#12 April 2018

Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

With the support of the CCI of Russia

www.tpprf.ru

RUSSIAN «CHINESE» WAY

REGION OF THE MONTH – **THE KURSK REGION**

ORIENTATION NORTH-SOUTH

REGION OF THE MONTH – **THE IRKUTSK REGION**

VITALIY SHEVCHENKO,

Director of Gotek-Litar JSC:

«Integrated production is the way to success»

ЯЛТИНСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

IV ЯЛТИНСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Будущее России. Будущее Мира.

19–21 АПРЕЛЯ 2018

реклама

www.forumyalta.com

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
16+

Учредитель и издатель:
ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
при поддержке ТПП РФ
Редакционная группа:
Максим Фатеев, Вадим Винокуров,
Наталья Чернышова
Главный редактор:
Мария Сергеевна Суворовская
Редактор номера:
Наталья Рашитовна Варфоломеева
Заместитель директора по коммерческим вопросам:
Ирина Владимировна Длугач
Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**
Корректор: **Мария Башкирова**
Перевод: **Григорий Россяйкин**
Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,
г. Москва, ул. Электрозаводская, д.20, стр.3
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.
Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания
«Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Адрес редакции: **143966,**
Московская область,
г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23.
e-mail: **mail@b-d-m.ru**
тел.: **+7(985)999-65-46**
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016.
Russian Business Guide № 12
Подписано в печать 28.04.2018
Тираж: **30000**
Цена свободная.
Использованы фотографии: **Eventexpress.by, Ski.ru.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
16+

Founder and publisher:
BUSINESS DIALOG MEDIA LLC
with the support of the CCI of Russia
Editing Group: **Maxim Fateev,**
Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova
The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**
Managing Editor: **Natalia Rashitovna Varfolomeyeva**
Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**
Designer: **Vitaliy Gavrikov**
Proofreader: **Maria Bashkirova**
Translation: **Grigoriy Rossyaykin**
Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3
Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.
Materials are not reviewed and returned.
Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**
the Moscow region, 143966
e-mail: **mail@b-d-m.ru**
tel.: **+ 7(985)999-65-46**
Publisher: Business-Dialog Media LLC
Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.
Russian Business Guide № 12
Passed for printing on 28.04.2018
Edition: **30000 copies**
Open price
Photos used: **Eventexpress.by, Ski.ru.**

РОССИЯ-КИТАЙ: МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА
RUSSIA-CHINA: BRIDGES OF COOPERATION

2 РОССИЙСКИЙ «КИТАЙСКИЙ» ПУТЬ
RUSSIAN «CHINESE» WAY

6 КИТАЙ-РОССИЯ: ПОХОЖИЕ ЦЕННОСТИ, ОБЩИЕ ИНТЕРЕСЫ
CHINA-RUSSIA: SIMILAR VALUES, COMMON INTERESTS

12 «НОВЫЙ ВЕК АГРОТЕХНОЛОГИЙ»: «УМНЫЕ» ПОЛЯ РОССИИ
NEW AGE AGROTECHNOLOGIES: «SMART» FIELDS OF RUSSIA

14 НА ЯЗЫКЕ ПРАВА
IN LAW LANGUAGE

18 ВЗАИМНОЕ ДОВЕРИЕ КАК ГАРАНТ РАЗВИТИЯ
MUTUAL TRUST AS A GUARANTEE OF DEVELOPMENT

РОССИЯ-ТУРЦИЯ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД
RUSSIA-TURKEY: A NEW LOOK

22 ОРИЕНТАЦИЯ СЕВЕР-ЮГ
ORIENTATION NORTH-SOUTH

26 АРСЕН АЮПОВ: «МЫ ГОТОВИМ СТАРТОВЫЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ НОВЫХ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ»
ARSEN AYUPOV: «WE ARE PREPARING LAUNCH SITES FOR NEW JOINT PROJECTS»

СВОЙ БИЗНЕС
OWN BUSINESS

28 ЛЕТЯЩИЕ ПО ВОЛНАМ
FLYING ON THE WAVES

ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ
THE TERRITORY OF INVESTMENT

34 «DEGA-НОГИНСК» – ЛИДЕР СРЕДИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
DEGA-NOGINSK – THE LEADER AMONG INDUSTRIAL PARKS OF THE MOSCOW REGION

РЕГИОН НОМЕРА - ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ
REGION OF THE MONTH – THE IRKUTSK REGION

38 ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ПРИАНГАРЬЕ
WELCOME TO THE ANGARA REGION!

44 ИПГ «ЭНЕРПРОМ»: К ОПЕРАТИВНОЙ РАБОТЕ ГОТОВЫ!
IPG ENERPROM: READY FOR OPERATIONAL WORK!

48 ПОСТРОИТЬ ДОМ СВОЕЙ МЕЧТЫ...
BUILD THE HOUSE OF YOUR DREAMS...

52 «БАЙКАЛМАЗЦЕНТР»: «МЫ ДОРОЖИМ РЕПУТАЦИЕЙ НАДЕЖНОГО ПОСТАВЩИКА»
BAIKALMAZCENTR: «WE VALUE THE REPUTATION OF A RELIABLE SUPPLIER»

56 «ВОРОТА БАЙКАЛА» ОТКРЫТЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ
GATE OF BAIKAL IS OPEN FOR INVESTORS

60 ГРУППА «ИЛИМ»: ФИЛОСОФИЯ ЛИДЕРСТВА
ILIM GROUP: LEADERSHIP PHILOSOPHY

66 КАК ФЕНИКС ИЗ... СОЛИ
LIKE A PHOENIX FROM THE... SALT

КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ: ИНДЕКС РОСТА
THE KURSK REGION: GROWTH INDEX

70 КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ: НА ПУТИ К «ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ»
KURSK REGION: ON THE WAY TO THE «KNOWLEDGE ECONOMY»

76 КУРСКИЙ СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: ВПЕРЁД, ОПИРАЯСЬ НА ТРАДИЦИИ
KURSK UNION OF ENTREPRENEURS: FORWARD, RELYING ON TRADITIONS

80 УПАКОВКА, КОТОРАЯ ПРОДАЁТ
THE PACKAGE THAT SELLS

86 ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ
INVESTING IN THE FUTURE

90 «МОНОЛИТ»: ОТРЕЗ ДЛИНОЮ В ПОЛ-ЭКВАТОРА
MONOLIT: A HALF THE EQUATOR LONG CUT

94 SCHOELLER THE SPINNING GROUP: ПАЛИТРА С СОТНЕЙ ИДЕЙ
SCHOELLER THE SPINNING GROUP: A PALETTE WITH A HUNDRED IDEAS

ДНЕВНИК КРАСНОЯРСКОГО ФОРУМА
DIARY OF THE KRASNOYARSK FORUM

98 КЭФ-2018: РЕАЛИЗУЯ ПОТЕНЦИАЛ
KEF-2018: REALIZING POTENTIAL

РОССИЙСКИЙ «КИТАЙСКИЙ» ПУТЬ

Наверное, нет ни одного человека в России, кто хоть раз не видел маркировку Made in China. Кого-то это сразу останавливало от покупки, кто-то не обращал внимания на такие мелочи. Однако сегодня «made in China» выходит на новый уровень. Россия и Китай строят серьезные бизнес-отношения и увеличивают торговый оборот во всех отраслях экономики. О том, как это происходит на деле в интервью вице-президента РАСПП, руководителя Департамента инвестиционных проектов Тимура Андреева.

- Тимур Олегович, Россия и Китай могут увеличить двусторонний торговый оборот как минимум до 100 млрд долларов. Об этом заявил глава Госсовета КНР Ли Кэцян, выступая на пресс-конференции по итогам первой сессии Всекитайского собрания народных представителей 13-го созыва. Как вы оцениваете незадействованный потенциал российско-китайского сотрудничества?

- К 2025 году товарооборот России и Китая должен вырасти до 200 млрд. долларов. Это и есть потенциал российско-китайского сотрудничества. Оба государства заявляют о готовности увеличивать объемы товарооборота, а значит стоит брать за ориентир именно эти, обозначенные показатели.

Причем товарооборот будет не только расти, но и меняться структурно. В частности, можно ожидать роста доли экспорта из России в Китай. Это обеспечит, например, развитие энергетического сотрудничества, в частности, запуск газопровода «Сила Сибири». Развитие расчетов в национальных валютах также призвано способствовать увеличению товарооборота. Кроме того, есть большой потенциал у российского АПК – Китай, например, начал снимать ограничения на импорт пшеницы из России. Важно, что $100 млрд является только первой целью, Министерство коммерции КНР и Министерство промышленности и торговли РФ поставили амбициозную цель по наращиванию объема российско-китайской торговли до уровня $200 млрд к 2025 году.

Также сейчас появился очень важный тренд, который окажет серьёзное влияние на изменение структуры торгового баланса Китая и России. Это рост трудозатрат в КНР, где средний уровень зарплат уже превысил российский. На этом фоне китайские товары начинают терять свою ценовую конкурентоспособность на экспортных рынках. Российские товары, напротив, становятся более конкурентоспособны на китайских площадках.

- В чем сегодня заинтересованы наши китайские партнеры? Какие отрасли вложения инвестиций им интересны, прежде всего, в нашей стране?

- Тот же тренд – рост себестоимости производства в КНР, повышает инвестиционную привлекательность российских площадок для китайского бизнеса. Если энергетический сектор РФ и ранее был привлекателен для КНР, то сейчас китайские инвесторы обращают внимание на АПК. Проекты в этой сфере имеют большой инвестиционный потенциал в разрезе растущих поставок российских продуктов в КНР.

Также сейчас Китай оценивает перспективы импортозамещения в России. Какой-то отраслевой спецификации здесь нет. Китайские инвесторы в России открывают свои тракторные заводы, производство медицинского оборудования, производство технологической продукции и множество других предприятий. Производить для российского рынка становится выгоднее в самой в России. Именно по этой причине мы посоветовали нашим партнерам локализовать производство одноразовых медицинских изделий в России. Цена на продукцию, произведенную в РФ ниже, чем цена на импорт, ввозные пошлины и налоги на импорт.

Этому способствует политика государственной поддержки предпринимательства, сделавшая большой шаг вперед за последние 10 лет. Судя по всему, эти тренды сохранятся и будут усиливаться. Если в 2015-2016 годах китайские партнеры испытывали страх и неуверенность перед нашим рынком, то сейчас они смотрят на его перспективы более позитивно и более охотно рассматривают предложения из России. Поэтому можно ожидать роста инвестиционной активности представителей КНР на нашем рынке.

- Российско-китайская торговля переживала в последние годы спад из-за ситуации на мировом рынке сырья. Ситуация начала выправляться?

- К сожалению, российская экономика остается зависимой от цен на международных рынках сырья. В январе-феврале 2015 года, когда нефть стоила $25 за баррель, они прошли дно и с тех пор перешли к восстановлению. Причем речь идет не только о рынке нефти, которая сейчас уже стоит $69 за баррель, но и о других важных экспортных товарах России – угле, цветных металлах, стали, калийных и фосфатных удобрениях, продукции химической промышленности.

Спад же в торговле был вызван больше изменениями на валютном рынке. Падение курса рубля привело к снижению долларового показателя товарооборота. По физическому объему торговли серьезных провалов в двусторонних отношениях КНР и РФ не наблюдалось. Поэтому о каких-то проблемах во взаимодействии двух стран говорить не приходится.

- Иногда надпись «made in China» на ценниках мешает продажам. С чем это связано, на ваш взгляд, и как исправить ситуацию?

- Скептицизм в отношении «made in China» еще сохраняется, но он уже не имеет основания. В Китае, конечно, еще производится множество дешевого ширпотреба, но средний уровень качества продуктов существенно вырос. В 90-е годы корейская техника считалась второсортной, а сейчас Samsung является одним из мировых технологических лидеров. Сейчас мы наблюдаем схожий этап развития в КНР. А если речь идет о технологичных продуктах, то китайские товары сегодня составляют полноценную конкуренцию товарам, произведенным в Европе или США.

Растущее благосостояние населения КНР предъявляет новые требования к качеству товаров. Местные производители вынуждены реагировать на эти требования. Таким образом, качество китайских товаров растет. Меняется и отношение к продукции КНР в мире. Со временем проблема негатива в отношении маркировки «made in China» сама уйдет в прошлое.

- Какие задачи сегодня стоят перед Русско-Азиатским Союзом промышленников и предпринимателей?

- Наша миссия – содействие развитию российской экономики через укрепление взаимовыгодного российско-азиатского сотрудничества. И мы реализуем нашу миссию в сфере инвестиций, двусторонних торгово-экономических отношений, в гуманитарной сфере и области туризма. Китай является для нас приоритетным направлением.

В России и Китае 2018-2019 годы объявлены годами межрегионального сотрудничества. Сейчас мы содействуем установлению побратимских отношений между регионами России и Китая. Например, в планах – побратимство между Смоленской областью и провинцией Хэнань, между Тюменской областью и провинцией Шаньдун. Из ближайших задач – побратимство между Клином и уездом Синьцзянь (провинция Сычуань).

Также среди наших планов – дальнейшее развитие импортозамещения в сфере медицинской промышленности. Мы уже привлекли первого инвестора в производство одноразовых медицинских изделий. В этом и следующем году мы планируем создать первый российско-китайский медицинский кластер.

RUSSIAN «CHINESE» WAY

Probably, there is not a single person in Russia who has ever seen the marking «Made in China». Someone immediately refused to buy, someone did not pay attention to such trifles. However, today «Made in China» is reaching a new level. Russia and China are building serious business relations and increasing trade turnover in all sectors of the economy. The vice president of RAUIE, the head of the Department for Investment Projects Timur Andreev speaks about this in an interview.

– Mr Andreev, Russia and China can increase bilateral trade turnover to at least $ 100 billion. This was stated by Premier of the State Council of the People's Republic of China Li Keqiang, who was speaking at a press conference on the results of the first session of the 13th convocation of the Chinese National People's Congress. What do you think about the untapped potential of Russian-Chinese cooperation?

– By 2025 the trade turnover between Russia and China should grow to $ 200 billion. This is the potential of Russian-Chinese cooperation. Both states declare their readiness to increase the volume of trade turnover, which means that it is necessary to take these specified indicators.

And the turnover will not only grow, but will also change structurally. In particular, we can expect an increase in the share of exports from Russia to China. This will be ensured, for example, by the development of energy cooperation, in particular, the launch of the Power of Siberia gas pipeline. The development of settlements in national currencies is also designed to increase the turnover. In addition, there is a great potential in the Russian agribusiness sector – China, for example, began to lift restrictions on imports of wheat from Russia. It is important that $ 100 billion is only the first goal, the Ministry of Commerce of China and the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation have set an ambitious goal to increase the volume of Russian-Chinese trade to $ 200 billion by 2025.

Moreover, a very important trend has emerged now that will have a serious impact on the restructuring of the trade balance of China and Russia. This is an increase in labor costs in China, where the average salary level has already exceeded the Russian one. Against this background, Chinese goods are beginning to lose their price competitiveness in export markets. Russian goods, on the contrary, are becoming more competitive in China.

– What are our Chinese partners interested in today? What sectors of investment are interesting to them, first of all, in our country?

– Here is the same trend – the growth in production costs in China increases the investment attractiveness of Russian sites for Chinese business. If the energy sector of the Russian Federation has always been attractive to the PRC, now Chinese investors pay attention to the agro-industrial complex. Projects in this area have a great investment potential in the context of the growing supply of Russian products to China.

Also today China is assessing the prospects for import substitution in Russia. There is no industry specification here. Chinese investors in Russia open their tractor plants, manufacture medical equipment, technological products and open many other enterprises. The production for the Russian market is more profitable in Russia itself. It is for this reason that we advised our partners to localize the production of disposable medical products in Russia. The price for products manufactured in the Russian Federation is lower than the price of imports, import duties and import taxes.

This is facilitated by the policy of state support for entrepreneurship, which has made a big step forward over the past 10 years. Apparently, these trends will be kept and will increase. If in 2015-2016 Chinese partners experienced fear and uncertainty over our market, now they are looking at its prospects more positively and are more willing to consider proposals from Russia. Therefore, we can expect a rise in the investment activity of representatives of China in our market.

– Russian-Chinese trade has experienced a decline in recent years due to the situation on the world raw materials market. Did the situation begin to ameliorate?

– Unfortunately, the Russian economy remains dependent on prices in international commodity markets. In January-February 2015, when oil was worth $ 25 per barrel, they passed the bottom and since then have proceeded to recovery. And it's not just the oil market, which now costs $ 69 per barrel, but also other important export products of Russia – coal, non-ferrous metals, steel, potash and phosphate fertilizers, chemical products.

The drop in trade was caused mostly by changes in the foreign exchange market. The fall of the ruble led to a decrease in the dollar turnover. According to the physical volume of trade, serious failures in bilateral relations between China and Russia were not observed. Therefore, we cannot talk about any problems in the interaction between the two countries.

– Sometimes the inscription Made in China on price tags impedes sales. What is it related to, in your opinion, and how to improve the situation?

– The skepticism regarding the tag Made in China is still preserved, but it has no basis. In China, of course, still a lot of cheap consumer goods are produced, but the average level of quality of products has grown significantly. In the 90s, Korean products were considered second-rate, but now Samsung is one of the world's high-tech leaders. Now we are observing a similar stage of development in the PRC. And if we are talking about high-tech products, then Chinese products today provide a full-fledged competition for goods produced in Europe or the US.

The growing prosperity of the PRC population creates new expectations from the quality of goods. Local producers are forced to respond to these demands. Thus, the quality of Chinese goods is growing. The attitude to China's products in the world is also changing. Over time, the problem of negativity with respect to marking Made in China itself will be a thing of the past.

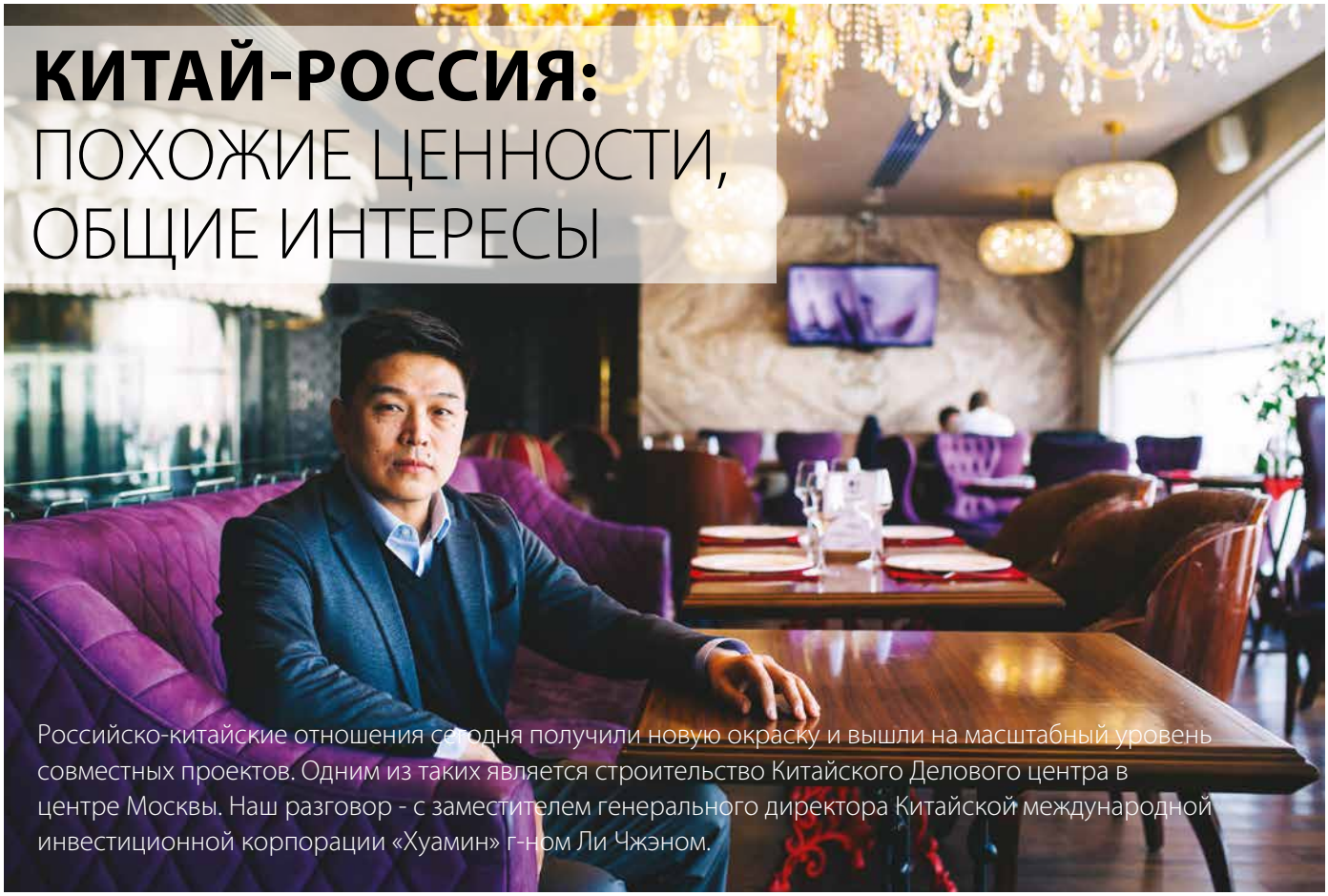
– What tasks does the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs face today?

– Our mission is to contribute to the development of the Russian economy through the strengthening of mutually beneficial Russian-Asian cooperation. And we realize our mission in the sphere of investments, bilateral trade and economic relations, in the humanitarian sphere and in the field of tourism. China is a priority for us.

In Russia and China, 2018-2019 years are declared years of interregional cooperation. Now we are promoting the establishment of sister-city relations between the regions of Russia and China. For example, the plans are the twinning between the Smolensk region and the Henan province, between the Tyumen region and the province of Shandong. The immediate tasks are the twinning between Klin and Xinjiang County (Sichuan province).

Also among our plans is the further development of import substitution in the medical industry. We have already attracted the first investor in the production of disposable medical products. In this year and next year we are to create the first Russian-Chinese medical cluster.

КИТАЙ-РОССИЯ: ПОХОЖИЕ ЦЕННОСТИ, ОБЩИЕ ИНТЕРЕСЫ



Российско-китайские отношения сегодня получили новую окраску и вышли на масштабный уровень совместных проектов. Одним из таких является строительство Китайского Делового центра в центре Москвы. Наш разговор - с заместителем генерального директора Китайской международной инвестиционной корпорации «Хуамин» г-ном Ли Чжэном.

- Господин Ли Чжэн, расскажите, по чьей инициативе началось масштабное строительство?

- В начале 2000-х годов отношения партнерства России и Китая вступили в новую фазу, стратегическое взаимодействие получило динамическое развитие. Стали прогрессивно наращивать обороты торгово-экономическое сотрудничество и гуманитарные связи. С целью ускорения вывода двустороннего сотрудничества на новый уровень в сентябре 2001 года на встрече Премьера Госсовета КНР Чжу Жунцзи и Президента Российской Федерации Владимира Путина китайской стороной было предложено построить за счет китайских инвестиций в Москве Китайский Деловой центр, в котором могли бы быть представлены все ведущие китайские компании и качественные товары из Китая. Нам было важно показать достижения Китая через 30 лет после реформы и общий образ страны. Наш Премьер таким образом хотел изменить имидж Китая для москвичей, для всех россиян. Господин Путин идею поддержал и заверил, что российская сторона создаст все необходимые условия для того, чтобы данный проект был успешно реализован. На основании этой договоренности в Китае специально была создана компания по международным инвестициям «Хуамин», которой было поручено привлечение инвестиций, строительство и управление Китайским Деловым центром «ПАРК ХУАМИН» в Москве.

При поддержке правительств двух стран, в особенности со стороны Министерства коммерции Китая и Посольства Китая в России, компания «Хуамин» осуществила ряд подготовительных работ: определила место для строительства, арендовала участок земли, разработала проект. Конечно, возникали моменты, которые нужно было решать: грязные зоны, незаконные частные застройки... Но совместными усилиями с российскими коллегами мы все преодолели. В конце 2015 года мы заключили контракт с подрядчиком ООО «КитайСтрой» (Россия) - именно они отвечают за строительство. В марте 2016 года на выбранной площадке было начато полномасштабное возведение Центра. В данный момент на проекте работают как китайские, так и российские компании.

- Уже можно приоткрыть завесу, что это будет за Центр? Каких масштабов проект и для кого?

- Проект по срокам строительства до конца этого года будет построен и открыт для клиентов и посетителей. Китайский Деловой центр «ПАРК ХУАМИН» расположен в Северо-Восточном административном округе Москвы, недалеко от станции метро «Ботанический сад». На участке площадью 6,7 гектар разместятся 105 тысяч квадратных метров помещений, включая гостиницу под брендом «Краун Плаза» класса «пять звезд» с фондом номеров 340, современный конгрессно-выставочный центр, офисы класса А, апартаменты на 100 номеров для работников компаний, в том числе и китайских, живущих здесь с семьями и работающих в России, парк в китайском стиле. Здесь же разместится ресторан китайской кухни премиум–класса. У компании «Хуамин» уже есть успешный опыт реализации подобных проектов. Это лучший в Москве ресторан китайской кухни Soluxe Club на Кутузовском проспекте возле гостиницы Radisson и панорамный ресторан Hong Kong на 24 этаже гостиницы Holiday Inn в Сокольниках.

