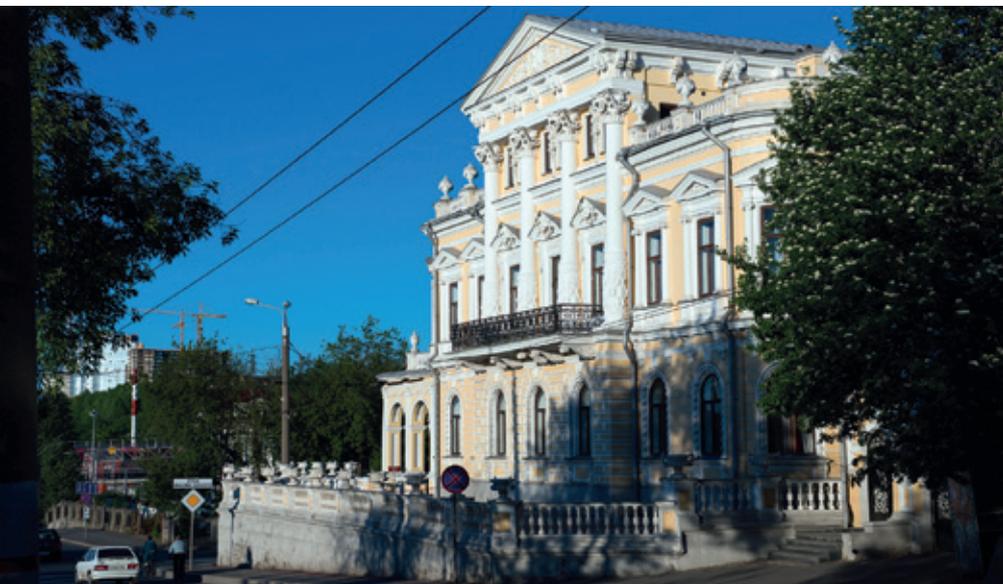
Елена Денисова, генеральный директор УК «Труменс-групп», полагает, что нелишними были бы также спонсорские и партнёрские пакеты для бизнеса, сформированные под конкретные события юбилея. «Это помогло бы вовлечь малый и средний бизнес в участие в проведении мероприятий. Когда само предпринимательское сообщество выступает организатором событий, такой механизм активно используется», – отмечает она.

#### ПОДДЕРЖКА ПРОДВИЖЕНИЯ

На программу «Развитие туризма» в бюджете Пермского края на 2023–2025 годы запланировано 931,6 млн рублей. В том числе на продвижение туристических ресурсов и повышение доступности туристических продуктов региона выделено 280,5 млн рублей. В недавно принятых поправках к бюджету была одна, касающаяся этой строки затрат. Дополнительно выделено 15 млн рублей на проведение в 2023 году фестиваля «Небесная ярмарка». Указано, что целями являются привлечение туристов из других регионов, проведение, организация рекламных туров и включение мероприятий в линейку туристических продуктов крупных операторов РФ.

Согласно презентации краевого Министерства туризма, по итогам 2022 года представители Прикамья приняли участие более чем в 30 мероприятиях для продвижения туристических ресурсов Пермского края. Среди них – международные выставки «ОтдыхLeisure», «Интермаркет», «Большой Урал», MITT, а также всероссийские мероприятия, такие как «Маршрут года», «Мастера гостеприимства», «Туристический сувенир», Russian Event Awards.

В качестве инструментов продвижения также используются размещение информации о туристических ресурсах региона на федеральных интернет-порталах (Profi.Travel, Tourister.ru, Kanikuli.ru, Russia.Travel) и наружная реклама на транспорте в Санкт-Петербурге, Костроме, Нижнем Новгороде, Уфе, Челябинске, Ярославле.





# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,  
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)