Что на сегодня сделано. Мы уже заключили договор с международным оператором гостиничных сетей «Интерконтинентал Хотелс Груп» на управление гостиницей по самым высоким стандартам, ведем предварительные работы по сдаче офисных помещений в аренду и уже сегодня понимаем, что желающих, скорее всего, будет больше, чем предоставляемых площадей. Конгресс-центр площадью более 10 тысяч кв.м, состоящий из 14 залов разной вместимости, один из которых рассчитан более чем на 1000 человек. Вокруг этих современных сооружений мы строим аутентичный китайский ландшафтный парк, обустроим пагоды, где летом можно будет посмотреть разные мероприятия. Также в парке планируем расположить традиционные китайские сооружения, в которых будут проводиться культурные меропри-

ятия между Россией и Китаем. Возможно, откроем медицинские китайские центры, спа-салоны, Дом чая, которые все очень связаны с культурными элементами Китая. В парке очень красивые пейзажи, т.к. недалеко Ботанический сад, лес, река Яуза.

- По какому принципу выбиралось место для строительства?

- Во-первых, это очень экологичное место. Сотрудники, которые у нас будут работать, в обеденное время могут выйти в лес погулять - о таком в центре Москвы можно только мечтать. И с другой стороны, у нас получились довольно удобные транспортные условия: станция метро в шаговой доступности, МЦК… Вокруг нас в этом районе оформляется масштабное строительство: через дорогу строится жилой комплекс, через улицу от нашего Делового центра начинается строительство торгово-развлекательного комплекса, рядом ВДНХ.

- Кто ваши основные клиенты?

- В будущем в нашем центре будут располагаться почти все ведущие китайские компании, которые работают в России и которые только еще намерены выйти на российский рынок. У нас будут работать и российские компании, которые намерены тесно взаимодействовать и сотрудничать с Китаем. Те китайские и российские компании и организации, которые станут его резидентами, обретут в Китайском Деловом центре «ПАРК ХУАМИН» платформу сотрудничества с доступом к консультационным услугам и комплексным решениям в области маркетинга, юридического, на-

логового, таможенного сопровождения и логистического обеспечения. То есть это будет международная площадка для работы китайских и российских компаний. У бизнеса двух стран появится возможность общения на различные темы. В дальнейшем мы намерены организовывать именно различные двусторонние мероприятия, в том числе и культурные, например, Неделя моды Китая, кинофестиваль китайского кино. Наша цель – максимально сблизить китайский и российский народ.

- Есть какие-то дальнейшие планы? Это первая ступенька? Будут ли еще подобные центры, может, в других городах или регионах России?

- Для начала надо посмотреть, каким будет эффект от нашего проекта. И мы, и посольство Китая, и правительство нашей страны возлагаем на этот государственный проект большие надежды. Мы считаем, что с нашими усилиями после открытия Центра в течение 2-3 лет он станет сам по себе оживленнее и притянет всех, кто заинтересован именно в развитии взаимоотношений России и Китая. А что кается будущих планов и дальнейших вложений инвестиций, пока сейчас не могу с уверенностью что-то сказать. Но с развитием взаимоотношений России и Китая не отрицаю, что появятся и новые проекты и не только в Москве. Такую возможность сбрасывать со счетов нельзя, потому как, на мой взгляд, подобные проекты очень полезны для развития общих отношений.

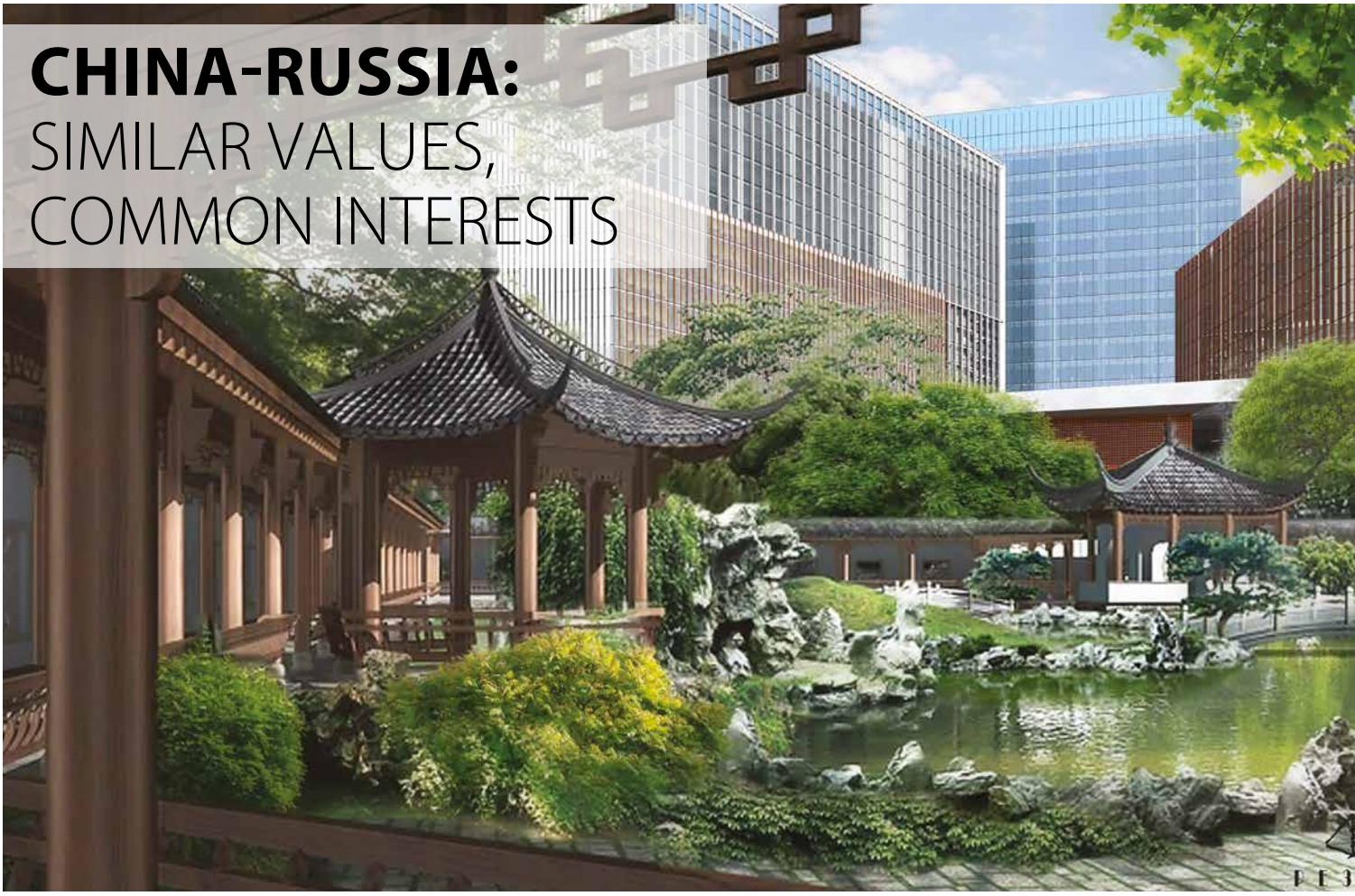
- Отношения между нашими странами перешли на новый уровень. Как вы оцениваете сейчас развитие совместного бизнеса и заинтересованности Китая в России и России в Китае? В какую сторону происходят изменения?

- Да, всё сильно меняется. Я с 1997 года работаю в России, можно сказать, свою молодость отдал России (улыбается). И в течение этих 20 лет я заметил, что многие китайские компании серьезно смотрят на российский рынок, и российские бизнесмены тоже заинтересованы в китайских партнерах. В России очень богатые природные ресурсы, здесь очень хорошие квалифицированные люди и большой рынок. И для китайского производства, в частности, легкой промышленности, в России находятся выгодные партнеры для дальнейшего развития. Плюс китайский рынок для российского сырья, для сельскохозяйственных продуктов также представляет немалый интерес. Я думаю, уже наступил момент, когда действительно Россия и Китай могут развивать тесное взаимодействие не только в политике и экономике, но и в сфере культуры, туризма. Ежегодно все больше и больше китайских туристов приезжает в Россию. Они восхищаются российской историей, культурой, пейзажами и возвращаются снова: если летом посмотрели страну, хотят посмотреть и зимнюю красоту России. Поэтому при «Хуамине» работает своя туристическая компания. Китайский народ имеет симпатию к России, это, конечно, для нас иностранная страна, но что-то похожее между нами есть.

- В чем же мы похожи? Все-таки культуры разные, что ни говори. Насколько легко или наоборот сложно работать вам с россиянами и в России?

- У нас, конечно, разные нации, разный менталитет, это безусловно. И раньше такие взаимонепонимания, недоразумения являлись серьезным препятствием. Но, я думаю, путем общения, особенно с присутствием такого проекта, как наш, такой конкретной площадки, где можно общаться и по бизнесу, и по другим сферам, очень быстро найдется общий язык. Я говорю по своему опыту. Сегодня я уже почти наполовину россиянин, влюблен в русскую культуру, историю и очень хорошо общаюсь с российскими партнёрами. Т.е. это всё произошло только путем обмена информацией и общения. Тем более, у русских и китайцев есть общие ценности: мы умеем дружить, ценим свое слово, традиции, уважаем старшее поколение… Это немножко восточные традиции, но россияне это впитывают из поколения в поколение. Я уверен, что с российскими партнерами мы общий язык найдем быстрее, чем с западными.

CHINA-RUSSIA: SIMILAR VALUES, COMMON INTERESTS



Today, Russian-Chinese relations have got new colours and reached a large-scale level of joint projects. One of such projects is the construction of the Chinese Business Center in the center of Moscow. This is our conversation with the Deputy Director General of the Chinese international investment corporation Huamin Mr Li Zheng.

– Mr Zheng, can you tell me who initiated this large-scale construction?

– In the early 2000s, the partnership between Russia and China entered a new phase, strategic interaction was dynamically developed. Trade and economic cooperation and humanitarian ties have been steadily increased. In order to speed up the shift of bilateral cooperation to a new level in September 2001, at the meeting of Premier of the State Council of the People's Republic of China Zhu Rongji and President of the Russian Federation Vladimir Putin, the Chinese side proposed to build at the expense of Chinese investments the Chinese Business Center in Moscow in which all leading Chinese companies and quality good products from China would be represented. It was important for us to show China's achievements 30 years after the reform and the overall image of the country. Our Premier thus wanted to change the image of China for Muscovites, for all Russians. Mr Putin supported the idea and assured that the Russian side would create all the necessary conditions for this project to be successfully implemented. On the basis of this agreement, China specially created the international investment company Huamin, which was entrusted with attracting investments, building and managing the Chinese Business Center PARK HUAMIN in Moscow.

With the support of the governments of the two countries, especially of the Ministry of Commerce of China and the Chinese Embassy in Russia, Huamin carried out a number of preparatory works: it determined the place for construction, rented a plot of land and developed the project. Of course, there were issues that needed to be solved: dirty areas, illegal private buildings... But we have overcome all the problems thanks to joint efforts with our Russian colleagues. At the end of 2015, we signed a contract with the company Kitay Stroy - Russia – they are responsible for the construction. In March 2016, the full-scale erection of the Center was started at the selected site. At the moment, both Chinese and Russian companies work on the project.

– It is already possible to lift the veil, what kind of center will it be? What is the scale of the project and for whom?

– The project with the construction period until the end of this year will be built and opened to customers and visitors. The Chinese Business Center PARK HUAMIN is located in the North-Eastern Administrative District of Moscow, close to the Botanichesky Sad metro station. The area of 6.7 hectares will accommodate 105 thousand square meters of premises, including a five-star Crown Plaza hotel with 340 rooms, a modern congress and exhibition center, class A offices, 100-room apartments for company employees, including Chinese, living here with their families and working in Russia, a park in Chinese style. Here the restaurant of Chinese cuisine of premium class is located as well. The company Huamin already has a successful experience in implementing similar projects. This is the best restaurant of Chinese cuisine in Moscow Soluxe Club on Kutuzov Avenue near the Radisson hotel and the panoramic restaurant Hong Kong on the 24th floor of Holiday Inn in Sokolniki. What has been done for today. We have already entered into an agreement with the international operator of hotel chains Intercontinental Hotels Group to manage the hotel of the highest standards, we are conducting preliminary work on renting out office space, and we already understand

that most likely the demand will be more than me can provide. The Congress Center with the area of more than 10 thousand square meters has 14 rooms of a grand scale, one of which accommodates more than 1,000 people. We build an authentic Chinese landscape park around these modern buildings, we will equip pagodas, where in summer it will be possible to visit different events. Also, we plan to locate traditional Chinese structures in the park, in which cultural events will be held between Russia and China. Perhaps, we will open Chinese medical centers, spa salons, the Tea House, which are very connected with the cultural elements of China. The park is very beautiful, because there are the Botanical Garden, a forest and the Yauza River near the park.

– What principle did you follow choosing the location for construction?

– First, this is a very environmentally friendly place. Employees, who will work with us, can go out for a walk at lunchtime in the forest – one can only dream about it in the center of Moscow. And on the other hand, we have got quite convenient transport conditions: metro station is within walking distance, MCC... A large-scale construction is being made around us in this area: a residential complex is being built across the street, a shopping and entertainment complex is being built on the street next from our Business Center, VDNH is near us.

– Who are your main clients?

– In the future, our center will host almost all the leading Chinese companies that operate in Russia and who are only just about to enter the Russian market. We will also work with Russian companies, which intend to closely interact and cooperate with China. Those Chinese and Russian companies and organizations that will become its residents will get a cooperation platform in the Chinese Business Center PARK HUAMIN with access to consulting services and complex solutions in the field of marketing, legal, tax, customs support and logistics. That is, it will be an international platform for the work of Chinese and Russian companies. The business of the two countries will have the opportunity to communicate on various topics. In the future, we intend to organize various bilateral events, including cultural events, for example, the China Fashion Week, the Chinese Film Festival. Our goal is to maximally bring together the Chinese and Russian people.

– Are there any further plans? Is this the first step? Will there be similar centers, maybe in other cities or regions of Russia?

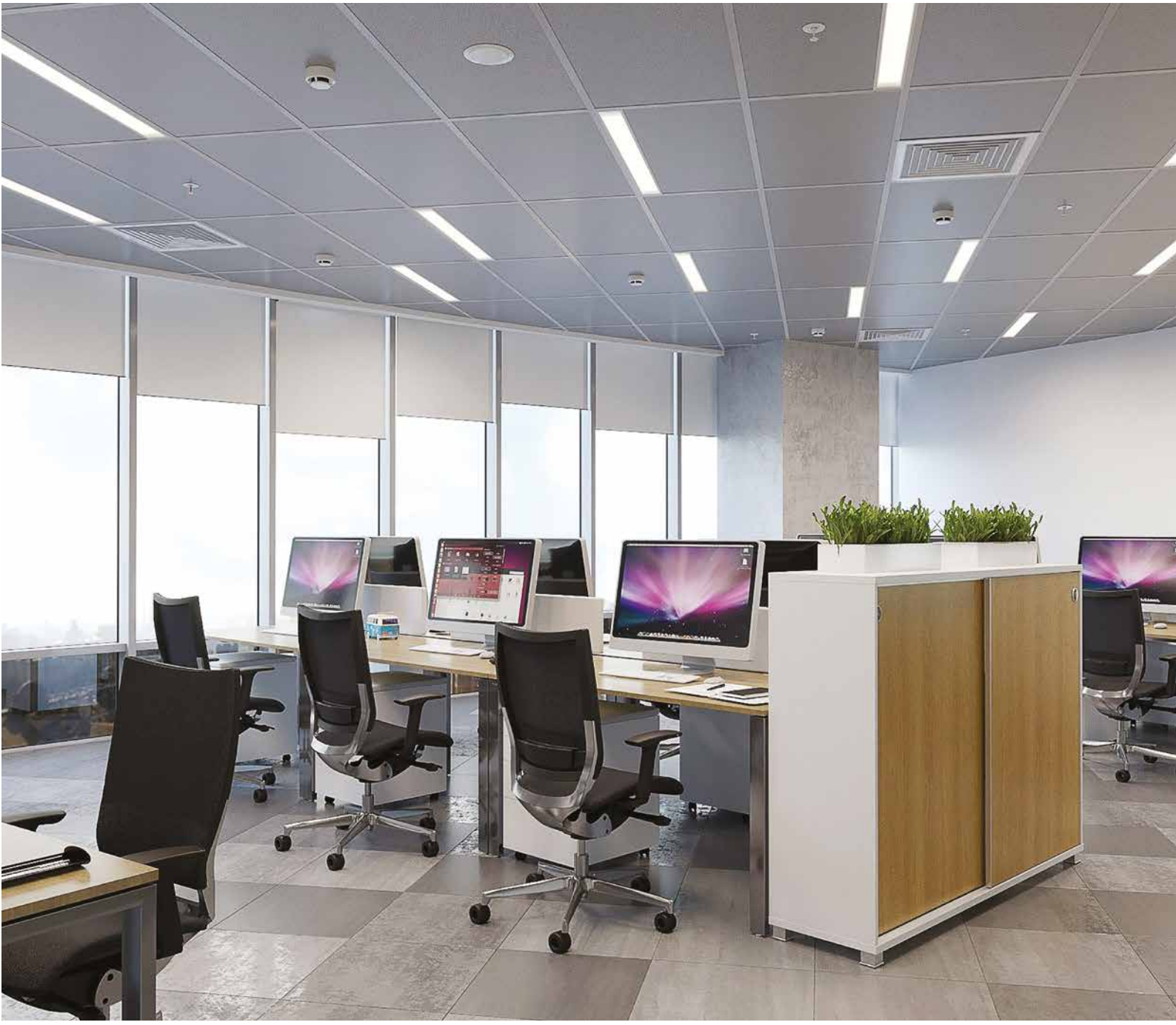
– First we need to see the effect of our project. We, as well as the Chinese embassy and the government of our country, have high hopes for this state project. We believe that with our efforts after the opening of the Center for 2-3 years it will become more active and attract all those who are interested in the development of the relationship between Russia and China. And what about the future plans and further investments, I cannot say with certainty now. But with the development of the relationship between Russia and China, I do not deny that there will be new projects, and not only in Moscow. Such an opportunity cannot be discounted, because, in my opinion, such projects are very useful for the development of common relations.

– Relations between our countries have moved to a new level. How do you assess the development of China's joint business and mutual interest of Russia and China now? In which direction do the changes move?

– Yes, everything changes a lot. I have been working in Russia since 1997, I can say I gave my youth to Russia (smiling). And during these 20 years, I noticed that many Chinese companies are seriously looking at the Russian market and Russian businessmen are also interested in Chinese partners. In Russia there are very rich natural resources, there are very good, qualified people and a big market. In Russia there are profitable partners for further development of Chinese production, in particular, the light industry. Plus, the Chinese market is also of considerable interest for Russian raw materials, for agricultural products. I think that the moment when Russia and China can develop close interaction not only in politics and economy, but also in the sphere of culture and tourism has come. Every year more and more Chinese tourists come to Russia. They admire Russian history, culture, landscapes, and come back again: if in the summer they looked at the country, they want to see the winter beauty of Russia. Therefore, at Huamin operates its own travel company. The Chinese people have sympathy for Russia, this, of course, is a foreign country for us, but there is something similar between us.

– What do we look like? Still, the cultures are different, whatever you say. How easy or difficult is it for you to work with Russians in Russia?

– We, of course, have different nations, different mentality, this is unconditional. And earlier such misunderstandings were a serious obstacle. But I think that through communication, especially with the presence of such a project as ours, such a specific platform where it is possible to communicate both in business and in other spheres, they will very soon find a common language. I speak basing on my own experience. Today I'm almost half Russian, I'm in love with Russian culture, history and I communicate with Russian partners very well. It all happened only through the exchange of information and communication. Moreover, Russians and Chinese have common values: we know how to be friends, stick to our words, traditions, respect the older generation... It's a little eastern tradition, but Russians absorb it from generation to generation. I am sure that we will find a common language with Russian partners faster than with Western ones.



«НОВЫЙ ВЕК АГРОТЕХНОЛОГИЙ»: **«УМНЫЕ» ПОЛЯ РОССИИ**

Как часто растения на грядках просят пить, а на небе ни облачка… Тысячелетиями человек в такой беде мог только взывать к богам. Лишь совсем недавно люди взяли ситуацию в свои руки и – изобрели технологию капельного орошения! За несколько десятилетий она достигла совершенства: поливать или подсушить поле, она теперь решает…сама!
Наш корреспондент побеседовал с Владимиром Михайловым, генеральным директором ЗАО «Новый век агротехнологий», компании, первой в России наладившей выпуск оборудования для капельного орошения.

- Владимир Лениардович, почему был выбран такой вектор дальнейшего развития, как капельное орошение?

- Я работал директором в компании «Тянь-Жень», созданной китайским предпринимателем и занимающейся распространением мешков-сеток из полиэтилена. К 2009 году в регионах были созданы отделения компании, и при общении с представителями агробизнеса мы часто получали просьбы привезти капельную ленту из Китая. Спрос был так велик, что мы всерьёз заинтересовались этой темой.

Капельная лента - полиэтиленовая трубка диаметром 16 мм, толщиной, как правило, 8 или 6 милс. Система капельного орошения на поле представляет собой сложную гидротехническую схему, включающую насосы, фильтры, трубопроводы, клапаны, ёмкости для жидких удобрений, мини-метеостанции, систему управления поливом. Поле, оборудованное такой системой, само «решает», когда себя полить, учитывая прогноз погоды. Элементы капельной системы на сегодня являются главной продукцией нашего предприятия под маркой NEO-DRIP.

В 2009 г. мы начали завозить капельную трубку из Китая, но вскоре решили создать в России завод по ее изготовлению. Долго подыскивали место для строительства завода, выбор пал на Липецкую область, центр европейской части России. Мы выбрали ОЭЗ РУ «Чаплыгинский».

В январе 2011 года была зарегистрирована компания ЗАО «Новый век агротехнологий», которая и построила завод. 16 июля того же года началось строительство, 18 декабря 2012–го первая очередь завода заработала на полную мощность.

На сегодняшний день ЗАО «Новый век агротехнологий» - компания, включающая завод по производству элементов капельного орошения в городе Чаплыгин Липецкой области и девять подразделений, занимающихся продажей. Наши менеджеры по продажам в каждом регионе знают всех фермеров и директоров хозяйств в округе и работают с потребителями адресно.

- Что представляет собой компания «НВА» сегодня?

- На данный момент наше производство является самым крупным в России как по объёму выпускаемой продукции, так и по ассортименту. Мы производим более 300 млн метров капельной трубки в год, что обеспечивает более 30% потребности России в капельном орошении. С момента запуска проекта мы уже инвестировали более 320 млн руб. в производство и строительство, создали 60 рабочих мест в Чаплыгине. С каждым годом увеличиваются и налоговые платежи в бюджет. За 2016 год нами перечислено в бюджет 64,5 млн руб. и во внебюджетные фонды - 10 млн рублей. Мы реализуем полные проекты по капельному орошению в 55 регионах РФ, монтируем оборудование в полях, обучаем правильной работе с системой.

- Чем ваша продукция отличается от иностранных конкурентов?

- Прежде всего, высоким качеством. При этом наша задача – сделать капельное орошение доступным технологическим приёмом в овощеводстве. Не просто предоставлять клиентам капельную ленту, а консультировать по вопросам создания самоорганизующегося поля. Сейчас многие овощеводы, не имея специализированного образования, устанавливают капельное орошение на свой страх и риск, без проекта. Но через 10 лет мы предложим клиентам полностью подготовленное поле, которое будет автоматически засеиваться, оборудоваться капельными лентами, а убирать урожай станут роботизированные комплексы. Уже сейчас существуют отдельные элементы такого поля, а вот создать его «под ключ» заказчику – наша задача в будущем.

NEW AGE AGROTECHNOLOGIES: «SMART» FIELDS OF RUSSIA

Very often plants in beds need water, but there is not a cloud in the sky... For thousands of years, a man in such trouble could only appeal to the gods. Only very recently people have taken the situation into their own hands and invented the technology of drip irrigation! For several decades it has reached perfection: it now decides to water or dry the field... itself!
Our correspondent talked with Vladimir Mikhailov, the General Director of New Age Agrotechnologies JSC, the company that was the first in Russia to arrange the production of equipment for drip irrigation.

– Mr Mikhailov, why was such a vector of further development as drip irrigation chosen?

– I worked as a director in the company Tien-Gen, created by a Chinese entrepreneur and engaged in the distribution of polyethylene bags. By 2009, the company's branches were established in the regions, and when communicating with representatives of agribusiness, we often received requests to bring drip tapes from China. The demand was so great that we seriously became interested in this topic.

A drop tape is a polyethylene tube 16 mm in diameter, usually 8 or 6 mils thick. The drip irrigation system on the field is a complex hydraulic system including pumps, filters, pipelines, valves, containers for liquid fertilizers, mini-meteorological stations, irrigation management system. A field equipped with such a system «decides» when to water itself, taking into account the weather forecast. Elements of a drip system for today are the main products of our company under the brand NEO-DRIP.

In 2009, we began to import drop pipes from China, but soon decided to create a factory in Russia to manufacture them. We had been looking for a place to build a factory for a long time, the choice fell on the Lipetsk region, the center of the European part of Russia. We have chosen SEZ RL Chaplyginskaya.

In January 2011, New Age Agrotechnologies JSC was registered, which built the plant. On July 16 of the same year construction began, on December 18, 2012, the first stage of the plant started operating at full capacity.

To date, New Age Agrotechnologies JSC is a company that consists of a plant for the production of drip irrigation elements in the city of Chaplygin, the Lipetsk region, and nine divisions engaged in sales. Our sales managers in each region know all the farmers and directors of farms in the district and work with them.

– What is the company NAA today?

– At the moment our production is the largest in Russia both in terms of output and in assortment. We produce more than 300 million meters of a drop pipe per year, which provides more than 30% of Russia's need for drip irrigation. Since the launch of the project, we have already invested more than 320 million rubles in production and construction, created 60 jobs in Chaplygin. Tax payments to the budget are increasing every year. In 2016, we transferred to the budget 64.5 million rubles and 10 million rubles to extra-budgetary funds. We implement complete projects for drip irrigation in 55 regions of the Russian Federation, we install equipment in the fields and show how to work with the system properly.

– How does your product differ from foreign competitors?

– First of all, it is high quality. At the same time, our task is to make drip irrigation an accessible technological device in vegetable growing. We do not just give customers a drip tape, but also advise on the creation of a self-organizing field. Now many vegetable growers, who do not have a specialized education, install drip irrigation at their own peril and risk, without a project. But in 10 years we will offer our customers a fully prepared field that will be automatically sown, equipped with drip tapes and robotic complexes that will harvest the crop. Already now there are separate elements of such a field, but our task in the future is to create a «turnkey» solution for the customer.

НА ЯЗЫКЕ ПРАВА

Выстраивая мосты сотрудничества, инвестируя в чужую страну, нельзя забывать, что у каждого народа - свой менталитет и традиции, а у каждой страны – свои законы. Чтобы не попасть в курьезную ситуацию и, что еще хуже, не идти вразрез с законодательством, лучше обратиться за консультацией к опытным специалистам. Таковыми как раз и являются профессионалы из ведущей российской юридической компании «Пепеляев Групп». О сотрудничестве с китайским бизнесом наш разговор со старшим партнером компании **Рустемом Ахметшиным.**

- «Пепеляев Групп» довольно активно работает и на российском, и на китайском рынке, предоставляя широкий спектр юридических услуг. А с чего всё начиналось?

- 5 лет назад, в середине 2013 года, мы поняли, что больше не можем игнорировать нарастающее влияние Востока, на который приходятся две из трех крупнейших экономик мира. Политическая, экономическая ситуация сразу определили выбор в пользу Китая. Ко всему прочему, к тому времени у нас уже был опыт работы с китайскими компаниями. Учитывая культурные и коммуникационные особенности китайских партнеров, мы понимали, что пока нас не узнают в Китае, пока мы не заручимся доверием, мы не можем рассчитывать на серьезный успех в развитии этого направления. Ведь важно разговаривать с партнерами на одном языке, во всех смыслах этого слова, рассказать им о России и правилах ведения бизнеса в нашей стране, об ошибках, которые допускают иностранные инвесторы, начинающие бизнес в России. Так родилась идея деловых миссий в Китай, которую мы реализуем уже пятый год. Частые, по несколько раз в год, визиты позволили лучше понять потребности китайских клиентов, наладить сеть деловых связей как с бизнес-сообществом, так и с нашими коллегами - юристами.

- Расскажите подробнее о бизнес-миссиях и семинарах, проводимых в Китае. В каких городах вам уже довелось побывать, и каковы, на ваш взгляд, результаты этой работы?

- 3-4 раза в год мы с коллегами принимаем участие в различных деловых мероприятиях на территории Китая, а также проводим семинары и бизнес-встречи для представителей самых разных отраслей китайского бизнеса. Чаще всего, разумеется, бываем в крупных городах, где сконцентрирован средний и крупный бизнес, - Пекин, Шанхай, Гонконг, Ханчжоу, Гуанчжоу. Но уже побывали и в городах поменьше, таких как Шэньян и Чунцин. Цель этих мероприятий – с одной стороны, продемонстрировать возможности, которые открываются для них в России, и то, как этими возможностями грамотно воспользоваться, а с другой стороны - рассказать китайскому бизнесу о стандартных ошибках иностранных инвесторов и как этих ошибок избежать.

- Как вы считаете, сильно ли изменились принципы российско-китайского взаимодействия за прошедшие пять лет?

- Мы видим разительные перемены, произошедшие с начала нашей работы: китайский бизнес находит Россию все более привлекательной для инвестиций. Раньше российско-китайское сотрудничество ограничивалось в основном взаимодействием малого и среднего бизнеса, так называемой приграничной торговлей, и юристы таким бизнесменам не требовались вовсе. В последние же годы мы наблюдаем все больше крупных проектов, в том числе, с государственной поддержкой. Инициатива «Один пояс – один путь» дала еще больший толчок выходу китайских инвесторов на внешние рынки. Также мы получаем много запросов от китайских юридических компаний, которые обращаются к нам в интересах своих клиентов. Это важный фактор, который демонстрирует не только интерес к проектам в России, но рост понимания, что без знания российского законодательства никакого серьезного бизнеса в России вести не получится.

- Какие юридические услуги наиболее популярны у ваших китайских клиентов?

- Китайские компании, выходящие на российский рынок, естественно, начинают с открытия представительства, покупки готового бизнеса или, что еще чаще, с создания совместной компании с российскими партнерами. Поэтому наша корпоративная практика здесь наиболее востребована.

«Пепеляев Групп» – ведущая российская юридическая компания, предоставляющая полный спектр правовых услуг во всех регионах России, странах СНГ и за рубежом. Более 160 юристов в Москве, Санкт-Петербурге, Красноярске, Южно-Сахалинске, Владивостоке, Пекине, Шанхае, Гуанчжоу и Сеуле обеспечивают правовую поддержку более чем 1500 компаний, занятых в разных отраслях экономики, 50% из которых – международные корпорации, осуществляющие долгосрочные инвестиционные проекты на территории России. В компании действуют специализированные практики: Chinese Desk и Korean Desk.

Нередко обращаются за услугами по урегулированию или ведению хозяйственных споров. Увы, серьезные различия в способах ведения бизнеса, понимании значения договора и правовых норм нередко приводят к недопониманию с обеих сторон. Еще китайцы проявляют интерес к строительству и недвижимости, а также к защите интеллектуальной собственности. Это, кстати, еще одна интересная тенденция – стремление китайского бизнеса формировать и защищать благоприятный имидж китайских брендов на зарубежных рынках, в том числе и на российском.

В целом, мы с удовольствием отмечаем, что бизнес двух стран все чаще стремится обезопасить себя правовыми средствами: тщательно, с помощью высокопрофессиональных юристов готовить сделки, просчитывать свои юридические риски и пользоваться возможностями, которые предоставляет законодательство. В отличие от прежних времен, серьезный бизнес перестает полагаться исключительно на опыт своих соотечественников и пользоваться услугами сомнительных посредников и консультантов, которые, конечно, стоят дешево, но в конечном итоге обходятся очень дорого.

- О чем вы рассказываете российским и китайским бизнесменам? Существуют зоны наибольшего риска, что в первую очередь надо учесть с правовой точки зрения?

- В Китае всегда существовала другая правовая культура, что крайне важно понимать юристу, работающему с этой страной и привыкшему к европейским стандартам работы. Например, при заключении договоров европейцы обговаривают все цифры, условия сроки, после чего предполагается, что договор должен соблюдаться. Китайцы же зачастую полагаются на устные договоренности и личные отношения, отводя юридическим соглашениям формальную роль. Думаю, правила и подходы, которых нужно придерживаться, определяются средой, в которой ведется бизнес. Работая в России, свои деловые интересы вы сможете защитить только с помощью российских законов и правильно составленных документов.

И, конечно, могут возникнуть сложности чисто технического характера: к примеру, далеко не все китайцы пользуются почтовыми сервисами, отдавая предпочтение деловой переписке в местных социальных сетях, заточенных под решение бизнес-задач. Для россиян это другой мир, правила которого нужно знать и понимать.

- В каких бизнес-отраслях вы сейчас чувствуете наибольший потенциал с точки зрения российско-китайского взаимодействия?

- Сохраняется высокий интерес к сотрудничеству в области добычи и использования природных ресурсов, производства потребительских товаров. Относительно новые, но, тем не менее, весьма перспективные направления - сотрудничество в сфере высоких технологий и электронной коммерции.

«Пепеляев Групп» регулярно проводит в Москве встречи Китайского клуба – Chinese Club – для представителей китайского бизнеса в России, выбирая каждый раз различные области права в качестве основной тематики обсуждения. И мы видим, что, к сожалению, до сих пор доступ китайского бизнеса к информации о российском законодательстве весьма ограничен. Но мы будем продолжать эту работу. Будущее мировой экономики без Китая представить себе невозможно, а потому российско-китайские деловые связи будут только усиливаться. А мы, юристы, должны сделать это сотрудничество взаимовыгодным и безопасным.

pepeliaev group®

IN LAW LANGUAGE

Building bridges of cooperation, investing in a foreign country, one must not forget that every nation has its own mentality and traditions, and each country has its own laws. In order not to get into a curious situation and, worse still, not to violate a law, it is better to seek the advice of experienced specialists. These are just the professionals of the leading Russian law firm Pepeliaev Group. This is our conversation with the senior partner of the company **Rustem Ahmetshin** about cooperation with Chinese business.

– Pepeliaev Group is quite active on both the Russian and Chinese markets, providing a wide range of legal services. But where did it all begin?

– 5 years ago, in mid-2013, we realized that we can no longer ignore the growing influence of the East, which represents two of the three largest economies in the world. The political and economic situation immediately determined the choice in favor of China. In addition, by that time we already had experience in working with Chinese companies. Given the cultural and communication features of the Chinese partners, we realized that until we were recognized in China and until we gained confidence, we cannot count on serious success in the development of this direction. After all, it's important to talk with partners in one language, in every sense of the word, to tell them about Russia and the rules of doing business in our country, about the mistakes that foreign investors who start a business in Russia usually make. So the idea of business missions to China was born, which we have been implementing for the fifth year already. Frequent, several times a year, visits made it possible to better understand the needs of Chinese customers, to establish a network of business ties with both the business community and lawyers.

– Can you tell us more about business missions and seminars held in China. Which cities have you already visited and what are the results of this work?

– 3-4 times a year my colleagues and I take part in various business events on the territory of China, as well as hold seminars and business meetings for representatives of various branches of Chinese business. Most often, of course, we visit large cities where medium and large companies are concentrated – Beijing, Shanghai, Hong Kong, Hangzhou, Guangzhou. But we have already visited smaller cities, such as Shenyang and Chongqing. The purpose of these events is, on the one hand, to demonstrate the opportunities that are opening up for them in Russia and to show how to use these opportunities, and on the other hand, to tell Chinese business about the common mistakes of foreign investors and how to avoid these mistakes.

– In your opinion, how much have the principles of Russian-Chinese cooperation changed in the past five years?

– We see dramatic changes that have occurred since the beginning of our work: Chinese business finds Russia increasingly attractive for investment. Previously, Russian-Chinese cooperation was limited mainly to the interaction of small and medium-sized businesses, the so-called cross-border trade, and lawyers were not required for such businessmen at all. In recent years, we have seen more and more major projects, including with the state support. The «One Belt – One Road» initiative gave an even greater impetus to the entry of Chinese investors into foreign markets. We also receive many inquiries from Chinese law firms that appeal to us on behalf of their clients. This is an important factor that demonstrates not only the interest in projects in Russia, but the growing understanding that serious business cannot be done in Russia without knowledge of Russian legislation.

– What legal services are the most popular with your Chinese clients?

– In general, Chinese companies entering the Russian market begin with the opening of a representative office, the purchase of a ready business or, more often, the creation of a joint company with Russian partners. Therefore, our corporate practice here is in demand. They often apply for settlement or assistance in business disputes. Alas, serious differences in the methods of doing business, understanding of the meaning of the contract and legal

Pepeliaev Group is a leading Russian law firm offering the full range of legal services in all regions of Russia, in most former Soviet countries and abroad. Over 160 lawyers in Moscow, St Petersburg, Krasnoyarsk, Yuzhno-Sakhalinsk, Vladivostok, Beijing, Shanghai, Guangzhou and Seoul provide legal assistance to over 1,500 companies operating in various industries. 50% of these are international corporations implementing long-term investment projects in Russia. The firm has specialized practice groups: Chinese Desk and Korean Desk.

regulations often lead to misunderstandings on both sides. Chinese businessmen are also interested in construction and real estate, as well as in the protection of intellectual property. This, by the way, is another interesting trend – the desire of Chinese business to form and protect the favorable image of Chinese brands in foreign markets, including in Russia.

In general, we are pleased to note that the business of the two countries increasingly seeks to protect themselves by legal means: to prepare transactions carefully, with the help of highly professional lawyers, calculate their legal risks and take advantage of the opportunities provided by legislation. Unlike former times, serious business ceases to rely solely on the experience of its compatriots and use the services of dubious intermediaries and consultants, which, of course, are cheap, but ultimately very costly.

– What do you tell Russian and Chinese businessmen? There are zones of the greatest risk, what is necessary to take into account first of all from the legal point of view?

– In China, there has always existed another legal culture, which is extremely important to be understood by a lawyer working with this country and accustomed to European standards of work. For example, when concluding contracts, Europeans negotiate all the figures, conditions and terms, after which it is assumed that the agreement must be respected. Chinese, on the other hand, often rely on verbal agreements and personal relationships, assigning a formal role to legal agreements. I think the rules and approaches that need to be adhered to are determined by the environment in which the business is conducted. Working in Russia, you can protect your business interests only with the help of Russian laws and properly drawn up documents.

And of course, there can be complexities of a purely technical nature: for example, not all Chinese use mail services, preferring business correspondence in local social networks, confined to solving business problems. For Russians, this is another world, the rules of which need to be known and understood.

– In which business sectors do you feel the greatest potential in terms of Russian-Chinese interaction?

– There is a great interest in cooperation in the field of extraction and use of natural resources, production of consumer goods. Relatively new, but, nevertheless, very promising areas are cooperation in the field of high technologies and e-commerce.

Pepeliaev Group regularly holds meetings of the Chinese Club in Moscow for representatives of Chinese business in Russia, choosing each time different areas of law as the main topic of discussion. And we see that, unfortunately, until now the access of Chinese business to information about Russian legislation is very limited. But we will continue this work. The future of the world economy is impossible to imagine without China, and therefore Russian-Chinese business ties will only grow. And we, the lawyers, should make this cooperation mutually beneficial and safe.

ВЗАИМНОЕ ДОВЕРИЕ КАК **ГАРАНТ РАЗВИТИЯ**

Российско-китайские деловые отношения сегодня отличаются динамичным развитием и определяются как равноправное доверительное партнерство и стратегическое взаимодействие. О роли Китайского комитета содействия развитию международной торговли – Торгово-промышленной палаты Китая в развитии российско-китайского партнерства рассказал Генеральный представитель комитета господин Сюй Цзиньли.

- Торгово-промышленная палата Китая существует с 1952 года. Расскажите, пожалуйста, об этапах ее становления.

- Китайский комитет содействия международной торговле (далее – ККСМТ) основан в 1952 году и представляет собой национальный орган по содействию внешней торговле и формированию потока инвестиций в Китае. Китайская плата международной торговли основана в 1988 году, находится под управлением ККСМТ, который осуществляет ведение и контроль деятельности торговой палаты.

Историю развития ККСМТ можно разделить на несколько этапов.

1950 – 60-е годы:

Становление ККСМТ напрямую связано с Россией. В апреле 1952 года в Москве проводилась международная экономическая конференция, во время которой была выдвинута инициатива о том, что в каждом государстве-участнике будет создана структура, содействующая развитию международной торговли. После этого г-н Чжоу Эньлай, занимавший в то время пост Председателя КНР, оперативно принял решение и доложил о немедленном создании Китайского комитета содействия международной торговле. Это случилось как раз в тот момент, когда страны Запада установили экономическую блокаду и запрет перевозок по отношению к Новому Китаю. ККСМТ поддерживал и активно развивал контакты с торговыми организациями других стран и только к середине 60-х годов установил прочные дипломатические отношения практически со всеми странами мира, были созданы и активно развивались торговые контакты, развернуто крупномасштабное сотрудничество с торговыми организациями и ассоциациями мира.

1970-е годы:

В 1971 году, после того, как Китайская Народная Республика стала законным членом ООН, многие государства выразили намерения установить с Китаем дипломатические отношения. Китайская внешняя торговля строится по принципу «Чиновники и простой народ вместе развивают страну». ККСМТ работает в соответствии с моральной установкой «Не забывать старых друзей и расширять круг новых друзей», продолжает расширять имеющиеся внешние каналы связи, содействовать внешней торговле Китая, развивать экономическое сотрудничество.

До установления официальных китайско-американских экономических отношений в январе 1979 года, ККСМТ являлся своеобразным окном между Китаем и США.

1980-90-е годы:

После 1979 года Китай начинает проводить политику открытости внешнему миру. Вслед за этим, Китай непрерывно углубляет использование плановой товарной экономики и проводит реформы внешнеторговой системы. Перед ККСМТ ставятся новые задачи, происходит расширение области компетенции - фокус деятельности перемещается на содействие внешней торговле, использование иностранных инвестиций, внедрение передовых технологий иностранных государств и различных форм технико-экономического сотрудничества. В этот период ККСМТ открывает отделения во всех провинциях Китая, начинает создавать сеть отраслевых отделений, а также создает Китайскую палату международной торговле (в 1988 году). Таким образом, ККСМТ имеет региональные отделения, отраслевые структуры, а также образованную совместно с предприятиями торговую палату – всё это формирует многоуровневую сеть Китайского комитета.

С 1990-х годов по настоящее время:

В 1990-х годах китайская политика открытости продолжает углубляться, особенно в аспекте постепенного создания системы социалистической рыночной экономики, что приносит еще большее развитие и расширение сферы деятельности Китайского комитета содействия международной торговле и Китайской палаты международной торговли. В связи с новой обстановкой ККСМТ использует новые возможности, усиливает свои функции, совершенствует свою стратегию, осваивает новые сферы, повышает уровень своих рабочих процессов в независимости от их глубины и широты.

В марте 2014 года восьмым Председателем ККСМТ становится г-н Цзян Цзэнвэй. В течение последних нескольких лет, пока он занимает этот пост, ККСМТ продолжает реализовывать принцип «Чиновники и простой народ вместе», а также выстраивать широкую сеть каналов с зарубежными торгово-промышленными структурами. Комитет работает в соответствии со стратегией «Новый Шелковый путь» и другими важными государственным стратегиями, расширяет свои функции, ускоренно совершенствуется, дает новое развитие традиционным отраслям. Происходит дальнейший подъем уровня и успешная работа по оказанию услуг Правительству и предприятиям, реализации функции представителя торгово-промышленных кругов Китая.

- Расскажите о деятельности в России: кто ваши российские стратегические партнеры?

- В настоящее время наш Комитет работает с большим количеством торгово-промышленных организаций, с которыми подписаны меморандумы о сотрудничестве, в их числе: ТПП, РАСПП, Росконгресс, АСИ, Российский экспортный центр, Аналитический центр при министерстве сельского хозяйства РФ и другие. В прошлом году, в ответ на призыв «Год сотрудничества Китая и России», наш Комитет наладил тесное сотрудничество с органами власти местного самоуправления и региональными торгово-промышленными палатами. Было подписано соглашение о сотрудничестве с ТПП Краснодарского края, а также оказано содействие в организации семинара для предприятий на китайском капитале в Тюменской области.

Совместно с российскими соответствующими структурами и организациями создаем платформу для оказания услуг предприятиям, активно ведем обмен информацией о торговом законодательстве, совместно организуем выставки-ярмарки, форумы, взаимные визиты представителей предприятий и другие мероприятия. В прошлом году мы сотрудничали с Российским экспортным центром (РЭЦ) – проводили две независимые презентации в Пекине и Гуанчжоу для российских предприятий, производящих пищевые продукты и деликатесы, на что предприятия отреагировали очень воодушевленно.

Что касается обмена информацией о торговом законодательстве, мы совместно с Китайской государственной службой контроля качества и карантина, а также с ТПП РФ подготовили семинар, на котором рассказали о законодательстве КНР в отношении ввоза пищевых продуктов в Китай. В аспекте регионального сотрудничества, мы оказали содействие Тюменской области в проведении семинара для предприятий на китайском капитале в России, а также в будущем планируем помогать в организации Первого китайско-российского регионального форума сотрудничества (г. Тюмень). Кроме того, мы получили приглашения от руководства Волгоградской и Смоленской областей для предприятий на китайском капитале, которые хотели бы провести изучение деловой среды в различных регионах России.

- С чем вы связываете планы на будущее?

- По плану работы наш Комитет собирается развивать и укреплять двусторонний механизм сотрудничества с представителями торговли и промышленности; сохранять и продвигать уже имеющиеся связи с российскими организациями; содействовать проведению разнообразных китайско-российских торгово-экономических мероприятий; оказывать содействие и сотрудничать с Шанхайской организацией сотрудничества, группой стран БРИКС, «Большой двадцаткой», Организацией азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества; усиливать свою функцию связующего звена, расширять свою сферу деятельности; совместно с российскими организациями продвигать образование, культуру, туризм и другие сферы сотрудничества России и Китая.

В последние несколько лет китайско-российские торговые отношения поддерживаются на высоком уровне. Обе стороны активно развивают многоуровневое, всеохватывающее сотрудничество в основных сферах работы. Структура двусторонней торговли непрерывно улучшается. В 2017 году прирост китайско-российского товарооборота достиг 20,8%, что стало новым рекордом за последние 3 года. В будущем, у торгово-промышленного сотрудничества двух стран появится еще больше факторов роста, таких как торговля сельскохозяйственной продукцией, трансграничная электронная торговля, развитие финансовой сферы, высокотехнологичное научно-техническое сотрудничество и так далее. Кроме того, в будущем мы сможем прийти к взаимопониманию в вопросах, касающихся новых стратегических областей развития, например освоение Северного полюса, сотрудничество в сфере цифровой экономики на Дальнем Востоке.

Мы убеждены, что взаимное доверие в политических делах и общение народов двух стран будет непрерывно углубляться, а китайско-российские торговые отношения будут все более устойчивыми и надежными.

MUTUAL TRUST AS **A GUARANTEE OF DEVELOPMENT**

Today, Russian-Chinese business relations are characterized by dynamic development and are defined as an equal trust partnership and strategic interaction. The role of the China Council for the Promotion of International Trade – the Chamber of Commerce and Industry of China in the development of the Russian-Chinese partnership was described by the General Representative of the Council, Mr Xu Jinli.

– The Chamber of Commerce and Industry of China exists since 1952. Please tell us about the stages of its formation.

– The Chinese Council for the Promotion of International Trade (hereinafter referred to as CCPIT) was founded in 1952 and is the national authority to promote foreign trade and form the flow of investment in China. The Chinese International Trade Chamber was established in 1988, it is directed by CCPIT, which manages and controls the activities of the Chamber of Commerce.

The history of the development of CCPIT can be divided into several stages.

1950 – 60s:

The emergence of CCPIT is directly related to Russia. In April 1952, an international economic conference was held in Moscow, during which an initiative was put forward that in each participating state a structure will be created that promotes the development of international trade. After that, Mr Zhou Enlai, who at that time held the office of Chairman of the PRC, promptly took a decision and reported on the immediate establishment of the Chinese Council for the Promotion of International Trade. This happened just at the moment when the Western countries established an economic blockade and a ban on transportation in relation to New China. CCPIT maintained and actively developed contacts with trade organizations of other countries and only by the mid-sixties established strong diplomatic relations with virtually all countries of the world, trade contacts were set up and actively developed, and large-scale cooperation with trade organizations and associations of the world was evolved.

1970s:

In 1971, after the People's Republic of China became a legitimate member of the UN, many states expressed their intention to establish diplomatic relations with China. Chinese foreign trade is built on the principle «Officials and common people develop the country together». CCPIT works in accordance with the moral attitude «Do not forget old friends and expand the circle of new friends», continues to expand existing external channels of communication, promote China's foreign trade, develop economic cooperation. Prior to the establishment of official Sino-US economic relations in January

1979, CCPIT was a kind of a window between China and the United States.

1980 – 90s:

After 1979, China begins to pursue a policy of openness to the outside world. Following this, China continuously deepens the use of the planned commodity economy and carries out reforms of the foreign trade system. New tasks are being set for CCPIT, the scope of competence is expanding – the focus of activities is shifting to promoting foreign trade, using foreign investment, introducing advanced technologies of foreign countries and various forms of technical and economic cooperation. During this period CCPIT opened branches in all provinces of China, began to create a network of branch offices and also created the Chinese Chamber of International Trade (in 1988). Thus, CCPIT has regional branches, industry bodies, as well as a chamber of commerce formed jointly with enterprises – all this forms a multi-level network of the Chinese Council.

From the 1990's to the present time:

In the 1990s, the Chinese policy of openness continued to deepen, especially in the aspect of the gradual establishment of a system of socialist market economy, which further developed and expanded the scope of activities of the Chinese Council for the Promotion of International Trade and the Chinese Chamber of International Trade. In connection with the new situation, CCPIT uses new opportunities, strengthens its functions, improves its strategy, develops new spheres, raises the level of its working processes, regardless of their depth and breadth.

In March 2014, Mr Jiang Zengwei became the eighth Chairman of CCPIT. Over the past few years, while he holds this post, CCPIT continues to implement the principle of «Officials and common people together», as well as to build a wide network of channels with foreign trade and industry bodies. The Council works in accordance with the New Silk Road strategy and other important state strategies, expands its functions, accelerates improvement and gives new development to traditional industries. There is a further rise in the level and successful work to provide services to the Government and enterprises, to realize the function of representative of China's commercial and industrial communities.

– Tell us about your activities in Russia: who are your Russian strategic partners?

– Today, our Council works with a large number of commercial and industrial organizations, with which memorandums of cooperation have been signed, including the CCI, RASPP, Roskongress, ASI, Russian Export Center, Analytical Center under the Ministry of Agriculture of the Russian Federation and others. Last year, in response to the call «Year of Cooperation of China and Russia», our Council established close cooperation with the local government authorities and regional chambers of commerce and industry. An agreement on cooperation with the CCI of the Krasnodar region was signed, and assistance was provided in organizing a seminar for enterprises on Chinese capital in the Tyumen region.

Together with Russian relevant bodies and organizations we create a platform for rendering services to enterprises, we actively exchange information on trade legislation, jointly organize trade fairs, forums, mutual visits of representatives of enterprises and other events. Last year we cooperated with the Russian Export Center (REC) – held two independent presentations in Beijing and Guangzhou for Russian enterprises producing food and delicacy, to which the enterprises reacted very enthusiastically.

As for the exchange of information on trade legislation, we, together with the Chinese Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine, as well as the CCI of Russia, prepared a seminar on the PRC legislation regarding the importation of food products to China. In terms of regional cooperation, we assisted the Tyumen region in holding a seminar for enterprises with Chinese capital in Russia, and in the future we plan to help organize the First China-Russia Regional Cooperation Forum (Tyumen). In addition, we received invitations from the leadership of the Volgograd and Smolensk regions for enterprises with Chinese capital, who would like to conduct a study of the business environment in various regions of Russia.

– What are your plans for the future?

– According to the work plan, our Council intends to develop and strengthen a bilateral mechanism of cooperation with representatives of trade and industry; maintain and promote existing links with Russian organizations; promote a variety of Sino-Russian trade and economic events; assist and cooperate with the Shanghai Cooperation Organization, the group of BRICS countries, the Group of Twenty, the Organization of Asia-Pacific Economic Cooperation; strengthen its function as a connecting link, expand its sphere of activity; together with Russian organizations to promote education, culture, tourism and other spheres of cooperation between Russia and China.

In the past few years, China-Russia trade relations have been maintained at a high level. Both sides are actively developing multi-level, comprehensive cooperation in the main areas of work. The structure of bilateral trade is continuously improving. In 2017, the increase in Chinese-Russian trade reached 20.8%, which was a new record for the last 3 years. In the future, the trade and industrial cooperation of the two countries will have even more growth factors, such as agricultural trade, cross-border e-commerce, financial development, high-tech scientific and technical cooperation, and so on. In addition, in the future we will be able to come to an understanding on issues related to new strategic areas of development, for example, the development of the North Pole, cooperation in the digital economy in the Far East.

We are convinced that mutual trust in political affairs and communication between the peoples of the two countries will be constantly deepened, and the Sino-Russian trade relations will be more and more stable and reliable.

ОРИЕНТАЦИЯ СЕВЕР-ЮГ

В отношениях России и Турции наступила долгожданная оттепель. Каковы сегодня перспективы развития российско-турецких отношений? Об этом рассуждает председатель Российско-Турецкого Делового Совета Ахмет Магомедович Паланкоев.

Мария Суворовская: - Отношения между Россией и Турцией, особенно в политическом и экономическом аспектах, явно потеплели. Расскажите о деятельности Российско-Турецкого Делового совета и о перспективах развития.

- Наш совет работает под эгидой ТПП РФ и призван помогать российским предпринимателям работать в Турции, а турецким предпринимателям - работать в России. Помощь мы оказываем посредством форумов, конференций, встреч и в ходе текущей ежедневной работы. Проводим консультации, помогаем получить согласование с государственными структурами и найти партнёров через встречи B2B. Как минимум раз в год мы проводим совместное заседание по очереди то в России, то в Турции.

Перспектива отношений России и Турции есть и была даже в самые трудные времена. Это касается и бизнес-сотрудничества стран. Наши экономики дополняют друг друга, они не конкурирующие. Российская продукция востребована в Турции, и, наоборот, многие турецкие услуги и товары нужны в России.

Мария Суворовская: - Развитие отношений России и Турции в энергетическом комплексе – одно из главных направлений сотрудничества. Какие проекты ведет ваш деловой совет, касающиеся этого направления?

- Россия и Турция совместно осуществляют государственные энергетические проекты: строительство атомной электростанции «Аккую» и газопровода, поставки газа и нефти. Как общественная структура, мы обеспечиваем коммуникации, создаём информационное сопровождение, решаем сопутствующие вопросы. Наша основная задача – работа с частным бизнесом, содействие в реализации планов, в том числе, в сфере энергетики.

Вадим Винокуров: - Когда товарооборот между странами большой, есть много экономических переплетений. Тесное бизнес-взаимодействие обычно сдерживает политиков от резких движений. Но в последние годы эта ситуация стала меняться в мире. Такое ощущение, что политика вышла на первый план, и экономическая составляющая перестала быть сдерживающим фактором от эмоциональных выпадов. Как вы считаете, какова динамика сейчас?

- Никто не застрахован от политических коллапсов, они могут быть у каждой страны. Однако экономические интересы рано или поздно начинают преобладать и уравнивать ситуацию. Во время кризиса между нашими странами очень страдали предприниматели Турции. В целом ухудшение экономических связей сыграло не последнюю роль в постепенном налаживании политических отношений. Пришло понимание в необходимости урегулировать ситуацию. Туризм для турецкой стороны очень важен, турецкие курорты ощутили убытки без российских туристов - около 4-5 млрд долларов. Убытки понесли смежные бизнесы: рестораны, обслуживание, логистика, транспорт, сопутствующие товары.

Мария Суворовская: - Большая политика играет огромную роль в развитии отношений. А все же какова миссия экономической дипломатии, которую осуществляет Российско-Турецкий деловой совет?

- Деловой совет не имеет больших экономических и политических рычагов, с одной стороны. С другой стороны, у нас есть возможность сигнализировать правительству, общественности и бизнес-сообществам о настроениях противоположной стороны. Мы участвуем в координационном совете и в смешанной межправительственной комиссии, мы вносим свои коррективы и предложения. К нашему мнению прислушиваются и относятся с уважением.

Конечно, нельзя только по просьбе турецких предпринимателей отменить пошлину на товары и упростить визовый режим. Мы должны учитывать интересы наших сельхозпроизводителей и не забывать о безопасности. За время последнего кризиса в

отношениях с Турцией многие инвесторы вложили деньги в наше сельское хозяйство. А сегодня ситуация вновь меняется. В то же время это стимул для нашей сельхозпродукции быть конкурентоспособной при открытых границах.

Наша миссия – способствовать развитию бизнес-отношений между Россией и Турцией. Общие интересы всегда порождают дружбу и сотрудничество. Простые люди не поддаются политическим провокациям, они понимают, что мы соседи, друзья и партнёры.

Мария Суворовская: - Какой турецкий бизнес проявил особый интерес к российскому рынку?

- Турецкий бизнес давно работает в России и вполне комфортно здесь себя чувствует во всех областях. В первую очередь, строительная сфера и инвестиции в сельское хозяйство. Инвестировать в наше сельское хозяйство для них означает быть вне зоны риска различных ограничений. У нас есть все природные возможности для этого.

Мария Суворовская: - Какие логистические проблемы существуют на сегодняшний день между Россией и Турцией? В частности, в этом транспортном коридоре.

- Поставки товаров по направлению Север-Юг в основном осуществляются из Турции. Это преимущественно сельхозпродукция и стройматериалы. У турков часто возникают трудности с проездом их автотранспорта по территории России.

Вадим Винокуров: - Насколько я понимаю, основной поток Турции идёт через Новороссийский порт, а далее уже российским транспортом развозится по территории страны…

- Бывает, груз везут автомобильным транспортом вокруг Чёрного моря, через Грузинскую дорогу. Поток большой. Турки, конечно, всё время просят увеличить квоту. Наша позиция такова, что наши перевозчики тоже должны работать и иметь квоты. На мой взгляд, не хватает активности наших логистических предприятий. Но это должно естественным путём выровнять ситуацию. Очень многое сделано в последнее время нашими таможенниками и логистами для упрощения сотрудничества.

Вадим Винокуров: - Продолжая вопрос Марии, коридор Азербайджана из Турции реален или нет? Это же тогда чисто автомобильный транспорт, здесь не будет морских перевозок. Или он не действует?

- Там сейчас идёт небольшой поток. На мой взгляд, чем больше вариантов, тем лучше, в том числе российским потребителям. Логистические компании ищут более дешёвые пути.

Вадим Винокуров: - А турецкие компании интересуются этим направлением? Ведь порт в Новороссийске небольшой и не предназначен для мощного грузопотока. Поэтому когда будет построен мост, может быть, оживёт Крым? Именно такая магистраль, как Север-Юг, которая проходит по территории Азербайджана, могла бы стать достойной альтернативой морской доставке.

- Абсолютно согласен. Турецкий бизнес достаточно интегрирован в Азербайджане. Более того, на юге сейчас активно развиваются торговые отношения и с кавказскими республиками. Развивается производство, увеличиваются поставки сельхозпродукции и стройматериалов, растут объёмы строительства.

Мария Суворовская: - Ахмет Магомедович, чтобы резюмировать: какие отрасли всё-таки необходимо поднимать и развивать в деловых отношениях России и Турции, которые пока ещё не сильно освоены, где есть потенциал?

- Всё-таки сельское хозяйство – наиболее перспективная сфера. Особенно сейчас, когда появились квалифицированные частные предприниматели. Уже созданы и успешно работают совместные сельскохозяйственные проекты.

Вадим Винокуров:- Недавно мы побывали на мясокомбинате – предприятии, созданном турками в Домодедовском районе Подмосковья. Очень интересная организация с отлаженной технологией. Во главе - турецкий предприниматель. В управлении тоже турки. По их словам, у них гигантский рынок сбыта. Более того, на них стали выходить китайские предприниматели, потому что доверяют продукции, производимой здесь. Они даже теряются в просторах развития предприятия. Что думаете по этому поводу?

- На мой взгляд, турки как никто другой легко ассимилируются в России. Их принимают за своих, в том числе и благодаря туризму. Они здесь прекрасно осваиваются. Я знаю, что и на Камчатке работают, и на Кавказе, и в Калининграде – во всех уголках России. Более того, турецким предпринимателям порой легче решить свои проблемы в России, чем российским предпринимателям. Это происходит потому, что в помощь турецким предпринимателям созданы условия: Российско-Турецкий деловой совет, посольство Турции в Москве, межправительственные встречи, возможности обсуждения проблем бизнеса на самом высоком уровне. Они хорошо осваиваются, находят общий язык с населением. Я считаю, что взаимный интерес есть, и он сохранится – это залог стабильности и развития отношений России и Турции.

ORIENTATION NORTH-SOUTH

A long-awaited thaw in the relationship between Russia and Turkey has come. What are the prospects for the development of Russian-Turkish relations? The Chairman of the Russian-Turkish Business Council Ahmet Magomedovich Palankoev speaks on this topic.

Maria Suvorovskaya: – We observe a warming in the political and economic aspects in the relations between Russia and Turkey. Can you tell us about the activities of the Russian-Turkish Business Council and the prospects for the development of these countries?

– Our council works under the auspices of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation and it is called upon to help Russian entrepreneurs work in Turkey, and Turkish entrepreneurs to work in Russia. We help with such instruments as forums, conferences, meetings and with our current daily work too. We conduct consultations, help get approval from government agencies and find partners through B2B meetings. At least once a year we hold a joint meeting in turn in Russia, then in Turkey.

The prospect of Russia-Turkey relations exists and it was even in the most difficult times. This also applies to business cooperation between countries. Our economies complement each other, they are not competing. Russian products are in demand in Turkey, and vice versa, many Turkish services and goods are needed in Russia.

Maria Suvorovskaya: – The development of relations between Russia and Turkey in the energy complex is one of the main areas of cooperation. What projects does your Business Council lead in this area?

– Russia and Turkey jointly implement state energy projects: the construction of the Akkuyu nuclear power plant and the gas pipeline, the supply of gas and oil. As a social structure, we provide communications, create information support and resolve related issues. Our main task is to work with private business, to assist in the implementation of plans, including in the energy sector.

Vadim Vinokurov: – When the commodity turnover between the countries is large, their economies are intertwined. Close business cooperation usually keeps politicians from abrupt movements. But in recent years this situation has begun to change in the world. It seems that politics has come to the fore, and the economic component has ceased to be a deterrent from emotional attacks. What do you think, what is the dynamics now?

– No one is immune from a political collapse, they can occur in every country. However, economic interests sooner or later start to prevail and equalize the situation. During the crisis between our countries the entrepreneurs of Turkey suffered greatly. In general, the deterioration of economic ties played a significant role in the gradual establishment of political relations. An understanding of the need to resolve the situation has come. Tourism is very important for the Turkish side, Turkish resorts have suffered losses without Russian tourists – about $4-5 billion. Related businesses also bore losses: restaurants, service, logistics, transportation, related products.

Maria Suvorovskaya: – Big-league politics plays a huge role in the development of relations. And yet, what is the mission of the economic diplomacy implemented by the Russian-Turkish Business Council?

– On the one hand, the Business Council does not have significant economic and political levers. On the other hand, we have the opportunity to signal to the government, the public and business communities about the sentiments of the opposite party. We participate in the Coordination Council and the mixed intergovernmental commission, we are making our own adjustments and proposals. Our opinion is listened to and treated with respect.

Of course, it is impossible to abolish the duty on goods and simplify the visa regime at the request of Turkish businessmen. We must take into account the interests of our agricultural producers and do not forget about security. During the recent crisis in relations with Turkey many investors have invested money in our agriculture. And today the situation is changing

again. At the same time – it is an incentive for our agricultural products to be competitive with open borders.

Our mission is to promote the development of business relations between Russia and Turkey. Common interests always generate friendship and cooperation. Ordinary people do not succumb to political provocations, they understand that we are neighbors, friends and partners.

Maria Suvorovskaya: – Which Turkish business showed a special interest in the Russian market?

– Turkish business has been working in Russia quite comfortably in all areas for a long time. First of all, this is the construction sphere and investments in agriculture. Investing in our agriculture for them means being out of the risk zone of various restrictions. We have all the natural opportunities for this.

Maria Suvorovskaya: – What are the logistical problems between Russia and Turkey today? In particular, in this transport corridor.

– Supplies of goods in the direction of North-South are mainly carried out from Turkey. This is mainly agricultural products and construction materials. The Turks often have difficulties with the passage of their vehicles on the territory of Russia.

Vadim Vinokurov: – As far as I understand, the main stream of Turkey goes through the port of Novorossiysk, and then it is transported through the territory of the country by Russian transport.

– Sometimes, the cargo is transported by road around the Black Sea, via the Georgian road. The flow is big. Of course, the Turks always ask to increase the quota. Our position is that our carriers must also work and have quotas. In my opinion, there is not enough activity of our logistics enterprises. But this should naturally equalize the situation. Much has been done recently by our customs officers and logisticians to simplify cooperation.

Vadim Vinokurov: – Continuing the question of Maria, is the corridor of Azerbaijan from Turkey real or not? It is then a purely road transport, there will be no shipping? Or it does not work?

– There is a small flow now. In my opinion, the more options, the better, including for Russian consumers. Logistics companies are looking for cheaper ways.

Vadim Vinokurov: – And are Turkish companies interested in this direction? We know that the port in Novorossiysk is small and is not designed for serious cargo traffic. So when the bridge will be built, maybe Crimea will revive? It is such a highway as the North-South, which passes through the territory of Azerbaijan, that could become a worthy alternative to sea shipping.

– I absolutely agree with you. Turkish business is sufficiently integrated in Azerbaijan. Moreover, trade relations with the Caucasian republics are also actively developing in the south. Production is developing, supplies of agricultural products and construction materials are increasing, and construction volumes are growing.

Maria Suvorovskaya: – Mr Palankoev, to summarize, which industries still need to be raised and developed in business relations between Russia and Turkey, which have not been developed yet, where is the potential?

– All the same, agriculture is the most promising sphere. Especially now, when qualified private entrepreneurs appeared. Joint agricultural projects have already been established and are working successfully.

Vadim Vinokurov: – Recently, we have visited a meat-packing plant – an enterprise created by Turks in the Domodedovo district of the Moscow region. It is a very interesting organization with well-established technology. The head is a Turkish businessman. There are Turks in management too. According to them, they have a huge sales market. Moreover, they were contacted by Chinese entrepreneurs, because they trust the products manufactured here. They are even lost in the development of the enterprise. What do you think about this?

– In my opinion, Turks like no one else are easily assimilated in Russia. They are mistaken for local residents, including thanks to tourism. They find feet here very well. I know that they are working in Kamchatka, in the Caucasus and in Kaliningrad – in all corners of Russia. Moreover, it is sometimes easier for Turkish entrepreneurs to solve their problems in Russia than to Russian entrepreneurs. This happens because, in order to help Turkish entrepreneurs, some conditions are created: the Russian-Turkish Business Council, the Turkish Embassy in Moscow, intergovernmental meetings, the possibility of discussing business problems at the highest level. They assimilate well, they find a common language with the population. I believe that there is mutual interest and it will remain – it is the guarantee of stability and development of relations between Russia and Turkey.

АРСЕН АЮПОВ:
«МЫ ГОТОВИМ СТАРТОВЫЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ НОВЫХ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ»

Для многих россиян Турция – это, прежде всего, место для прекрасного недорогого и комфортного отдыха. Но бизнес-отношения между нашими странами сферой туризма далеко не ограничиваются. Российско-турецкая рабочая группа при РСПП, совместно с Ассамблеей экспортеров Турции (TIM) при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации готовит проведение в Москве осенью 2018 года Российско-турецкого бизнес-форума «Новая эра российско-турецких деловых отношений». Наш собеседник - Председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП, Управляющий партнер RE Group Арсен Аюпов.

- В каких отраслях экономики сотрудничество между Российской Федерацией и Турецкой Республикой наиболее развито, какие ещё ждут своего часа?

- В первую очередь, это торговля. Двусторонний торговый оборот в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 35 процентов и достиг 22,2 млрд долларов.

Турецкие компании успешно работают в строительном секторе нашей страны. В России силами турецких строительных компаний реализовано более 2000 проектов. Совокупный объем строительных подрядов турецких компаний в РФ составил около 65 млрд долларов США.

Ещё одним аспектом двусторонних отношений является энергетика. В настоящее время ведется работа по строительству первой в Турции атомной электростанции «Аккую». Параллельно идет сооружение газопровода «Турецкий поток», в рамках которого предусматривается прокладка по дну Черного моря двух веток мощностью 15,75 миллиарда кубических метров каждая.

- Известно, что поссориться легко, а наладить отношения – трудно, но нашим странам, к счастью, удалось это сделать в довольно короткий период. Насколько, на ваш взгляд, велики потери от пусть и краткосрочного, но всё-таки имевшего место ухудшения отношений между Россией и Турцией? Какие шаги предпринимаются для того, чтобы не просто «наверстать упущенное», но и выйти на новый уровень?

- Потери, конечно, были ощутимыми для обеих сторон. В особенности это коснулось двусторонней торговли между Россией и Турцией.

Глядя на её сегодняшние объёмы, мы видим, что на самом высоком уровне они находились в 2008 году, достигнув около $ 38 миллиардов долларов. В то же время экспорт Турции в Россию достиг 6,5 млрд долларов, а российский экспорт в Турцию составил 31,3 миллиарда долларов. После этого из-за глобального кризиса 2009 года, снижения цены нефти, сокращения экономики России и имевшего место события 2015 года наша двусторонняя торговля столкнулась с большим падением. Наш объём двусторонней торговли сократился на 16,9 млрд долл. в 2016 году.

- В чём, на ваш взгляд, особенность и уникальность предстоящего российско-турецкого бизнес-форума? Кто является его организатором и кого из спикеров можно выделить?

- Уникальность предстоящего форума состоит в том, что такого уровня бизнес-форумов еще не было в истории двух стран. Не случайно мы назвали форум «Новая Эра российско-турецких деловых отношений».

Первое. Он будет особенным по количеству и качеству участников: это более 80 турецких компаний, представляющих такие направления, как автомобилестроение, судостроение, строительство, промышленность, инфраструктура, текстиль, агропромышленный комплекс. Из них около 15 представителей крупнейшего турецкого бизнеса; около 20 глав ассоциаций, представляющих основные отрасли экономики Турции, около 50 представителей среднего бизнеса.

Второе. Уникальный состав спикеров бизнес-завтрака, пленарного заседания и круглых столов. Среди приглашенных с турецкой стороны: заместитель министра экономики Турции г-н Фатих Метин, президент TIM г-н Мехмет Бюйюкекши, посол Турции в РФ г-н Хусеин Дириоз, представители турецкого бизнеса. Среди приглашенных спикеров с российской стороны: президент РСПП Александр Шохин, замминистра промышленности и торговли РФ Виктор Евтухов, представитель Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) Юрий Бабин, представители регионов и руководители крупного российского бизнеса.

Организаторами форума выступают компания RE Group, РСПП, в лице российско-турецкой рабочей группы и Ассамблея турецких экспортеров (TIM). Форум проводится при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Торгпредства РФ в Турции и посольства Турции в России.

- Каких итогов вы ждёте от форума?

-В первую очередь мы ориентируемся на привлечение инвестиций в российские региональные проекты, создание новых совместных предприятий и сращивание сделок по экспорту/импорту. Мы не закладываем какую-либо конкретную сумму заключенных контрактов, поскольку довольно сложно предсказывать, о чем договорится бизнес. Наша основная задача создать для этого правильную платформу.

При этом, у нас уже заявлен анонс первого совместного проекта по созданию российско-турецкого B2B интернет-портала в рамках форума. Данный проект, в случае его реализации, способен существенно упорядочить торговлю между двумя странами. Как следствие, это позволит увеличить ее объем, за счет внедрения новых интернет технологий и упрощения порядка взаимодействия между российскими и турецкими предпринимателями.

Чем больше подобных совместных проектов родится в рамках нашего форума, тем более успешными будут итоги форума!

ARSEN AYUPOV:
«WE ARE PREPARING LAUNCH SITES FOR NEW JOINT PROJECTS»

For many Russians, Turkey is, first of all, a place for a wonderful inexpensive and comfortable holiday. But business relations between our countries are not limited to the sphere of tourism. The Russian-Turkish working group at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RSPP), together with the Turkish Exporters Assembly (TIM), with the support of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, is preparing a Russian-Turkish business forum the New Era of Russian-Turkish Business Relations in Moscow. Our interlocutor is the Chairman of the Russian-Turkish working group under the RSPP, Managing Partner of RE Group Arsen Ayupov.

– In which sectors of the economy is the cooperation between the Russian Federation and the Republic of Turkey the most developed, which are still waiting for their time?

– First of all, this is trade. The bilateral trade turnover in 2017 as compared with 2016 increased by 35 percent and reached $ 22.2 billion.

Turkish companies are successfully working in the construction sector of our country. In Russia, more than 2000 projects have been implemented by Turkish construction companies. The total amount of construction contracts of Turkish companies in Russia amounted to about $ 65 billion.

Another aspect of bilateral relations is energy. At present, the construction of the first nuclear power plant in Turkey Akkuyu is under way. In parallel, the construction of the Turkish Stream gas pipeline is in process, within which two lines of 15.75 billion cubic meters each are laid along the bottom of the Black Sea.

– It is known that it is easy to quarrel, but difficult to establish relations, but our countries, fortunately, managed to do this in a rather short period. How much, in your opinion, is the loss from the short-term, but still worsening relations between Russia and Turkey? What steps are being taken to not just «catch up», but also to reach a new level?

– Of course, the losses were tangible for both sides. In particular, it affected bilateral trade between Russia and Turkey.

Looking at its current volumes, we see that they were at the highest level in 2008, reaching about $ 38 billion. At the same time, Turkey's exports to Russia reached $ 6.5 billion, while Russian exports to Turkey totaled $ 31.3 billion. After this period of time, as the result of the global crisis of 2009, decline in the price of oil, reduction in the Russian economy and the events of 2015 between our countries, our bilateral trade has faced a big fall. The volume of bilateral trade declined by $ 16.9 billion in 2016.

– What, in your opinion, is the feature and uniqueness of the upcoming Russian-Turkish business forum? Who is its organizer and who of the speakers can be marked?

– The uniqueness of the upcoming forum is that in the history of the two countries there have never been business forums of this level. It is not by chance that we called the forum the New Era of Russian-Turkish Business Relations.

First, it will be special in terms of the number and quality of the participants: more than 80 Turkish companies representing such areas as automotive, shipbuilding, construction, industry, infrastructure, textiles and agro-industrial complex. About 15 of them are representatives of the largest Turkish business; about 20 heads of associations representing the main branches of the Turkish economy, about 50 representatives of medium-sized business.

Second, it is the unique composition of speakers of the business breakfast, plenary session and round tables. Among the guests from the Turkish side: Deputy Minister of Economy of Turkey, Mr Fatih Metin, President of TIM Mr Mehmet Büyükekşi, Turkish Ambassador to Russia Mr Hüseyin Dirioz, representatives of Turkish business. Among the invited speakers from the Russian side: the RSPP President Alexander Shokhin, Deputy Minister of Industry and Trade of the Russian Federation Viktor Yevtukhov, representative of the Russian Direct Investment Fund Yury Babin, representatives of regions and heads of large Russian business.

The organizers of the forum are the company RE Group, the RSPP, represented by the Russian-Turkish working group and the Turkish Exporters Assembly (TIM). The forum is held with the support of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, the Russian Trade Mission in Turkey and the Turkish Embassy in Russia.

– What results do you expect from the Forum?

-First of all, we focus on attracting investments in Russian regional projects, creating new joint ventures and merging export/import transactions. We do not expect any specific amount of contracts, as it is rather difficult to predict what the business will agree on. Our main task is to create the right platform for this.

At the same time, we have already announced the first joint project to create a Russian-Turkish B2B Internet portal within the framework of the forum. This project, if implemented, can significantly streamline the trade between the two countries. As a result, this will increase its volume, by introducing new Internet technologies and simplifying the order of interaction between Russian and Turkish entrepreneurs.

The more such joint projects are born within the framework of our forum, the more successful the results of the forum will be!

ЛЕТЯЩИЕ **ПО ВОЛНАМ**

Наряду с желанием летать человечество «с младых ногтей» преследовала мечта передвигаться «по воде, яко посуху». Не зря в различных религиях, начиная с древнейших, это умели боги - от Посейдона до Будды и Христа. Тогда люди могли об этом лишь мечтать: имевшиеся в их распоряжении суда были средством передвижения медленным, неповоротливым и крайне опасным. На хождения по морям-океанам уходили годы. А количество путешественников и рыбаков, поглощенных водной стихией, не поддается исчислению... Научно-технический прогресс последнего полувека и в эту область нашей жизни внёс разительные изменения. Интересно, что сказали бы аргонавты, услышь они, что по воде можно передвигаться со скоростью 130 и более километров в час? Наверное, приняли бы за сказку…

А вот корреспондент RBG пообщался с человеком, «делающим сказку былью». Это Александр Филиппов, генеральный директор ООО Скоростные катера «Мобиле Групп» (г. Санкт-Петербург).

- Александр Владимирович, ваша компания, ныне безусловный отечественный лидер по производству скоростных моторных лодок и катеров, начиналась когда-то с единственного корпуса, спроектированного группой энтузиастов. Расскажите историю создания фирмы «Скоростные катера МГ».

- Компанию основали в 2001 году Андрей Князев, Сергей Крекнин и я. С детства я не представлял свою жизнь без воды и всего, что с ней связано. Со школы конструировал модели моторных лодок и яхт. Управлять моторкой научился раньше, чем мотоциклом! Закономерным был и выбор вуза: в 1994 году я закончил Ленинградский кораблестроительный институт по специальности «инженер-гидромеханик». К моменту создания компании я имел опыт конструктора, бухгалтера, финансового директора, модельщика, формовщика, сборщика, руководителя производства. И этот опыт очень пригодился!

Мой соратник по идее Сергей Крекнин - судомоделист с большим стажем, неоднократный призёр всевозможных соревнований. Выпускник Ленинградского института инженеров водного транспорта, инженер-экономист, он к моменту возникновения фирмы поработал управленцем, модельщиком, сборщиком, электриком. Андрей Князев – конструктор.

Компанию «Скоростные катера МГ» мы создали, чтобы реализовать свои мечты, воплотить идеи, проектировать и строить катера и яхты высочайшего качества, с красивым дизайном, способные двигаться с высокой скоростью при любом состоянии моря, уверенно и надёжно.

Воплощая проекты, мы, как команда специалистов, получили задание разработать и изготовить лодку типа RIB. Разработали чертёж корпуса и концепцию внешнего облика. Большой объем работ потребовал новых рабочих рук, и наш маленький коллектив начал расширяться. Осенью 2001 года прошли успешные ходовые испытания первого прототипа. Вскоре началось серийное производство. В 2003 году прототип «Буревестника 530» во время гонок на приз журнала «Катера и Яхты» за 5 кругов обошёл ближайшего соперника на круг! Это была первая победа в длинном перечне наград, завоеванных на наших катерах. Первые серийные изделия были выпущены компанией в январе 2004 года. В этом же году наш катер впервые преодолел рубеж 100 км/ч. Примерно в это же время мы получили первый международный контракт - с финскими заказчиками.

После успешных выступлений в соревнованиях 2004 года корпус и палубу доработали, и проект, предназначенный для участия в литровом классе, прекрасно показал себя даже в двухлитровом. В дальнейшем в течение десятилетий команды-победители и призёры самых престижных соревнований мира в нашем классе выступали на корпусах, спроектированных и изготовленных в «Скоростных катерах». Если бы существовал какой-то «Кубок конструкторов» в этой категории, мы бы держали его у себя без перерывов!

На сегодняшний день мы единственная

в стране производственная компания, выпускающая катера и лодки для использования в личных целях и гоночную технику. Затем для дистрибьютора корпорации «ЯМАХА» нами был разработан сверхскоростной катер «Морской дракон», показавший скорость 119 км/ч, что был абсолютным рекордом для катеров этого класса.

В 2005-м для российского флота были изготовлены первые образцы «БЛ-680», положившие начало переходу нашего флота на современные малые плавсредства. Весной 2006-го было запущено серийное производство этой модели в рамках госзаказа.

- Это было только начало! А в каких областях сейчас применяются ваши лодки и катера?

- Они используются в структурах МЧС, ВМФ, ФСБ, пограничных войсках и прочих силовых структурах, а также рыбоохране, гидрографии, геологии, ну и в туризме, и в спорте, конечно. Более того, наши катера используют латвийская, эстонская полиция, они хорошо зарекомендовали себя в Польше, Швеции, Норвегии, Казахстане. Сейчас большой интерес к нашей продукции проявляют представители арабских стран. А в 2015 году открылось новое подразделение «Опытно-конструкторское производство», занимающееся выполнением технически сложных, экспериментальных проектов по индивидуальным заказам.

- А для каких климатических условий предназначены ваши катера и лодки? Есть какие-то ограничения?

- Материал, из которого изготовляются их корпуса, - полимизированный пластик, который, в отличие от металлов, нечувствителен к колебаниям температур. Наши изделия одинаково успешно эксплуатируются как на Крайнем Севере и Дальнем Востоке, так и на Каспии. Разница в оснащении таких катеров для разных регионов только в конструктивном применении систем кондиционирования и отопления.

- Как бы вы сформулировали свою главную задачу как конструкторов и производителей? Какой, прежде всего, должна быть ваша лодка?

- Безусловно, высокоскоростной, но при этом надёжной при любых скоростях, при любой волне, в самых экстремальных условиях. Например, в 2013 году мы представляли катер для отряда спецназа ФСБ. Наш катер «БЛ-860» хорошо показал себя в условиях зимнего Заполярья, во время восьмибалльного шторма, при ветре 21 м/сек. Спецназовцы говорили потом, что раньше вообще не могли представить, что при таких условиях можно выйти в море и благополучно вернуться, они были поражены возможностями новой техники.

- Благодаря чему ваша продукция столь конкурентоспособна?

- Благодаря смелости в воплощении конструкторских решений и многолетнему опыту, связанному с постоянным совершенствованием. Наши изделия, если хотите - плод упорной и целенаправленной многолетней «селекционной работы»- и в технической части, и в дизайне. Используя опыт, приобретенный в гонках, нам удалось добиться сбалансированных характеристик наших изделий, удачной взаимосвязи параметров всего корпуса и правильно установленных двигателей. Ну и, конечно, мы гордимся своей революционной разработкой - поперечным реданом корпуса, позволяющим сохранять устойчивость и управляемость на самых высоких скоростях.

- Помимо выпуска уже известных потребителю моделей над чем сейчас работаете?

- Разрабатываем новую лодку. В прошлом году провели её ходовые испытания, на которых получили скорость 107 км/ч, отменную для лодок подобного предназначения. Новое изделие может быть использовано не только в рыбоохране, например, но и в туризме. Знаете, загружаешь группу человек из пятнадцати и – с брызгами, с визгом, с прыжками с волны на волну, под сто километров в час! Или вот недавно создали 11-метровый катер новый по заказу охранных структур атомных станций. Заказчики были в восторге: по сравнению с теми катерами, что они использовали до сих пор, - небо и земля! И мы были довольны, что смогли предложить им изделие с отличными характеристиками.

- А какую максимальную скорость развивают ваши «бегущие по волнам»?

- Скорее уже «летящие»! Если не говорить о чисто спортивных катерах, стоящих особняком, то - порядка 130 км/ч. А спортивные катера показывают около 140. Но это, конечно, не предел!

FLYING **ON THE WAVES**

Along with the desire to fly, humanity «from the tender nail» pursued the dream of moving «on the water, as if dry.» It is not for nothing in different religions, starting from the oldest ones, it was done by the gods – from Poseidon to Buddha and Christ. Then people could only dream about it: the ships at their disposal were slow means of transportation, clumsy and extremely dangerous. Walking on seas and oceans took years. And the number of travelers and fishermen lost in the water is not quantifiable... Scientific and technological progress of the last half century has made dramatic changes in this area of our life. I wonder what the Argonauts would say if they heard that one can travel around the water at a speed of 130 km/h or more. Probably, they would consider it a fairy tale...

But the correspondent of RBG talked with a man who «makes a fairy tale happen.» This is Alexander Filippov, CEO of Skorostnyye Katera Mobile Group LLC (St. Petersburg).

– Mr Filippov, your company is a leader in domestic production of high-speed motorboats and cutters, but once its story began with a single hull, designed by a group of enthusiasts. Tell us the story of the establishment of the company Skorostnyye Katera MG.

– The company was founded in 2001 by Andrey Knyazev, Sergey Kreknin and me. Since my childhood, I could not imagine my life without water and everything connected with it. In school days I designed models of motorboats and yachts. I learned to manage a motorboat before drive a bike! The choice of a university was also logical: in 1994 I graduated from the Leningrad Shipbuilding Institute with a degree in hydraulic engineering. By the time the company was created, I had already got the experience of a designer, accountant, financial director, modeler, moulder, assembler, production manager. And this experience was very useful!

My companion Sergey Kreknin is a ship modeler with great experience, a multiple winner of various competitions. A graduate of the Leningrad Institute of Water Transport Engineers, an engineer-economist, before the company's creation he had worked as a manager, modeler, assembler, electrician. Andrey Knyazev is a constructor.

The company Skorostnyye Katera MG was created to realize our dreams, ideas, design and build boats of the highest quality, with beautiful design, capable of moving at high speed in any state of the sea confidently and reliably.

Implementing projects, we, as a team of specialists, received the task to develop and produce a boat of the RIB type. We developed a hull drawing and a concept of its appearance. A large amount of work required

new people, and our small team began to expand. In the fall of 2001, the first prototype was tested successfully. Soon mass production began. In 2003, the prototype of «Burevestnik 530» during the 5 lap races for the prize of the magazine Boats and Yachts had a lead of a circle! This was the first victory in the long list of awards won on our boats. The first serial products were produced by the company in January 2004. In the same year our boat for the first time broke the 100 km/h limit. Around the same time, we received the first international contract from Finnish customers.

After successful performance in the competitions of 2004, the hull and deck were improved, and the project, intended for participation in a liter class, showed itself perfectly even in a two-liter. And in the future, for decades, the teams-winners and prize-winners of the most prestigious world competitions in our class performed on the hulls designed and manufactured by our company. If there was a «Constructors' Cup» in this category, we would keep it without interruption!

Today, we are the only manufacturing company in the country that produces cutters and boats for personal use and racing equipment. Then for the distributor of the corporation Yamaha we developed a super-fast cutter «Sea dragon», which showed a speed of 119 km/h, which was an absolute record for the boats of this class.

In 2005, the first «BL-680» models were produced for the Russian Navy, which marked the beginning of the transition of our fleet to modern small boats. In the spring of 2006, serial production of this model was launched in the framework of state orders.

– It was just the beginning! And in which areas do your boats and cutters operate now?

– They are used in the Ministry of Emergency Situations, Navy, FSB, border troops and other security agencies, as well as fish protection, hydrography, geology, tourism, and sport, of course. Moreover, our boats are used by Latvian, Estonian police, they have proven themselves in Poland, Sweden, Norway, Kazakhstan. Representatives of Arab countries are showing great interest in our products. And in 2015, a new division Experimental Design and Production, was opened, which is now engaged in the implementation of technically complex, experimental projects for individual orders.

– And for what climatic conditions are your cutters and boats designed? Are there any restrictions?

– The material from which their bodies are made is polymeric plastic, which, unlike metals, is insensitive to temperature fluctuations. Our products are equally successfully used both in

the Far North and the Far East, and in the Caspian Sea. The difference in equipping such boats for different regions is only in the constructive use of air conditioning and heating systems.

– How would you define your main task as designers and manufacturers? What, first of all, should be your boat?

– Certainly, it should be high-speed, but at the same time – reliable at any speeds, at any wave, under the most extreme conditions. For example, in 2013 we represented a boat for the Special Forces of the FSB. Our boat «BL-860» performed well in the winter of the Arctic, during the eight-point storm, with wind 21 m/sec. The Special Forces said later that they could not even imagine that under such conditions it would be possible to go out into the sea and return safely, they were amazed by the performance of the new equipment.

– What makes your products so competitive?

– Thanks to the courage in the embodiment of design decisions and many years of experience associated with continuous improvement. Our products are the result of a persistent and purposeful long-term «selection work» – both in the technical part and in design. Using the experience gained in races, we managed to achieve balanced characteristics of our products, successful interrelation of the parameters of the whole hull and correctly installed engines. And, of course, we are proud of our revolutionary development – the transverse version of the hull redan, which allows maintaining stability and control at the highest speeds.

– In addition to the release of models already known to the consumer, what are you working on now?

– We are developing a new boat. In the past year, we conducted its sea trials, which showed a speed of 107 km/h, excellent for boats of similar designation. A new product can be used not only in fish protection, for example, but also in tourism. You know, you can upload a group of fifteen people, and give a ride with splashes, shrieking, jumping from wave to wave at a speed of 107 km/h! Or, just recently, we have created a new 11-meter boat for the security service of nuclear power plants. Customers were delighted: there was a whale of a difference between the boats that they used so far and the new one! And we were pleased that we had managed to offer them a product with excellent characteristics.

– And what is the maximum speed of your «running on the waves»?

– Rather, already «flying»! If we do not talk about purely sports boats, standing alone, then it is about 130 km/h. And sports boats show about 140. But this, of course, is not the limit!

«DEGA-НОГИНСК» – ЛИДЕР СРЕДИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Сегодня для открытия нового серьезного производства необязательно тратить длительное время на поиск необходимой территории, годами заниматься отлаживанием инфраструктуры, обеспечением ее электроэнергией, не надо даже глубоко погружаться в административно-правовое управление понравившегося участка земли – за вас это все сделают новые индустриальные площадки. Речь идет об индустриальном парке «DEGA-Ногинск», а если быть точнее, единственном негосударственном индустриальном парке в Московской области, обладающим такими размерами, масштабом и представленными резидентами!

Один из крупнейших индустриальных парков Подмосковья в частности и страны вцелом «DEGA-Ногинск» в этом году отметил свое 11-летие. Парк располагается на территории 256 гектар, в настоящий момент в нем функционирует более 35 производственных компаний, в том числе Oriflame, Meffert, Bayer, RotoFrank; ретейл-парк в составе LeroyMerlin, O'key и Norauto. Общее количество созданных рабочих мест свыше 6 000, а объем привлеченных инвестиций на сегодняшний день составляет более 1,4 млрд. евро.

В самом сердце индустриального парка находится специальный кластер «АЛЛЕГРА» с промышленными площадками для размещения предприятий малого бизнеса в Московской области – это новый проект DEGAGROUP. Для небольших и средних предприятий «АЛЛЕГРА» предлагает производственно-офисные помещения различной площади и назначения. В индустриальном кластере «АЛЛЕГРА» имеются абсолютно все инженерные коммуникации, безлимитное подключение электроэнергии, развитая инфраструктура и отличная логистика, даже возможно обустройство дебаркадера для приема грузовых автомобилей. Производственные помещения промышленного парка могут быть оборудованы с учетом профиля предприятия-клиента, и «АЛЛЕГРА» гарантирует полную адаптацию производственных помещений под нужды резидентов. Офисные помещения также оптимально конфигурируются по количеству персонала. Территория имеет ограждение и круглосуточную охрану. Главной особенностью являются привлекательные, доступные цены, возможна аренда земельных участков с производственными помещениями и финансовый лизинг.

Кроме того, на территории индустриального парка «DEGA-Ногинск» регулярно вводятся в эксплуатацию новые объекты. Недавним резидентом парка стала сербская компания «Фармалакт», которая до конца года планирует открыть в Ногинском индустриальном парке завод по производству детских сухих молочных смесей, чая и печенья. Также в Ногинск пришла компания Scania Servis– крупнейший официальный дилер шведского автомобилестроительного концерна Scania CV AB в России. Компания входит в тройку крупнейших мировых производителей тяжелого грузового транспорта.

Все чаще в сторону Подмосковья смотрят инвесторы из Германии, Австрии, Южной Кореи, Китая и Японии. В частности, известная немецкая компания Wilo – мировой производитель насосного оборудования для систем отопления, вентиляции, кондиционирования – недавно открыла новое производство в России, в индустриальном парке «DEGA-Ногинск». Это значимое событие для России в целом и Подмосковья в частности – очень ощутимая немецкая инвестиция за последние 5 лет. На территории площадью 5,5 Га размещено производство (8,5 тыс. кв. м), логистический центр (7 тыс. кв. м), административно-офисное здание (6,11 тыс. кв. м). Кроме этого, на заводе будут созданы: крупнейший в Европе испытательный центр для тестирования насосов с глубиной бассейна до 12 м, учебный центр для российских проектировщиков и инженеров, сервисный центр для обслуживания водоканалов, теплоэнергостанция, предприятий коммунально-бытового хозяйства.

Кроме того, индустриальный парк «DEGA-Ногинск» вошел в тройку лидеров индустриальных площадок региона по версии аналитического центра «Эксперт» (рейтинг индустриальных парков и особых экономических зон был опубликован в номере 27 (1036) журнала «Эксперт» от 3 июля 2017 года). В рейтинге приняли участие 76 действующих индустриальных парков и ОЭЗ промышленного типа из разных регионов России, соответствующих Национальному стандарту (по оценке Ассоциации индустриальных парков), с участком не менее 40 га для гринфилд-проектов и не менее 50 тыс. кв. м для барунфилд-проектов. По результатам рейтинга местоположение парка «DEGA-Ногинск» признано наиболее благоприятным (4, 12 балла) среди промышленных площадок региона, принявших участие в исследовании.

Анна Букринская,
заместитель генерального директора по стратегическому развитию сети индустриальных парков Dega Development

DEGA-NOGINSK – THE LEADER AMONG INDUSTRIAL PARKS OF THE MOSCOW REGION

Today, it is not necessary to spend a lot of time searching for the needed territory, working out the infrastructure for years, providing it with electricity, you do not even have to go deep into the administrative and legal management of the site you like – it will be done by new industrial sites. We are talking about the industrial park DEGA-Noginsk, or to be more precise, the only non-governmental industrial park in the Moscow region, which has such size, scale and residents!

One of the largest industrial parks of the Moscow region in particular and of the country as a whole DEGA-Noginsk this year celebrated its 11th anniversary. The park is located on the territory of 256 hectares, currently it has more than 35 production companies, including Oriflame, Meffert, Bayer, Roto Frank; a retail park consists of Leroy Merlin, O'key and Norauto. The total number of created jobs is over 6,000, and the volume of attracted investments to date is more than 1.4 billion euros.

In the heart of the industrial park there is a special cluster ALLEGRA with industrial sites for placing small businesses in the Moscow region – this is a new project of DEGA GROUP. ALLEGRA offers production and office premises of various sizes and purposes for small and medium-sized enterprises. The industrial cluster ALLEGRA has absolutely all engineering communications, unlimited connection to electricity, developed infrastructure and excellent logistics, it is even possible to equip a loading dock for reception of trucks. Industrial premises of the park can be equipped taking into account the activity of the client's enterprise, and ALLEGRA guarantees full adaptation of production facilities to the needs of residents. Office space can be also optimally configured basing on the number of employees. The territory has a fence and round the clock security. The main feature is attractive, affordable prices, it is possible to lease land with production facilities and financial leasing.

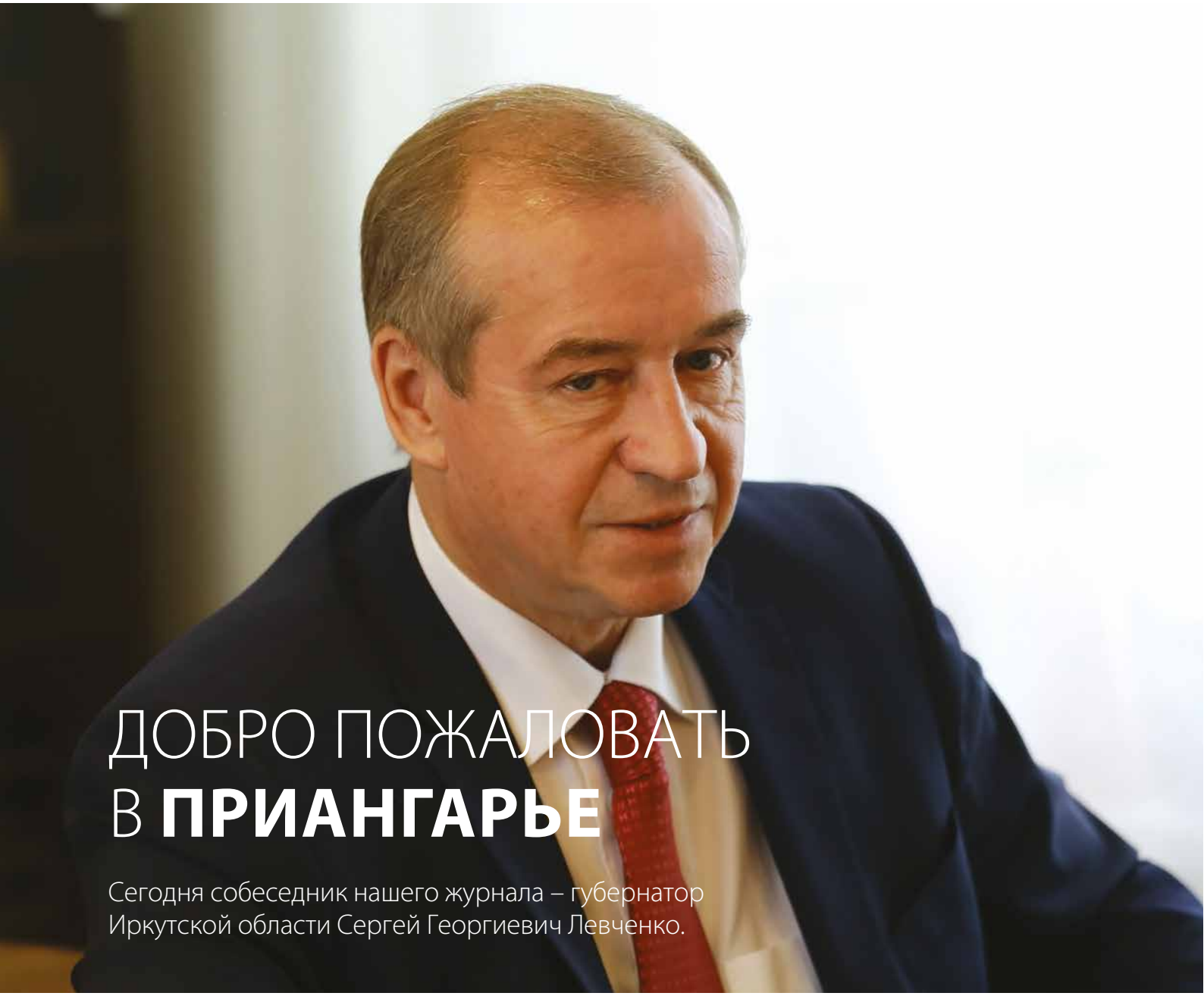
In addition, new facilities are regularly commissioned in the territory of the industrial park DEGA-Noginsk. Recently the Serbian company Pharmalact, which plans to open a factory for the production of children's dry milk formulas, tea and biscuits by the end of the year in Noginsk industrial park, has become a resident of the park. Also the company Scania Servis – the largest official dealer of the Swedish automotive concern Scania CV AB in Russia came in Noginsk. The company is one of the three largest world producers of heavy trucks.

Investors from Germany, Austria, South Korea, China and Japan are increasingly looking to the Moscow region. In particular, the well-known German company Wilo, a world-wide manufacturer of pumping equipment for heating, ventilation and air-conditioning systems, has recently opened a new production facility in Russia, in the industrial park DEGA-

Noginsk. This is a significant event for Russia in general and the Moscow region in particular – a very considerable German investment in the last 5 years. The territory of 5.5 hectares includes production (8.5 thousand sq. m.), a logistics center (7 thousand sq. m.) and an office building (6.11 thousand sq. m.). In addition, the plant will involve the Europe's largest center for testing pumps with a pool of up to 12 m depth, a training center for Russian designers and engineers, a center for servicing water utilities, a heat and power station and utilities.

Moreover, according to the analytical center Expert (the rating of industrial parks and special economic zones was published in issue 27 (1036) of the magazine Expert from July 3, 2017), the industrial park DEGA-Noginsk ranked among the top three industrial sites of the region. The rating included 76 active industrial parks and SEZs of industrial-type from different regions of Russia, which correspond to the National Standard (by estimate of the Association of Industrial Parks), with a territory of at least 40 hectares for greenfield projects and at least 50,000 square meters for brownfield projects. According to the rating results, the location of the park DEGA-Noginsk was recognized as the most favorable (4,12 points) among the industrial sites of the region that took part in the study.

Anna Bukrinskaya,
Deputy General Director
for the strategic development of the
industrial park network
Dega Development



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В **ПРИАНГАРЬЕ**

Сегодня собеседник нашего журнала – губернатор Иркутской области Сергей Георгиевич Левченко.

- Приангарье сохраняет лидирующие позиции в лесопромышленном комплексе страны, энергетике, производстве алюминия, полимеров, нефтепродуктов, добыче золота, обладает значительными запасами минеральных, гидроэнергетических и лесных ресурсов… Лес, Байкал, нефть… Чем еще примечателен ваш край?

- Иркутская область входит в число регионов с большим ресурсным, экономическим потенциалом. В последние годы ведущую роль в нашей экономике заняла нефтедобывающая отрасль. Также активно развивается фармацевтика, планируется реализация проекта инновационного производства онкологических препаратов, включающего полный цикл создания лекарственных средств - от разработки технологий и производства фармацевтических субстанций до изготовления и реализации готовых лекарственных средств.

В перспективе предстоит создание новых отраслей промышленности – газохимии и нефтегазохимии на базе имеющихся производственных площадок при условии строительства газопровода «Ковыкта – Саянск – Иркутск». На среднесрочную перспективу запланирована реализация масштабных проектов освоения запасов газа Ярактинского и Марковского нефтегазоконденсатных месторождений, промышленной разработки Зашихинского редкометального месторождения.

Реализуется инвестиционная программа развития производственно-технической базы Иркутского авиационный завода - филиала ПАО «Корпорация «Иркут».

Одним из перспективных направлений развития золотодобычи в Иркутской области является освоение крупнейшего в России месторождения рудного золота Сухой Лог. Реализации проекта может привести к увеличению объема добычи золота в Иркутской области в 2-4 раза, что позволит укрепить лидирующие позиции России на мировом рынке производства золота.

– Что делается для повышения инвестиционной привлекательности региона? Каковы перспективы и приоритетные проекты развития Приангарья? На какие отрасли вы ставите акцент?

- В регионе сформированы основные элементы системы инвестиций: создана нормативно-правовая база в сфере инвестиционной деятельности, действует ряд компонентов инвестиционной и инновационной инфраструктуры, принята государственная программа в сфере инвестиций и инноваций, применяются меры государственной поддержки инвестиционной деятельности, расширяется их пе-

речень. Ключевым условием государственной поддержки является регистрация предприятий на территории Иркутской области в соответствии с действующим законодательством.

В настоящее время на территории региона реализуется порядка 120 инвестиционных проектов общей стоимостью более 800 млрд рублей. Основной объем инвестиций приходится на нефтегазовый комплекс, в том числе добычу, переработку и трубопроводный транспорт, а также проекты в сфере добычи и переработки полезных ископаемых, включая уголь, черную и цветную металлургию.

АО «Группа «Илим» реализуется новый инвестпроект, связанный с модернизацией производства. Сумма предполагаемых капитальных инвестиционных затрат составляет 53,2 млрд рублей.

Крупнейшим предприятием по производству лекарственных средств на территории Иркутской области является АО «Фармасинтез». В сентябре прошлого года АО «Фармасинтез» открыл новый цех малотоннажного производства в Иркутске. Во втором полугодии текущего года планируется запуск завода по производству активных фармацевтических субстанций в г. Братске.

В этом году планируется запуск производства тест-полосок для измерения уровня сахара в крови и сборки глюкометров по корейской технологии. Проект реализуется ООО «Медтехсервис». Мощность производства составит более 3 миллионов упаковок тест-полосок по 50 шт. и 500 тысяч глюкометров в год – это 10% текущего рынка Российской Федерации.

Привлечению инвестиций в регион мы придаем особое значение. Программы по развитию и привлечению инвесторов дали достойный результат: по итогам 2017 года объем инвестиций в основной капитал составил 257 миллиардов рублей, что почти на 9 миллиардов рублей больше уровня 2016 года. По объему инвестиций Приангарье занимает второе место после Красноярского края в Сибирском федеральном округе.

- В инвестиционной привлекательности любого региона немаловажную роль играет развитие работы в индустриальных парках и особых экономических зонах. В Иркутской области существуют подобные территории? Какова их специфика?

- Крупнейшим проектом является создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала». В 2017 году из областного бюджета было выделено финансирование в объеме 124,4 млн рублей. Эти средства будут направлены на создание сетей водопровода и бытовой канализации, достаточных для обеспечения потребностей действующих резидентов. Сейчас проводится конкурс на строительно-монтажные работы объектов инфраструктуры ОЭЗ. Ожидаемая дата начала строительно-монтажных работ – 1 мая 2018 года, окончание – 1 октября 2018 года.

– Как вы оцениваете основные итоги развития Иркутской области в 2017 году?

- По предварительной оценке, ВРП в 2017 году в сопоставимых ценах вырос и составил 103,4% (1 трлн 236,6 млрд рублей).

Рост объемов промышленного производства в 2017 году составил 102,9% к 2016 году, что обеспечено ростом добывающей и обрабатывающей промышленностей, а также ростом производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

Среди наиболее масштабных следует выделить ряд проектов по разработке и обустройству нефтегазоконденсатных месторождений в Усть-Кутском и Катангском районах, разработке Верхнеченского месторождения, созданию нового производства на месторождении «Вернинское», строительству золотоизвлекательной фабрики на месторождении «Верхний Угахан», а также инвестиционный проект Иркутского авиационного завода – филиала ПАО «Корпорация «Иркут»: выпуск российского ближнесреднемагистрального пассажирского самолета МС-21, первый полет которого состоялся 28 мая 2017 года.

Реализация данных проектов позволила создать около 1,5 тысячи рабочих мест.

- По результатам защиты объемов финансирования на 2018 год Иркутская область вошла в число восьми субъектов Российской Федерации, которым был увеличен размер субсидии из федерального бюджета на поддержку малого и среднего бизнеса. Какие шаги предпринимаются областью в этом направлении, и как развивается МСП в Иркутской области?

- В 2017 году была расширена система поддержки промышленности региона, впервые на конкурсной основе семи предприятиям региона были предоставлены субсидии на сумму почти 54 млн рублей для возмещения части затрат на реализацию инвестпроектов по модернизации и развитию промышленных предприятий, на техническое перевооружение и иные цели. В результате реализации данных инвестиционных проектов было создано 86 рабочих мест, привлечено 263 млн рублей внебюджетных инвестиций.

В марте 2017 года зарегистрирована некоммерческая организация «Фонд развития промышленности Иркутской области» (далее – РФРП), 14 апреля 2017 года подписано соглашение о взаимодействии с федеральным Фондом развития промышленности в процессе совместного финансирования проектов по программе «Проекты развития». РФРП стал первым региональным Фондом развития промышленности, созданным в Сибирском федеральном округе.

В 2018 году планируется продолжить реализацию мероприятий региональной программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства.

По результатам защиты объемов финансирования на 2018 год Иркутская область вошла в число восьми субъектов Российской Федерации, которым удалось увеличить размер субсидии федерального бюджета от предварительно распределенного лимита более чем на 32 процента, субсидия составила 63,5 млн рублей.

Общий объем финансирования за счет средств федерального и областного бюджетов на 2018 год в сфере предпринимательства составил 112,5 млн рублей.

- Иркутская область заняла второе место в рейтинге российских территорий высокого потенциала развития событийного туризма. Кто они – ваши гости? И почему существует такое мнение, что «меньше туристов – лучше Байкалу»?

- В прошлом году в регионе побывало порядка 1,6 млн туристов. Количество иностранных граждан, посетивших Иркутскую область, значительно увеличилось - на 34,5% по сравнению с предыдущим годом и составило 211 тысяч человек.

В Иркутскую область приезжают гости из Китая, Республики Корея, Германии, Монголии, Франции, США, Японии, Великобритании, Польши, Швейцарии.

Туристы посещают наш регион с разными целями: культурно-познавательными, лечебно-оздоровительными целями, осуществляют экологические туры, деловые поездки, частные визиты. Многие туристы приезжают не в первый раз.

Конечно, главное, что привлекает гостей в Иркутскую область, - озеро Байкал, древнейшее и самое глубокое озеро планеты, занесенное в список Всемирного природного наследия ЮНЕСКО.

Сохранение озера Байкал - одна из наших важнейших задач. Развитие туризма должно происходить организованно, в строгом соответствии экологическим нормам и требованиям к ведению хозяйственной деятельности на Байкальской природной территории. Нужно более равномерно распределять туристские потоки по территории и времени пребывания. Поэтому правительством Иркутской области разрабатываются правила туризма и отдыха в границах Центральной экологической зоны Байкальской природной территории с учетом мнений представителей профессионального туристского и научного сообществ.

- Иркутская область в этом году впервые вошла в список участников федеральной программы по обновлению сельскохозяйственной техники,

которую по поручению Правительства РФ осуществляет АО «Росагролизинг». Как сегодня и по каким направлениям развивается сельское хозяйство в регионе?

- Действительно, мы впервые вошли в список участников данной федеральной программы, согласно условиям которой отсрочка первого лизингового платежа составляет шесть месяцев, срок действия до 10 лет. Кроме того, для содействия обновлению машинно-тракторного парка в Иркутской области реализуются экономически значимые проекты с возмещением 50% от стоимости техники, на эти цели направлено 583 млн рублей. Возможно и приобретение техники в лизинг с предоставлением 40% компенсации затрат из средств областного бюджета.

В феврале 2018 года заключено соглашение о сотрудничестве между Министерством сельского хозяйства Иркутской области и ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» по обеспечению сельскохозяйственных товаропроизводителей комбайнами и тракторами с предоставлением дополнительной скидки в размере 5% и 10% на запасные части.

В 2017 году в Иркутской области на приобретение техники направлено 1850 млн рублей.

Что касается других направлений, то Министерству сельского хозяйства было поручено обеспечить стимулирование ввода в оборот заброшенных сельскохозяйственных земель не менее 25 тыс. га. Это поручение успешно реализовано в рамках предоставления субсидий на проведение культуртехнической мелиорации. В результате реализации этого вида поддержки в 2017 году в регионе введено 39 тыс. га неиспользованных земель. За пять лет планируется ввести в оборот 105 тыс. га.

Для Иркутской области остается актуальным обеспечение овощами собственного производства. Меры поддержки по этому направлению также увеличены в два раза. Увеличено и финансирование на предоставление грантов садоводческим, огородническим и дачным некоммерческим объединениям граждан.

С развитием производства сельхозпродукции планируется наращивание экспорта продовольственных товаров в страны Азиатско-Тихоокеанского региона и расширение географии поставок Иркутской области (Вьетнам, Северная Корея и Южная Корея).

По итогам 2017 года среди регионов Сибирского федерального округа по экспорту продовольствия и сырья Иркутская область занимает пятое место.

WELCOME TO THE **ANGARA REGION!**

Today, the interlocutor of our magazine is the governor of one of the most economically developed regions of Russia – the Irkutsk region – Sergey Georgievich Levchenko. The Angara region holds leading positions in the country's timber industry complex, power engineering, aluminum production, polymers, petroleum products, gold mining. It has significant reserves of mineral, hydropower and forest resources...

– Forest, Baikal, oil... What else is remarkable about your land?

– The Irkutsk region is one of the regions with a great resource and economic potential. In recent years, the oil industry has taken a leading role in our economy. Pharmaceuticals are also actively developing, the project of innovative production of oncological drugs is planned, including a full cycle of developing medicines – from development of technologies and production of pharmaceutical substances to manufacturing and sale of finished medicines.

In the long term it is necessary to create new branches of industry – chemical utilization of natural gas and petrochemical industry on the basis of available production sites, subject to the construction of the Kovykta-Sayansk-Irkutsk gas pipeline. In the medium term we plan to implement large-scale projects for the development of gas reserves in the Yarakta and Markovskoye oil and gas condensate fields and the industrial development of the Zashihinsky rare metal deposit.

The investment program for the development of the production and technical base of the Irkutsk Aviation Plant, a branch of Corporation Irkut JSC, is being implemented.

One of the most promising areas for the development of gold mining in the Irkutsk region is the exploration of the largest in Russia deposit of ore gold Sukhoi Log. The implementation of the project may lead to an increase in the volume of gold production in the Irkutsk region in 2-4 times, which will strengthen the leading positions of Russia in the world gold production market.

– What is being done to increase the investment attractiveness of the region? What are the prospects and priority projects for the development of the Angara region? Which industries do you focus on? Are these traditional industries that were formed during the Soviet era or are you trying to move in a broader direction?

– The basic elements of the investment system are formed in the region: a regulatory and legal framework has been established in the field of investment activity, a number of components of investment and innovation infrastructure have been implemented, a state program has been adopted in the field of investment and innovation, state support measures for investment activities are being implemented, and their list is expanding. A key condition for state support is the registration of enterprises in the territory of the Irkutsk region in accordance with the current legislation.

Currently, about 120 investment projects worth more than 800 billion rubles are being implemented in the region. The main volume of investments falls on the oil and gas complex, including extraction, processing and pipeline transport, as well as projects in mining and processing of minerals, including coal, ferrous and non-ferrous metallurgy.

Ilim Group JSC is implementing a new investment project related to the modernization of production. The amount of estimated capital investment costs is 53.2 billion rubles.

The largest pharmaceutical enterprise in the Irkutsk region is Pharmasyntez. Last September, Pharmasyntez JSC opened a new workshop for low-tonnage production in Irkutsk. It is planned to launch a plant for the production of active pharmaceutical substances in the city of Bratsk in the second half of this year.

This year it is planned to launch production of test strips for measuring blood sugar level and assembling glucometers by Korean technology. The project is being implemented by Medtehservice LLC. The production capacity will be more than 3 million packs of test strips of 50 pcs. and 500 thousand glucometers a year – this is 10% of the current market of the Russian Federation.

We attach special importance to attracting investments to the region. Programs to develop and attract investors gave a decent result: by the end of 2017, the volume of investments in fixed assets amounted to 257 billion rubles, which is almost 9 billion rubles more than in 2016. In terms of investment, the Angara region ranks second in the Siberian Federal District after the Krasnoyarsk region.

– An important role in the investment attractiveness of any region is played by the development of work in industrial parks and special economic zones. Are there similar territories in the Irkutsk region? And what is their specificity?

– The largest project is the creation of a special economic zone Gate of Baikal of tourism and recreation type. In 2017, a total of 124.4 million rubles was allocated from the regional budget. These funds will be used for the creation of water supply and domestic sewerage networks sufficient to meet the needs of existing residents. Now a tender for construction and installation of infrastructure facilities of the SEZ is being held. The expected date for the beginning of construction and installation works is May 1, 2018, and the end date is October 1, 2018.

– What are the main results of the development of the Irkutsk region in 2017?

– According to preliminary estimates, GRP in 2017 in comparable prices increased and amounted to 103.4% (1 trillion 236.6 billion rubles).

The growth in industrial production in 2017 amounted to 102.9% in comparison with 2016, which is provided by the growth of the extractive and processing industries, as well as the increase of production and distribution of electricity, gas and water.

Among the most ambitious projects are a number of projects for the development and arrangement of oil and gas condensate fields in the Ust-Kut and Katangsky regions, the development of the Verkhnechonskoye field, the creation of a new production facility at the Verninskoye deposit, the construction of a gold recovery plant at the Verkhny Ugakhan deposit, and the investment project of the Irkutsk Aviation Plant – branch of Corporation Irkut JSC: production of the Russian short-medium haul passenger aircraft MS-21, the first flight of which took place on May 28, 2017.

Implementation of these projects allowed creating about 1.5 thousand jobs.

– Based on the results of protection of funding for 2018, the Irkutsk region was included in the list of eight constituent entities of the Russian Federation and received increased subsidies from the federal budget to support small and medium-sized business. What steps are being taken by the region in this direction, and how do SMEs develop in the Irkutsk region?

– In 2017, the system of support of the region's industry was expanded, for the first time on a competitive basis seven enterprises of the region received subsidies worth almost 54 million rubles to compensate for a portion of the costs of implementing investment projects for the modernization and development of industrial enterprises, technical re-equipment and other purposes. As a result of the implementation of these investment projects, 86 new jobs were created and 263 million rubles of extra-budgetary investments were raised.

In March 2017, the non-commercial organization Industrial Development Fund of the Irkutsk region (hereinafter referred to as the IDFIR) was registered. On April 14, 2017, an agreement was signed on cooperation with the Federal Industrial Development Fund in the process of co-financing projects under the Development Projects program. The IDFIR became the first regional Industrial Development Fund established in the Siberian Federal District.

It is planned to continue implementing the activities of the regional program for the support and development of small and medium-sized business in 2018.

Based on the results of protection of funding for 2018, the Irkutsk region was among the eight regions of the Russian Federation, which managed to receive an increased federal budget subsidy from the pre-allocated limit by more than 32 percent, the subsidy amounted to 63.5 million rubles.

The total amount of financing from the federal and regional budgets for 2018 in the field of entrepreneurship amounted to 112.5 million rubles.

– The Irkutsk region took the second place in the rating of Russian regions of high potential for the development of event tourism. Who are your guests? And why is there such an opinion that «fewer tourists are better for Baikal»?

– Last year, the region was visited by about 1.6 million tourists. The number of foreign tourists who visited the Irkutsk region increased significantly – by 34.5 percent compared to the previous year and amounted to 211 thousand people.

Guests from China, Republic of Korea, Germany, Mongolia, France, USA, Japan, Great Britain, Poland, Switzerland come to the Irkutsk Region.

Tourists visit our region for different purposes: cultural and cognitive, therapeutic and recreational purposes, they carry out ecological tours, business trips, private visits. Many tourists visit us several times.

Of course, the main thing that attracts visitors to the Irkutsk region is Lake Baikal, the oldest and deepest lake on the planet, listed as a World Natural Heritage by UNESCO.

Conservation of Baikal is one of our most important tasks. The development of tourism should take place in an organized manner, in strict accordance with environmental standards and requirements for conducting economic activities in the Baikal natural territory. It is necessary to distribute tourist flows more evenly over the territory and time of stay. Therefore, the government of the Irkutsk region develops the rules for tourism and rest within the Central Ecological Zone of the Baikal Natural Territory, taking into account the opinions of representatives of the professional tourist and scientific communities.

– This year the Irkutsk region for the first time entered the list of participants of the federal program for the renewal of agricultural machinery, which is carried out by Rosagroleasing JSC on behalf of the government of the Russian Federation. How and in what areas is agriculture developing in the region today?

– Indeed, for the first time we entered the list of participants of this federal program, according to which the delay of the first lease payment is six months, the validity period is up to 10 years. In addition, economically significant projects to promote the renewal of the machine and tractor fleet in the Irkutsk region are being implemented with 50% of the cost of equipment recovered, 583 million rubles have been allocated for this purpose. It is also possible to lease equipment with 40% compensation of costs from the regional budget.

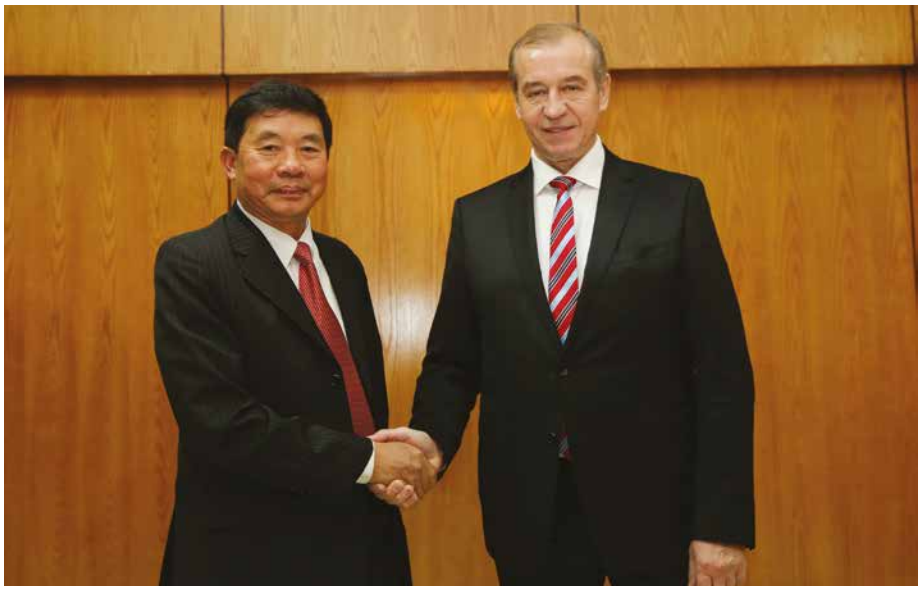
In February 2018, an agreement on cooperation between the Ministry of

Agriculture of the Irkutsk region and Rostselmash Combine Plant LLC was signed to provide agricultural producers with combines and tractors with an additional discount of 5% and 10% for spare parts.

In 2017, 1,850 million rubles were allocated for the purchase of equipment in the Irkutsk region.

As for other areas, the Ministry of Agriculture was instructed to provide incentives for the introduction in circulation of abandoned agricultural land of at least 25 thousand hectares. This assignment has been successfully implemented in the framework of granting subsidies for cultural and technical melioration. As a result of this type of support, in 2017, 39 thousand hectares of unused land were introduced in the region. In five years, 105 thousand hectares are planned to be put into circulation.

It remains urgent to provide the Irkutsk region with vegetables of its own production. Support measures in this direction have also been doubled. Funding for grants to horticultural, gardening and dacha non-profit associations of citizens was increased.



With the development of agricultural production, it is planned to increase the export of food products to the countries of the Asia-Pacific region and expand the geography of supplies of the Irkutsk region (Vietnam, North Korea and South Korea).

According to the results of 2017, the Irkutsk region ranks fifth among the regions of the Siberian Federal District for the export of food and raw materials.

ИПГ «ЭНЕРПРОМ»: К ОПЕРАТИВНОЙ РАБОТЕ ГОТОВЫ!

Инженерно-промышленная группа «Энерпром» (ИПГ) - это структурный холдинг, специализирующийся на проектировании, изготовлении, реализации и сервисе высококачественной продукции производственно-технического назначения: инжиниринговых систем силовой гидравлики, гидравлического инструмента, оборудования высокого давления. ИПГ «Энерпром» была основана в 2002 г. в г. Иркутске для проектирования, производства и сервиса гидравлического инструмента и оборудования высокого давления.

Продукция компаний «Энерпром» позволяет решить многие задачи, возникающие на промышленном предприятии, такие как:

Подъем, позиционирование и перемещение крупногабаритных и тяжеловесных конструкций, в т.ч. управляемый подъем и опускание; подъем при необходимости высокой точности, высокой скорости перемещения; натяжение арматуры в производстве преднапряженного железобетона.

Демонтаж деталей, посаженных с натягом; запрессовка/выпрессовка, правка, гибка деталей; отворачивание проблемных резьбовых соединений, затяжка резьбовых соединений с точным высоким крутящим моментом.

Организация участка по производству стальных канатных стропов, по производству РВД; опрессовка зажимов при монтаже линий электропередач, резка кабеля.

Извлечение обсадных колонн; обслуживание и ремонт подвижного состава железных дорог.

Аварийно-спасательные, строительные и ремонтные работы.

Производственные предприятия «Энерпром» представляют собой предприятия замкнутого цикла, которые оснащены необходимым металлообрабатывающим оборудованием и сформированы участки в составе механического цеха: токарный, фрезерный, шлифовальный, станков с ЧПУ, заготовительный; участок производства рукавов высокого давления, термический, гальванический, сварочный, слесарный, цех сборки и испытания.

16-летний опыт работы позволил нам принять участие в реализации крупных проектов федерального значения:

• Гидравлическое оборудование «Энерпром» для строительства мостового перехода на остров Русский через пролив Босфор Восточный, г. Владивосток.

• Установка УПТ-700 проталкивания труб в тоннельном переходе для транспортировки нефтепродуктов, Краснодарский край.

• Системы многоточечного раскружаливания каркасов крыш стадионов «Спартак» в г. Москве, «Рубин» в г. Казани и «Фишт» в г. Сочи.

• Система синхронного подъема и опускания объекта, республика Корея.

• Система синхронного подъема для монтажа корпуса реактора АЭС ВВЭР- 1000, г. Волгодонск.

• Установка для бестраншейной прокладки труб серии УПБТ «Горизонт» на объекте федерального значения «Трубопроводная система «Восточная Сибирь – Тихий океан» и др.

На сегодняшний день в состав ИПГ «Энерпром» входят следующие предприятия:

• ООО «Энерпром-ИрГидроМаш» - производственная площадка в г. Иркутске, ориентирующаяся на производстве статического гидравлического инструмента, оборудования для горнодобывающей, строительной отраслей, профессионального такелажного оборудования, оборудование для производства стропов.

• ООО «ТД ИрГидроМаш» - инжиниринговое предприятие, осуществляющее продажу оборудования производства ИПГ «Энерпром». В предприятие входят обособленные подразделения, находящиеся в г. Москве и г. Красноярске.

• ООО «Сервис Гидравлических Систем» - компания, специализирующаяся на выпуске гидравлических маслостанций, испытательных стендов, используя в своих разработках гидравлические компоненты таких мировых брендов, как BIERI, HAWE, YUKEN и др.

• ООО «Энерпром-Гидропривод» - предприятие, специализирующееся на производстве гидравлических рукавов высокого давления, официальный представитель компании Yokohama Rubber Co. в РФ и странах СНГ.

• ООО «ТД «Энерпром» - предприятие, специализирующееся на оборудовании для вагоноремонта и оборудовании для бестраншейной прокладки коммуникаций.

• ЗАО «Энерпром-Микуни» - совместное российско-японское предприятие создано ИПГ «Энерпром» и японской инжиниринговой фирмой «Микуни Кикай Когё». Сей-

час в российско-японскую группу «Энерпром-Микуни» также входит две торговых компании: ЗАО «МИКЭН» (г. Иркутск) и ЗАО «Энерпром-М» (г. Москва). Основная миссия группы - продвижение передовых японских технологий, инструментов и оборудования, инжиниринговых решений и проектов в развитие и модернизацию промышленных предприятий России.

Основные направления продукции ИПГ «Энерпром»:

1. Портальные гидравлические подъемники с механизмами поперечного перемещения предназначены для выполнения работ по транспортировке и монтажу с высокой степенью точности нестандартного крупногабаритного оборудования большой массы в ограниченном пространстве.

2. Стенды для для разборки/сборки и испытания гидроцилиндров технологического оборудования, мобильных машин и т.д. Виды работ, выполняемых с ремонтным

гидроцилиндром на стенде: сборка-разборка гильзы со штоком; демонтаж-монтаж гидравлическим гайковертом буксы гидроцилиндра; демонтаж-монтаж гидравлическим гайковертом гайки крепления поршня.

3. Системы для механического соединения арматуры встык методом опрессовки.

Гидравлические прессы «Энерпром» для стыковки стержневой арматуры муфтами позволяют производить соединения равнопрочные стержням арматурного проката. Муфтовые механические обжимные соединения «Энерпром» обеспечивают стык арматуры с прочностью на растяжение, превышающей фактическое усилие временного сопротивления соединяемого проката и с гарантией выносливости.

4. Оборудование для пост/преднапряжения железобетонных конструкций.

Домкраты-натяжители предназначены для натяжения пучков канатной арматуры, выполнены как гидродомкрат с полым штоком с гидравлическим возвратом. Продукция обеспечивает качественный рост объема монолитного строительства и производства сборных преднапряженных железобетонных конструкций вследствие применения высокопроизводительного комплектного оборудования.

5. Системы подъема карьерной техники.

Гидравлические комплексы КГПЭ «Энерпром» предназначены для подъема/опускания поворотной платформы карьерного экскаватора при проведении планового и экстренного ремонта в полевых условиях на месте производства горных работ. Подъем/опускание поворотной платформы экскаватора обеспечивается одновременной работой гидравлических домкратных стоек.

6. Оборудование для производства такелажа (строп).

Прессы гидравлические для заделки концов канатных стропов предназначены для заделки концов канатных стропов опрессовкой втулкой из алюминиевого сплава и обеспечивают геометрию опрессованной втулки с гарантированным удалением облоя вследствие жесткой конструкции, требуемого нормативного усилия и точного позиционирования матриц.

7. Гидравлические скобы, клепальные.

Различные варианты гидроскоб охватывают практически все виды клепальных работ, выполняемых при ремонте и производстве подвижного состава железных дорог; для сборочных и ремонтных работ в автомобильной промышленности; для общепромышленных целей.

8. Выпрессовщики пальцев и втулок гидравлические.

Применение выпрессовщиков «Энерпром» позволяет сократить простой гусеничной техники, связанный с полной заменой гусеничной цепи, максимально уменьшить затраты на ремонт, значительно сократить трудоемкость ремонта без механического повреждения узлов и деталей. Выпрессовщик может быть использован в качестве пресса для запрессовки, выпрессовки деталей в соединениях с натягом.

9. Гидравлическое оборудование «Энерпром» для испытания грунтов сваями статическими вдавливающими, выдергивающими или горизонтальными нагрузками: домкратный модуль для нагружения сваи, специальная насосная станция, комплект рукавов высокого давления с быстроразъемными соединениями. Предлагаемое гидравлическое оборудование предназначено для применения в составе установок для полевых испытаний грунтов сваями по ГОСТ 5686-2012 и для испытания свай методом погруженного домкрата.

В результате инновационного развития «Энерпром» увеличивает объем производства гидравлического оборудования для России и экспорта в страны СНГ. ИПГ «Энерпром» готова оперативно разработать специализированное гидравлическое оборудование, необходимое для решения различных задач.

IPG ENERPROM: READY FOR OPERATIONAL WORK!

The engineering and industrial group Enerprom (IPG) is a structural holding specializing in the design, manufacturing, marketing and servicing of high-quality production-engineering products: engineering systems of power hydraulics, hydraulic tools, high-pressure equipment. The IPG Enerprom was founded in 2002, in Irkutsk, for the purpose of designing, manufacturing and servicing hydraulic tools and high-pressure equipment.

Products of the companies Enerprom allow solving many problems arising at the industrial enterprise, such as:

Lifting, positioning and moving of large-sized and heavy-weight structures, including controlled lifting and lowering; lifting with high precision, high speed of movement; tensioning of reinforcement in the production of prestressed reinforced concrete.

Dismantling of parts that have been placed in tension; pressing in/out, correction, bending of parts; turning off the problematic threaded couplings, tightening the threaded couplings with an accurate high torque.

Organization of a site for the production of steel cable ropes; crimping of clamps in the installation of power lines, cable cutting.

Extraction of casing strings; maintenance and repair of railway rolling stock.

Emergency and rescue, construction and repair work.

The production enterprises of Enerprom are closed-cycle enterprises that are equipped with the necessary metalworking equipment and sections formed in the mechanical shop: turning, milling, grinding, CNC machines, procuring; high pressure hoses production site, thermal, galvanic, welding, metalwork, assembly and testing shop.

16 years of experience allowed us to participate in the implementation of major projects of federal significance:

• Hydraulic equipment Enerprom for the construction of a bridge to the Russky Island across the Eastern Bosphorus, Vladivostok.

• Installation of UPT-700 pushing of pipes in the tunnel transition for transportation of oil products, Krasnodar Territory.

• Systems of multi-point unfolding of roof's framing of stadiums Spartak in Moscow, Rubin in Kazan and Fisht in Sochi.

• System of synchronous lifting and lowering of the object, the People's Republic of Korea.

• System of synchronous lifting of the object for mounting the reactor vessel of VVER-1000 NPP, Volgodonsk.

• Installation for trenchless laying of pipes of the UPBT Horizon series at the governmental object Pipeline system Eastern Siberia – Pacific Ocean, etc.

At present, the following enterprises are part of the IPR Enerprom:

• Enerprom-IrGidroMash LLC – a production site in Irkutsk that focuses on the production of static hydraulic tools, equipment for mining, construction industries, professional rigging equipment, equipment for the production of slings.

• TD IrGidroMash LLC – an engineering company that sells the IPG Enerprom's equipment. The enterprise includes separate subdivisions located in Moscow and Krasnoyarsk.

• Hydraulic Systems Service LLC – a company specializing in the production of hydraulic oil stations, test benches, using in their development hydraulic components of such world brands as BIERI, HAWE, YUKEN and others.

• Energrom-Gidroprivod LLC – is an enterprise specializing in the production of hydraulic high-pressure hoses, an official representative of Yokohama Rubber Co. in the Russian Federation and CIS countries.

• TD Enerprom LLC – an enterprise specializing in equipment for car repair and equipment for trenchless laying of communications.

• Enerprom-Mikuni JSC – a joint Russian-Japanese company, it was created by Enerprom and the Japanese engineering company Mikuni Kikai Kogyo. Now the Russian-Japanese group Enerprom-Mikuni also includes two trading companies: MIKEN JSC (Irkutsk) and Enerprom-M JSC (Moscow). The main mission of the group is to promote advanced Japanese technologies, tools and equipment, engineering solutions and projects in the development and modernization of Russian industrial enterprises.

The main areas of the IPG Enerprom production:

1. Portal hydraulic lifts with the mechanisms of transverse displacement are designed for carrying out transportation

and installation works with a high degree of accuracy of non-standard large-sized equipment of large mass in a limited space.

2. Stands disassembly/assembly and testing of hydraulic cylinders of production equipment, mobile machines, etc. Types of work performed with the repair cylinder on the stand: assembly and disassembly of the cartridge case with the rod; dismantling and installation of the hydraulic cylinder with a hydraulic screwdriver; dismantling, installation of a piston nut by with a hydraulic screwdriver.

3. The system for the mechanical splicing of the reinforcement by the crimping method.

Hydraulic presses Enerprom for splicing the bar reinforcement with couplings allow making splicing of equal strength to reinforcing bars. The mechanical collars of Enerprom provide the splicing of the reinforcement with tensile strength exceeding the actual force of temporary resistance of the rolled stock and with the guarantee of durability.

4. Equipment for post/prestressing of reinforced concrete structures.

Jacks-tensioners are designed for tensioning bundles of cable rope, are made as a hydraulic jack with a hollow stem with hydraulic return. The products will ensure a qualitative growth in the volume of monolithic construction and production of precast pre-stressed reinforced concrete structures due to the use of high-performance complete equipment.

5. Systems for lifting quarry equipment.

Hydraulic complexes KGPE Enerprom are designed for lifting/lowering the rotary platform of a mining excavator for planned and emergency repairs in the field at the place of execution of mining operations. The lifting/lowering of the rotary platform of the excavator is ensured by the simultaneous operation of hydraulic jack racks.

6. Equipment for the production of rigging (slings).

Hydraulic presses for closing cable rope ends are designed to seal cable rope ends

with crimped aluminum alloy plugs and provide the geometry of the pressed plug with guaranteed removal of the flare due to the rigid structure, the required standard force and the exact positioning of the matrices.

7. Hydraulic clamps, riveting.

Designed for riveting with rivets, various types of hydraulic clamps cover almost all types of riveting work performed during repair and production of rolling stock of railways; assembly and repair work in the automotive industry; general industrial purposes.

8. Hydraulic extruders of pins and plugs.

The use of extruders Enerprom allows reducing the non-productive time of caterpillar vehicle associated with the complete replacement of the caterpillar chain, to minimize the repair costs, to significantly reduce the labor intensity of repair without mechanical damage to the components and parts. The extruder can be used as a press for pressing in, pressing out parts in pressure coupling.

9. Hydraulic equipment Enerprom for testing the soil with piles with static indentations, pulling or horizontal loads: a jack module for loading piles, a special pumping station, a set of high-pressure hoses with quick-release couplings. The proposed hydraulic equipment is intended for use as part of field soil testing equipment with piles according to GOST 5686-2012 and for testing piles using the immersed jack.

As a result of innovative development, Enerprom increases the production of hydraulic equipment for Russia and exports to the CIS countries. The IPG Enerprom is ready to quickly develop specialized hydraulic equipment necessary for solving various tasks.

ПОСТРОИТЬ **ДОМ** СВОЕЙ **МЕЧТЫ**...

Мало кто в России не знает песню «Я куплю тебе дом у пруда в Подмосковье»… Хорошая она, но грустная. А всё потому, что не по адресу её лирический герой обращался. Надо было идти не к «мужику-барабанщику», который, скорее всего, кидает не только «шары, управляя лото»... Обращаться надо было, например, в иркутскую компанию «НБ». Компанию, благодаря которой немало жителей восточной части наши страны уже «привели за ручку» своих любимых в собственные дома. Прекрасные дома из клееного бруса. И «география» компании «НБ» расширяется. Причём не только на территории России. **Сегодня наш собеседник – генеральный директор компании «НБ» Лилия Зинурова.**

- Лилия Марсовна, размышляя над вопросом, что купить, квартиру или дом, всё больше людей в последние годы склоняются именно ко второму варианту. Поэтому давайте начнём с вопроса: что собой представляют дома, которые предлагает ваша компания?

- В жизни практически каждого человека есть место мечте о собственном доме – уютном, большом и красивом. Наша компания дает возможность эту мечту воплотить в реальность. И в этом увлекательном процессе ключевой фигурой является сам хозяин будущего дома. Именно он на начальном этапе совместно с нашими архитекторами создает проект своей мечты. После этого, пожалуй, самого важного и ответственного дела мы приступаем к производству. Хочу отметить, что компания «НБ» уже на протяжении 12 лет является производителем домокомплектов из клееного бруса. За такой долгий путь все процессы производства хорошо отлажены и оптимизированы. Команда у нас крепкая, обладает опытом и профессионализмом.

Качество продукции на очень высоком уровне. При производстве клееного бруса используется только отборный качественный материал - это наша принципиальная позиция. Сырьем для будущих домов служит достаточно редкая порода древесины – ангарская сосна. Все эти факторы делают нашу компанию лидером в своем сегменте. Завершающий шаг по дороге к готовому дому - это строительство. И это мы тоже берем в свои руки. Обращаясь в компанию «НБ», заказчик приобретает готовый дом под ключ!

Так что, отвечая на ваш вопрос, хочу сказать, что каждый дом, произведенный и построенный нами, является уникальной совокупностью общей творческой работы. Это детище, рожденное усилиями большой команды. Каждый реализованный проект является для нас источником вдохновения для дальнейшего творчества.

- Ангарская сосна... Красиво звучит уже само название. А какие ещё, помимо красоты звучания, у этого материала полезные свойства? Почему именно он?

- Уникальные свойства этой породы дерева обеспечивают особые природные условия сибирской тайги: холодный климат, относительное безветрие, преобладание песчаных почв, экологическая чистота региона.

Древесина ангарской сосны — твёрдая и мелкослойная, одна из наиболее плотных среди всех экотипов сосны обыкновенной.

Её годичные кольца формируются в условиях долгих зим и коротких летних периодов. Древесина обладает высокой механической прочностью и низкой теплопроводностью, стойкостью к грибковым поражениям и гнилостным процессам. Древесина этой породы дерева имеет минимальное количество сучьев. Ангарская сосна легко обрабатывается, имеет красивый текстурный рисунок, обладает пластичностью, что позволяет ей переносить резкие изменения температур и уровня влажности. Также ангарская сосна обладает антибактериальными свойствами, благодаря выделению фитонцидов.

- Есть компании, которые занимаются лесозаготовкой, есть те, что производят стройматериалы, есть строительные компании, есть бригады ремонтников, которые помогают новосёлам переделать то, что они купили, в то, что они действительно хотят. Ваша компания предлагает «дома под ключ» - от проекта до отделки. Почему вы решили не ограничиваться одним из направлений, а делать сразу всё? Это затрудняет работу или наоборот – помогает?

- Мы очень заинтересованы в том, чтобы наш клиент в итоге получил то, о чем он действительно мечтал. И обеспечить это может только комплексный подход. Имея возможность взаимодействовать с заказчиком на всех этапах, мы гарантируем качественный результат. Это однозначно помогает и будущему хозяину дома, и нам, как производителю.

- Вы сегодня работаете не только в Иркутской области, но и во многих других регионах нашей страны и даже за её пределами. Назовите, пожалуйста, эти регионы и эти страны и поделитесь опытом: как и чем удаётся заинтересовать клиентов и партнёров в тех краях, где наверняка уже были и есть «свои» подобные компании?

- Совершенно верно. География нашей деятельности очень обширна. Уже реализовано более 700 проектов домов, бань, гостиниц, туристических баз и других объектов. Если говорить о России, дома нашего производства радуют своих хозяев на территории от Калининграда до Камчатки, и этот список стабильно пополняется. Основные регионы – это Камчатка, Сахалин, Якутия, Приморский и Хабаровский края, ну и, конечно, родное Прибайкалье. Линейка размеров нашего клееного бруса позволяет эксплуатировать дома в суровых погодных условиях.

Так же активно ведется работа и за рубежом. Уже построены объекты в Ираке, Монголии, Корее, Китае, Камбодже, Японии. На сегодняшний день реализуются проекты поселков и административных объектов в Монголии, Корее и в Китае.

Еще раз повторюсь: уникальное по своей природе сырье, многолетний опыт честной работы, стабильная и дружная команда, наша активность и творческая энергия – это то, что позволяет компании «НБ» быть заметной фигурой и занимать лидирующие позиции на рынке деревянного домостроения.

- Несколько слов о людях, которые трудятся в компании: как и где вы подбираете персонал – от архитекторов до строителей. В частности, что касается строительных бригад: они разъезжают по объектам из Иркутска или же находите мастеров на местах?

- Коллектив компании стабилен на протяжении уже 12 лет. Основная его часть работает в компании с самого начала, многие сотрудники прошли карьерный путь внутри компании от самых простых должностей до ключевых. Компания растет и развивается, благодаря росту каждого члена команды.

Что касается строительства, то во многих регионах у нас есть партнеры – строители, с которыми мы работаем совместно уже более 10 лет. В Иркутской области очень плотное взаимодействие с несколькими крупными и надежными строительными компаниями, совместно с которыми мы реализуем комплекс услуг. При таком сотрудничестве мы обеспечиваем качественную сборку нашей продукции. Работа за рубежом часто осуществляется силами иркутских строителей, но для зарубежных партнеров мы также на месте проводим ещё и мастер-классы по сборке домов из клееного бруса.

- Ваша компания помогает людям сделать мечту реальностью. Остаётся пожелать, чтобы ваши мечты и планы тоже сбывались...

BUILD THE **HOUSE** OF YOUR **DREAMS**...

Few people in Russia do not know the song «I'll buy you a house». It is good, but sad. And the reason is that the narrator appealed to wrong address. It was necessary to go not to the «peasant-drummer», who, most likely, throws not only «balls, controlling lotto»... It was necessary to address, for example, to NB Company from Irkutsk. This is the company, thanks to which many residents of the eastern part of our country have already «led by the hand» their loved ones to their own homes. These are lovely houses made of glulam beam. And the «geography» of NB Company is expanding. And not only in Russia. **Today our interlocutor is Liliya Zinurova, Director General of NB Company.**

– Mrs Zinurova, pondering over the question of what to buy: an apartment or a house, more and more people are leaning towards the second option. So let's start with the question: what are the houses that your company offers?

– In the life of almost every person there is a place for a dream of owning a house – cozy, big and beautiful. Our company makes this dream come true. And in this fascinating process the key figure is the owner of the future house. It is he or she who at the initial stage, together with our architects, creates the project of their dream. After this, perhaps, the most important and responsible stage, we start production. I want to note that NB Company has been a producer of house-kits made of glulam beam for 12 years already. During such a long way we have tuned and optimized all production processes. Our team is strong, it has experience and professionalism.

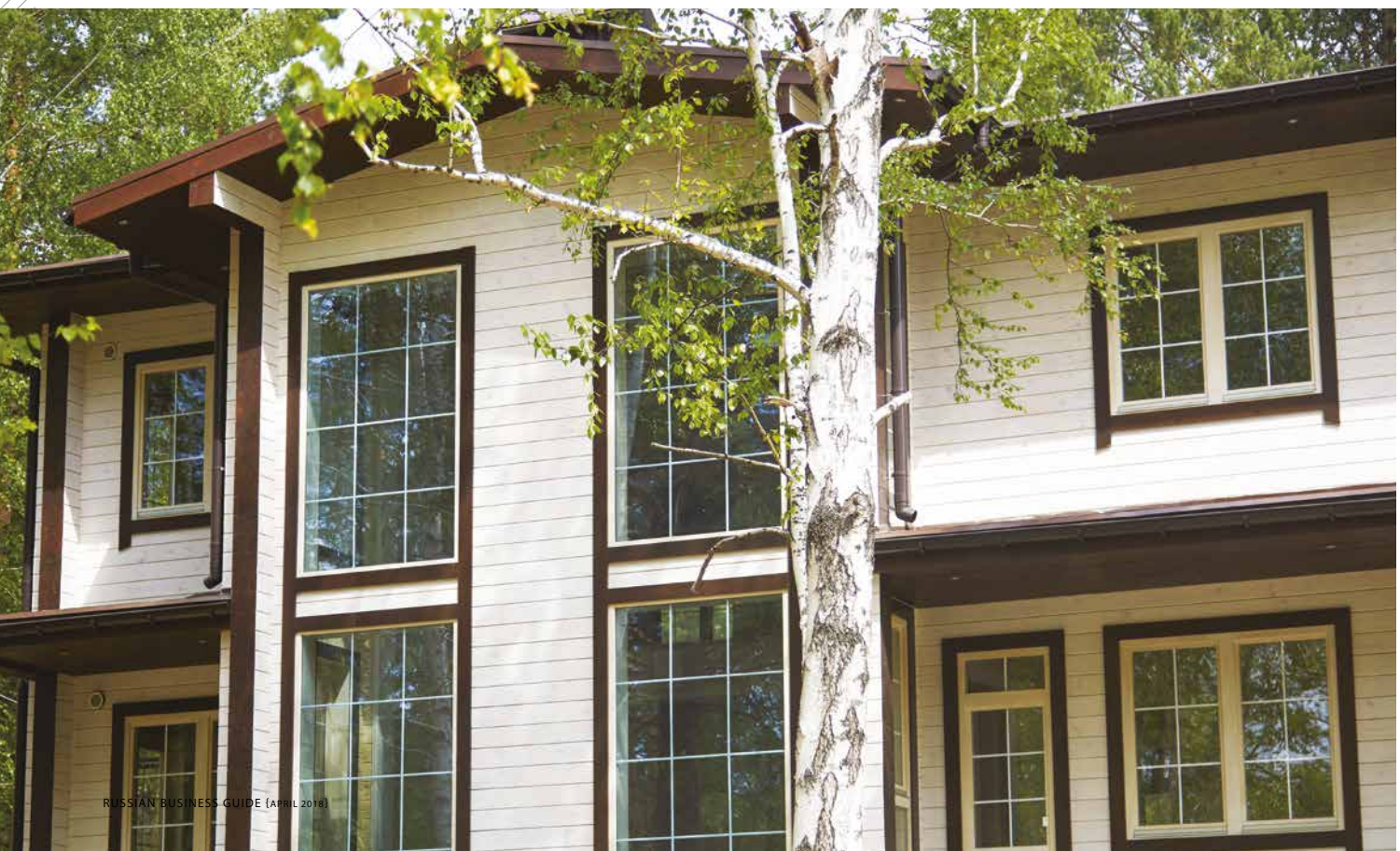
The quality of products is at a very high level. Only selected, quality material is used in the production of glulam beams – this is our principled position. Raw material for future houses is a fairly rare breed of wood – Angara pine. All these factors make our company a leader in its segment. The final step on the way to the finished house is construction. And we also take it into our own hands. Turning to NB Company, the customer acquires a ready-made house, turnkey!

So, answering your question, I want to say that every house produced and built by us is a unique result of mutual creative work. It's a creation born of the efforts of a large team. Each realized project is a source of inspiration for us, for our further creativity.

– Angara pine... the name sounds beautifully itself. And what other, besides the beauty of sound, useful properties does this material have? Why it?

– Unique properties of this tree species are provided by special natural conditions of the Siberian taiga: cold climate, relatively calm wind, prevalence of sandy soils, ecological purity of the region.

The wood of Angara pine is hard and shallow, one of the densest among all ecotypes of pine. Its annual rings are formed in the conditions of long winters and short summer periods. Wood has high mechanical durability and low thermal conductivity, resistance to mycotic lesion and putrefactive processes. The wood of this tree species has a minimum number of branches. Angarsk pine is easily processed, has a beautiful textural pattern, plasticity, which allows it to



withstand sudden changes in temperature and humidity level. Also Angarsk pine has antibacterial properties due to the release of phytoncides.

– There are companies that are engaged in logging, there are those that produce building materials, there are construction companies, repair teams that help the newcomers to remake what they bought, into what they really want. Your company offers «turn-key houses» – from design to decoration. Why did you decide not to limit yourself to one of the activities, but to do everything at once? Does it make your work more difficult or does it help?

– We are very interested in seeing that our clients eventually get what they really wanted. And it can be provided only by an integrated approach. Having the opportunity to interact with the customer at all stages, we guarantee a quality result. This for sure helps both the future owner of the house and us, as a producer.

– Today you work not only in the Irkutsk region, but also in many other regions of our country and even beyond its borders. Can you name these regions and these countries, and share your experience: how do you manage to interest customers and partners in those regions where there are already «similar» companies?

– Quite right. The geography of our activities is very wide. More than 700 projects of houses, baths, hotels, tourist bases and other objects have already been implemented. Speaking of Russia, the houses of our production delight their owners in the territory from Kaliningrad to Kamchatka, and this list is steadily growing. The main regions are Kamchatka, Sakhalin, Yakutia, Primorsky and Khabarovsk Territories, and of course our native the Baikal region. The ruler of the sizes of our glulam beam allows operating the houses in severe weather conditions.

We also actively carry out our work abroad. Our objects have already been built in Iraq, Mongolia, Korea, China, Cambodia, Japan. To date, there are projects of settlements and administrative facilities in Mongolia, Korea and China.

Once again: unique raw materials, long-term experience of honest work, stable and friendly team, our activity and creative energy are the factors which allow NB Company to be a prominent figure and to occupy a leading position in the market of wooden housing construction.

– A few words about people who work in the company: how and where do you select personnel – from architects to builders? In particular, with regard to construction teams: they travel around the objects from Irkutsk or you find craftsmen on the ground?

– The company's staff has been stable for 12 years already. Most of them work in the company from the very beginning, many employees have passed the career path inside the company from the starting positions to the key ones. The company is growing and developing, thanks to the growth of each member of the team.

As for construction, in many regions we have partners – builders, with whom we have been working together for more than 10 years. In the Irkutsk region we have a very close interaction with several large and reliable construction companies, together with which we are implementing a range of services. Due to such cooperation we ensure a quality assembly of our products. The work abroad is often carried out by the forces of Irkutsk builders, but we also conduct on-site master classes on assembling houses from glulam beam for foreign partners.

– Your company helps people make their dream a reality. It remains to wish that your dreams and plans also come true...

«БАЙКАЛМАЗЦЕНТР»: «МЫ ДОРОЖИМ РЕПУТАЦИЕЙ НАДЕЖНОГО ПОСТАВЩИКА»

Было время, когда по дорогам, да и – что говорить! – по бездорожью СССР колесили автомобили исключительно отечественного производства, а любая неожиданно появившаяся иномарка воспринималась почти как инопланетное чудо и тут же привлекала к себе пристальнейшее внимание не только работников спецслужб. Увы, далеко не все «гиганты советского автопрома» пережили смену эпох, о некоторых распространённых в своё время марках автомобилей остались лишь воспоминания, легенды. А «МАЗ» живёт! Да, кто-то скажет, что продукцию Минского автомобильного завода теперь тоже надо считать «иномаркой», но все понимают, что более близкой для России «заграницы», чем Белоруссия, нет. А что касается «МАЗов», то их с удовольствием приобретают и используют на всей территории России. Официальным дилером ОАО «Минский Автомобильный Завод» на территории Иркутской области и Республики Бурятии с 2002 года является компания «БайкалМАЗцентр». Сегодня наш собеседник – её директор Сергей Феоктистов.

- Сергей Алексеевич, почему именно белорусская техника? Чем она, на ваш взгляд, уникальна?

- Наверно, так сложились обстоятельства, что в 2002 году мы получили предложение подписать дилерское соглашение и стать официальным дилером РУП «МАЗ». Были возможности, необходимые для открытия дилерского центра, и мы это предложение приняли. Кроме того, мы не сомневались в востребованности автотехники под маркой «МАЗ». Вся промышленная инфраструктура нашего региона построена на автотехнике этого предприятия. Других таких крепких и выносливых грузовиков тогда не было. Нет их и сейчас у иных отечественных производителей. Уникальность этой марки – в высокой грузоподъемности и выносливости, в способности работать в самых тяжелых условиях.

- Торговая марка «МАЗ» известна еще с советских времен. Как машины вписались в современную действительность и приспособились под нынешние потребности отраслей?

- Во-первых, современная действительность – это глобализация рынков. Возможность производителя использовать комплектующие, производимые в других странах. Это дает возможность сотрудничать с лидерами различных отраслей и тем самым улучшать потребительские качества собственной продукции. Яркий пример – двигатели Mercedes и коробки передач ZF и Allison на грузовой и пассажирской технике «МАЗ».

Во-вторых - это развитие модельного ряда. Сегодня потребитель имеет возможность выбрать наиболее подходящую для себя модель – будь то грузовая или пассажирская техника. Широкий выбор агрегатов, комплектаций, различной грузоподъемности и колесных формул от 4х2 до 8х4 – от шасси до спецтехники.

В-третьих – это следование запросам потребителей, стремление сделать машину максимально удобной и комфортной. В этой части «МАЗ» в 2018 году совершил прорыв – появились штатные кондиционеры в кабинах, электрорегулировка зеркал заднего вида, электростеклоподъемники, центральный замок. Все, что давно стало нормой в легковых автомобилях, появилось, наконец, и в кабинах грузовиков «МАЗ».

- Возрастают ли требования у потребителей, и как они изменились за время вашей работы?

- Современный потребитель, избалованный комфортом кабин и надежностью автотехники европейских производителей, безусловно, диктует свои условия. Развитие модельного ряда, применение двигателей и агрегатов европейских производителей, повышение комфорта работы в кабинах автотехники «МАЗ» как раз и отражает следование требованиям потребителей.

- В чем секрет успеха МАЗов на рынке?

- Секрета тут нет. Все просто: соотношение цены и качества. Давайте посмотрим на примере самого популярного тягача «МАЗ» колесной формулы 6х4 с двигателем Mercedes и коробкой передач ZF, с кондиционером и полным электропакетом. Такой тягач сегодня стоит максимум 5 млн 200 тысяч рублей. Аналогичный тягач европейских производителей стоит примерно в два раза дороже. Но он не выполнит работы вдвое больше. Аналогичный тягач другого отечественного производителя будет стоить дороже примерно на миллион рублей.

- В Иркутске много и автобусов «МАЗ». Почему выбирают именно их?

- Городские низкопольные автобусы «МАЗ» - это сочетание надежности, комфорта и цены. В нашем регионе преимущества этих автобусов уже в полной мере оценили жители Иркутска, Братска, Ангарска, Усолья-Сибирского. Почему они так понравились пассажирам? Потому что это первые в нашем городе низкопольные автобусы – всего 27 сантиметров от земли до первой ступеньки. Это обеспечивает удобство входа и выхода. Помимо этого автобусы оборудованы системой «книлинга» (наклона автобуса и снижения высоты первой ступеньки) и пандусами для пассажиров с ограниченными возможностями. Также следует отметить пневматическую подвеску, автоматические коробки передач и современные двигатели Mercedes – все это обеспечивает плавное и быстрое движение по маршрутам.

Те, кто летает на отдых или в командировки, наверняка уже оценили перронные автобусы МАЗ-171, которые работают в иркутском аэропорту с 2013 года. Подобные автобусы на территории СНГ производит только «МАЗ», а импортные аналоги в разы дороже.

- О преимуществах «МАЗ» вы рассказали, теперь – о преимуществах вашей компании среди других дилеров этого автозавода: какие интересные предложения у вас есть для клиентов?

- Мы всегда можем предложить нашим клиентам самые удобные и выгодные условия поставки. Стараемся поддерживать в хорошем ассортименте наличие техники на собственной площадке. Сейчас у нас есть и полноприводные сортиментовозы, и самосвалы, и различные тягачи. Есть и автобетоносмеситель на шасси «МАЗ» с надстройкой TIGARBO. В чём залог успеха нашей работы? Мы всегда делаем все возможное для каждого нашего клиента и дорожим заслуженной репутацией надежного поставщика.

BAIKALMAZCENTR: «WE VALUE THE REPUTATION OF A RELIABLE SUPPLIER»

There was a time when on the roads and on the impassability of the USSR roads, there were only cars of domestic producers, and any unexpectedly appeared foreign car was perceived almost as an alien miracle, and it immediately attracted attention of not only special services. Alas, not all of the «giants of the Soviet car industry» have survived during the change of eras, some of the cars that were common at one time have become memories and legends. But MAZ is alive! Yes, someone will say that the products of the Minsk Automobile Plant now also must be considered a «foreign car», but everyone understands that Belarus is the closest «abroad» for Russia. And as for MAZ, they are purchased and used throughout Russia with great pleasure. The company BaikalMAZcentr is the official dealer of Minsk Automobile Plant JSC in the territory of the Irkutsk region and the Republic of Buryatia since 2002. Today our interlocutor is its director Sergey Feoktistov.

– Mr Feoktistov, why is it Belarusian machines? What is it unique, in your opinion?

– Probably, the circumstances developed that in 2002 we received an offer to sign a dealership agreement and become an official dealer of RUE MAZ. There were opportunities to open a dealer center, and we accepted this offer. In addition, we did not doubt the demand for vehicles under the brand name MAZ. The entire industrial infrastructure of our region is built on the vehicles of this enterprise. Then there were no other such solid and hardy trucks. And still other domestic producers do not have them now. The uniqueness of this brand is in high carrying capacity and endurance, in the ability to work under the most difficult conditions.

– The trade mark MAZ is known since the Soviet times. How did the machines fit into the modern reality and adapted to the current needs of the industries?

– First, the modern reality is the globalization of markets. It is the manufacturer's ability to use components produced in other countries. This gives an opportunity to cooperate with leaders of various industries and, thereby, improve the consumer qualities of products. A vivid example is the engines of Mercedes and gearbox ZF and Allison in the cargo and passenger vehicles of MAZ.

Secondly, this is the development of the model range. Today, the consumer has the opportunity to choose the most suitable model for himself – cargo or passenger vehicles. There is a wide choice of machines, configurations, various load-carrying capacity and wheel formulas from 4x2 to 8x4 – from the chassis to the special equipment.

Thirdly, it is following the requests of consumers, the desire to make the car as convenient and comfortable as possible. In this regard MAZ made a breakthrough in 2018 – regular air conditioners in the cabins, electric rear view mirrors, electric window lifts, central locking appeared. All that has long become a standard in cars, appeared, finally, in the cabs of MAZ trucks.

– Do consumers' demands increase and how have they changed during your work?

– A modern consumer, spoiled by the comfort of cabins and the reliability of European automotive equipment, certainly dictates its terms. The development of the model range, the use of engines and parts of European manufacturers, the increase in the comfort of work in the cabins of MAZ vehicles is exactly the pursuit of the requirements of consumers.

– What is the secret of the success of MAZ in the market?

– There is no secret here. Everything is simple: the ratio of price and quality. Let's look at the example of the most popular tractor MAZ of wheel formula 6x4 with a Mercedes engine and a ZF gearbox, with air conditioning and a full electropackage. Such a tractor today costs a maximum of 5 million 200 thousand rubles. A similar tractor of European manufacturers costs about twice as much. But it will not do twice more work. A similar tractor of another domestic manufacturer will cost about a million rubles more.

– In Irkutsk there are a lot of MAZ buses. Why do they choose them?

– City low-floor buses MAZ are a combination of reliability, comfort and price. In our region, the advantages of these buses have already been fully appreciated by residents of Irkutsk, Bratsk, Angarsk, Usolye-Sibirskoye. Why did the passengers like them so much? – Because they are the first low-floor buses in our city – it is only 27 centimeters from the ground to the first step. This provides convenient entry and exit. In addition, the buses are equipped with a system of «kneeling» (the slope of the bus and the reduction of the height of the first step) and ramps for passengers with disabilities. Also I should note pneumatic suspension, automatic transmissions and modern Mercedes engines – all this provides smooth and rapid movement along the routes.

Those who fly on vacation or on business trips, probably already appreciated the MAZ 171 platform buses, which operate at the Irkutsk airport since 2013. Similar buses on the territory of the CIS are produced only by MAZ, and imported analogues are several times more expensive.

– You told us about the advantages of MAZ, but can you tell us about the advantages of your company among other dealers of this car plant: what interesting offers do you have for customers?

– We can always offer our clients the most convenient and profitable terms of supply. We try to maintain availability of a good assortment of equipment on our own site. Now we have all-wheel drive short log trucks, dump trucks and various tractors. There is also a truck mixer on the chassis MAZ with the bulkhead TIGARBO. What is the key to the success of our work? – We always do our best for each of our clients and value the well-deserved reputation of a reliable supplier.

«ВОРОТА БАЙКАЛА» ОТКРЫТЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Байкал... Самое глубокое озеро на Земле, хранящее 19 процентов всех мировых запасов пресной воды. Но дело не только в «рекордах», не только в цифрах. Байкал – одно из красивейших мест не только в нашей стране, но и на всей планете. Этим озером в России гордятся даже те, кто ни разу не был на его берегах, не восхищался его красотой. Не только гордятся, но и стараются сохранить. Поэтому, узнав о функционировании на его берегу особой экономической зоны (ОЭЗ), многие могут заволноваться: а не нанесёт ли она вреда этому чуду природы, занесенному в список мирового наследия ЮНЕСКО. Волноваться не стоит: ОЭЗ «Ворота Байкала» – одна из немногих особых экономических зон в стране, которые относятся к туристско-рекреационному типу. **Наш собеседник - генеральный директор АО «ОЭЗ» Иркутск» Сергей Иванов.**

– Сергей Николаевич, побывать на Байкале мечтают многие граждане, причём не только нашей страны, потому что фотографии в интернете – это одно, а реальность, «живой взгляд» – другое. Расстояния и стоимость преодоления этих расстояний сдерживают с каждым годом всё меньше. А въезжать на Байкал, судя по всему, надо через его «Ворота...» Чем уже сейчас может порадовать, что может предложить особая экономическая зона... в первую очередь туристам? Начнём с них.

- ОЭЗ «Ворота Байкала» расположена в Слюдянском районе Иркутской области и включает в себя город Байкальск. Уже сейчас эта территория известна как центр горнолыжного отдыха, но потенциал её этим далеко не исчерпывается. Здесь созданы все условия для того, чтобы туристы со всех регионов России да и из других стран хотели и могли приезжать сюда круглый год, а не только «в сезон». Но останавливаться на уже достигнутом нельзя, надо развиваться, надо предлагать людям не только созданную самой Природой красоту, но и комфорт, созданный разумом и руками человека. Сделать наши края ещё более привлекательными для туристов можно за счет развития всесезонного горного курорта, организации лечебно-медицинского и делового туризма, путешествий в живописные районы окрестных гор.

- И тут мы плавно переходим к разговору о тех, кто может и хочет приезжать на берег Байкала не только для того, чтобы отдохнуть – об инвесторах, без которых в развитии инфраструктуры вряд ли можно обойтись. Но инвесторов одними красотами окружающей природы привлечь трудно...

- «Ворота Байкала» для того и существуют, чтобы облегчить инвесторам реализацию их планов, сократить сроки окупаемости вложений в строительство туристических объектов. На территории ОЭЗ действует особый режим предпринимательской деятельности, который предусматривает для инвесторов, решивших стать резидентами зоны, уникальные преимущества.

Начнем с того, что для строительства любого туристического объекта необходима земля. В границах нашей особой экономической зоны инвестор может выбрать любой незанятый участок, который в наибольшей степени отвечает его требовани-

ям. Для этого ему необходимо обратиться в АО «ОЭЗ» Иркутск» с предварительной заявкой и – со своим инвестиционным проектом. После прохождения ряда процедур в соответствии с условиями действующего законодательства участок будет предоставлен в аренду без какого-либо конкурса и с пониженной арендной ставкой.

- Предполагает ли статус резидента ОЭЗ туристско-рекреационному типа подобно промышленным зонам какие-либо налоговые льготы?

- Да, конечно. Все инвесторы пользуются набором льгот, гарантированных законодательством. Для резидентов ОЭЗ установлена пониженная ставка налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджет субъекта Российской Федерации, в размере 13,5%.

Инвесторы получают право не платить налог на имущество организации с момента постановки имущества на учет. Освобождаются они и от уплаты налога на землю. Налоговые каникулы, предоставленные органами государственной власти на региональном уровне, будут длиться в течение десяти лет в отношении налога на прибыль и в течение пяти лет - на имущество.

Российская Федерация гарантирует инвесторам ОЭЗ защиту от неблагоприятных изменений в налоговом законодательстве.

Кроме того, резидентам предоставляется вся необходимая инженерная инфраструктура, включающая дороги, тепло- и водоснабжение, электрические сети. Все это позволяет сэкономить средства, сократить сроки окупаемости проектов.

- Немаловажный вопрос – транспортная доступность...

- С этим у нас тоже всё в порядке: через город Байкальск проходит железная дорога и федеральная автомобильная трасса. До аэропорта - два с половиной часа на автомобиле. Можно до нас добраться и водным транспортом.

- Нужно ли будет этим транспортом подвозить не только туристов, но ещё и рабочую силу?..

- Нет, в городе сегодня проживает около 15 тысяч человек, многие из которых когда-то работали на закрытом в 2013 году Целлюлозно-бумажном комбинате. Поэтому обсуждая бизнес-планы будущих резидентов, мы наоборот - обращаем внимание на необходимость привлечения к участию в работе туристических комплексов местного населения.

- Раз уж упомянули бумагу... Не секрет, что «бумажный вопрос» - проблемы сбора необходимых документов зачастую становится для инвесторов куда более непреодолимым, чем расстояния....

- Мы стремимся все бюрократические процедуры максимально сократить, предоставить инвесторам организационные, юридические и другие необходимые услуги. Работа специалистов строится по принципу «одного окна». Обратившись в управляющую компанию, можно получить консультацию по выбору земельного участка, составлению всех необходимых документов, и просто проконсультироваться по вопросам деятельности в Особой экономической зоне.

Фото: Marketingpluspr.ru, Baikalskazka.ru, Baikal-eco.ru, Youtube.com, Fanatbaikala.ru, Russia-now.com, Ruspeach.com, Travelblog.lv, Voda.org.ru.

- И последний вопрос: зависит ли возможность получения статуса резидента от финансовых возможностей потенциального инвестора? Готовы ли вы сотрудничать не только с крупными компаниями, но и предприятиями малого бизнеса?

– Формы туристического бизнеса очень разнообразны. Это не только сооружение дорогостоящих отелей, но и инвестиции в то, что может привлечь туристов, разнообразить их отдых - контактный зоопарк, центр туристической подготовки, канатная дорога и так далее. Развитие туристического бизнеса обладает высоким мультипликативным эффектом. Рядом с отелем появляется прачечная; у дороги, ведущей в горы, можно поставить закусочную. Широкие возможности существуют для организации познавательного туризма, где не обойтись без участия краеведов, знатоков заповедных уголков байкальского побережья. А таких среди местного населения немало. Так что возможность стать резидентом - со всеми преимуществами, которые даёт этот статус - есть у всех, кто открывает свое дело в особой экономической зоне.

- Спасибо! Остаётся пожелать, чтобы благодаря Вашей компании инвесторы получали прибыль, а туристы – радость от встречи с уникальной природой Байкала!

GATE OF BAIKAL IS OPEN FOR INVESTORS

Baikal... It is the deepest lake on Earth, which keeps 19 percent of the world's freshwater reserves. But it's not just the «records», not only the figures. Baikal is one of the most beautiful places not only in our country, but also on the whole planet. In Russia even those who have never been on its banks, did not admire its beauty are proud of this lake. They are not only proud of it, but they also try to preserve it. Therefore, having learned about the functioning of the Special Economic Zone (SEZ) on its shore, many may become agitated: will it harm this miracle of nature listed in the UNESCO World Heritage List. Do not worry: the SEZ Gate of Baikal is one of the few special economic zones in the country, which belong to the tourist and recreation type. **Our interlocutor is the general director of JSC SEZ Irkutsk Sergey Ivanov.**

– Mr Ivanov, many people dream of visiting Baikal, not only from our country, because photos in the Internet are one thing, but reality, the «live view» is another. Each year the distances and costs of overcoming these distances hold back tourists ever less. And, apparently, it is necessary to enter Baikal through its «Gate...» What can the Special Economic Zone please with, what can it offer already now... first of all to tourists? Let's start with them.

– The SEZ Gate of Baikal is located in the Slyudyansky district of the Irkutsk region and includes the city of Baikalsk. Already now this area is known as a center for mountain skiing, but its potential is far from being exhausted. All conditions are created here so that tourists from all regions of Russia and from other countries would like and could come here all year round, and not just «in season». But we cannot stop on what has already been achieved, we must develop, we must offer people not only the beauty created by nature itself, but also the comfort created by the mind and hands of people. It is possible to make our land even more attractive for tourists due to the development of the all-season mountain resort, the organization of wellness, SPA and business tourism, travels to the picturesque areas of the surrounding mountains.

– And here we segue to the conversation about those who can and want to come to the shore of Baikal not only to relax – about investors, without whom it is hardly possible to develop infrastructure. But it is difficult to attract investors with the beauty of the surrounding nature alone...

– Gate of Baikal is created for this, to help investors realize their plans, to shorten the payback period of investments in the construction of tourist facilities. In the SEZ territory there is a special mode of entrepreneurial activity, which provides unique advantages for investors who decided to become residents of the zone.

To begin with, for the construction of any tourist facility you need land. Within the boundaries of our special economic zone, investors can choose any unoccupied site, which is the most suitable for their requirements. To do this, they need to apply to JSC SEZ Irkutsk with a preliminary application and with their investment projects. After going through a number of procedures in accordance with the terms of the current legislation, the site will be leased without any competition and with a reduced rental rate.

– Does the status of a resident of the SEZ of tourist and recreation type imply any tax benefits like in industrial zones?

– Yes, of course. All investors enjoy a set of benefits guaranteed by law. For residents of the SEZ, a lower rate of profit tax to be credited to the budget of a constituent entity of the Russian Federation is set at 13.5%.

Investors get the right not to pay corporate property tax from the moment of the property registration. They are exempted from the payment of land tax. Tax holidays provided by public authorities at the regional level will last for ten years with respect to profit tax and for five years for property.

The Russian Federation guarantees to investors of the SEZ protection against adverse

changes in tax legislation.

In addition, residents are provided with all necessary engineering infrastructure, including roads, heat and water supply, electrical networks. All this allows them to save money, shorten the payback period of projects.

– An important question is transport accessibility...

– From this point of view everything is in order: the railway and the federal highway pass through the city of Baikalsk. It is two and a half hours by car to the airport. You can get to us by water transport.

– Do you need to use this transport for not only tourists, but also for work force?

– No, today there are about 15 thousand people in the city, many of them used to work at the pulp and paper mill closed in 2013. Therefore, discussing the business plans of future residents, we, on the contrary, draw attention to the need to involve local community in the work of tourist complexes.

– Since you mentioned the paper... It's no secret that the «paper issue» – the problem of collecting the necessary documents often becomes much more insurmountable for investors than distance...

– We try to minimize all bureaucratic procedures, provide organizational, legal and other necessary services to investors. The work of specialists is based on the principle of a «one-stop shop». Applying to the management company, you can get advice on choosing a land plot, drawing up all the necessary documents, and just consult on the activities in the Special Economic Zone.

– And the last question: does the possibility of obtaining the status of a resident depend on the financial possibilities of a potential investor? Are you ready to cooperate not only with large companies, but also with small business enterprises?

– The forms of tourist business are very diverse. This is not only the construction of expensive hotels, but also investments in what can attract tourists, diversify their vacation – a contact zoo, a center for tourist training, a cable way and so on. The development of tourism has a high multiplier effect. Near the hotel there is a laundry; you can put a snack bar at the road leading to the mountains. Wide opportunities exist for the organization of educational tourism, where one cannot operate without participation of local lore experts and experts of protected corners of the Baikal coast. And there are many such people among the local population. So the opportunity to become a resident – with all the advantages that this status gives – is available to everyone who opens their business in a special economic zone.

– Thank you! It remains to wish that thanks to your company investors will get profit, and tourists will be happy to meet with the unique nature of Lake Baikal!

Photo: Marketingpluspr.ru, Baikalskazka.ru, Baikal-eco.ru, Youtube.com, Fanatbaikala.ru, Russia-now.com, Ruspeach.com, Travelblog.lv, Voda.org.ru.

ГРУППА «ИЛИМ»: ФИЛОСОФИЯ ЛИДЕРСТВА

В прошлом году Группа «Илим» отметила 25 лет со дня основания. За четверть века компания объединила крупнейшие предприятия отечественной ЦБП - комбинаты-гиганты в Коряжме, Братске, Усть-Илимске. Сегодня «Илим» является лидером целлюлозно-бумажной промышленности России по объемам производства и инвестиций и одним из ведущих отраслевых игроков в мире.

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ

За последние годы компания реализовала самую масштабную инвестиционную программу в российском лесопромышленном комплексе. Более 3,2 млрд долларов было вложено в модернизацию действующих производственных активов и создание современной инфраструктуры. Среди ключевых инвестиционных проектов: крупнейшее в мире производство беленой хвойной целлюлозы в Сибири и современные мощности в Архангельской области по производству высококачественных видов белых бумаг.

Прорыв, который вывел развитие лесопромышленного комплекса Иркутской области на качественно новый уровень, связан с реализацией глобальных проектов – «Большого Братска» и модернизацией комбината в Усть-Илимске. Группа «Илим» инвестировала в развитие сибирских мощностей более одного миллиарда долларов. В 2013 году торжественный запуск новой линии по производству хвойной целлюлозы в Братске состоялся с участием председателя правительства России Д.А. Медведева. После ввода в эксплуатацию новой целлюлозной линии мощностью 720 тысяч тонн в год Братский филиал стал самым крупным в мире производством по выпуску хвойной целлюлозы. В 2018 году проекту исполняется 5 лет. За это время объем производимой беленой хвойной и лиственной целлюлозы на Братском комбинате возрос до 960 тысяч тонн, картона – до 200 тысяч тонн в год.

Усть-Илимский лесопромышленный комплекс под управлением Группы «Илим» за 16 лет превратился из убыточного в один из самых современных и инновационных. Увеличив объемы производства целлюлозы до 800 тысяч тонн, комбинат стал выпускать продукцию с высокой добавленной стоимостью. В ближайшие пять лет новые инвестиционные программы позволят расширить рынок сбыта и увеличить объемы поставок.

ФОКУС НА ЭКОЛОГИИ

В 2017 году «Илим» инвестировал в мероприятия по защите окружающей среды более 3,9 млрд рублей, из них почти 2 миллиарда – в проекты Иркутской области. Министерство природных ресурсов и экологии России наградило компанию за активную экологическую политику. Хотя для предприятия защита окружающей среды – это не только акции в Год экологии. Это ежедневный труд сотрудни-

ков по внедрению лучших мировых практик на каждом из комбинатов. Во всех филиалах «Илима» действует система экологического менеджмента, сертифицированная по международным стандартам. Ежегодно реализуются целевые программы по снижению нагрузки на окружающую среду, на всех этапах производства используются наилучшие доступные технологии - от заготовки леса до выпуска готовой продукции.

«Илим» планомерно сокращает воздействие на водные объекты региона. Уменьшается нагрузка на локальные очистные сооружения и одновременно совершенствуется их работа. В результате стоки, попадающие в водоемы, очищены в соответствии со всеми нормативами и требованиями. Ежегодно компания направляет миллионы рублей на то, чтобы полнить водные объекты рыбой. В прошлом году в Братское и Усть-Илимское водохранилища было выпущено более 2 млн мальков молодой пеляди.

С момента запуска «Большого Братска» производительность относительно 1995 года выросла в 2,6 раза, но валовые показатели загрязняющих веществ на сбросе со сточными водами, напротив, снизились более чем в 1,4 раза, выброс вредных веществ в атмосферу сократился в 1,6 раза. Был построен новый цех по разложению сульфатного мыла, что позволило существенно сократить поступление загрязняющих веществ на очистные сооружения предприятия, и заменены элементы оборудования на содорегенерационном котле, что позволило снизить выбросы пыли. Кроме того, в прошлом году удалось обеспечить

Группа **«Илим»** получила награду Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации за активную экологическую политику компании в Год экологии. Суммарный объем инвестиций компании в природоохранные проекты в течение **2016-2017 года** превысил **3 млрд рублей.** В 2017 году в честь 80-летия Иркутской области филиалы Группы «Илим» в Братске и Братском районе наградили «Знаками общественного признания» - за социально значимую общественную деятельность, высокие результаты развития и благотворительную поддержку региона. Этой награды удостаиваются стабильно работающие предприятия с более чем 15-летней историей.

100%-е сжигание высококонцентрированных дурнопахнущих газов с комбината.

Компания заботится не только о том, как оградить жителей от негативного воздействия производства, но и ответственно подходит к лесовосстановлению. В сибирских филиалах открыты два лесных питомника общей площадью 20 тысяч квадратных метров, где выращивают сеянцы сосны. Ежегодно на местах вырубки появляются сотни саженцев хвойных деревьев. Ведение лесного хозяйства в «Илиме» направлено на эффективное использование и воспроизводство лесов. Главным принципом является переход от системы рубок в еще нетронутых лесах к выращиванию леса и уходу за ним на уже существующих площадках.

Все филиалы компании проходят добровольную сертификацию по международным стандартам FSC (Forest Stewardship) и PEFC (Program for the Endorsement of Forest Certification schemes). Независимые экспертные организации подтверждают ответственное отношение к ресурсу, сохранение биологического разнообразия и воспроизводство лесов.

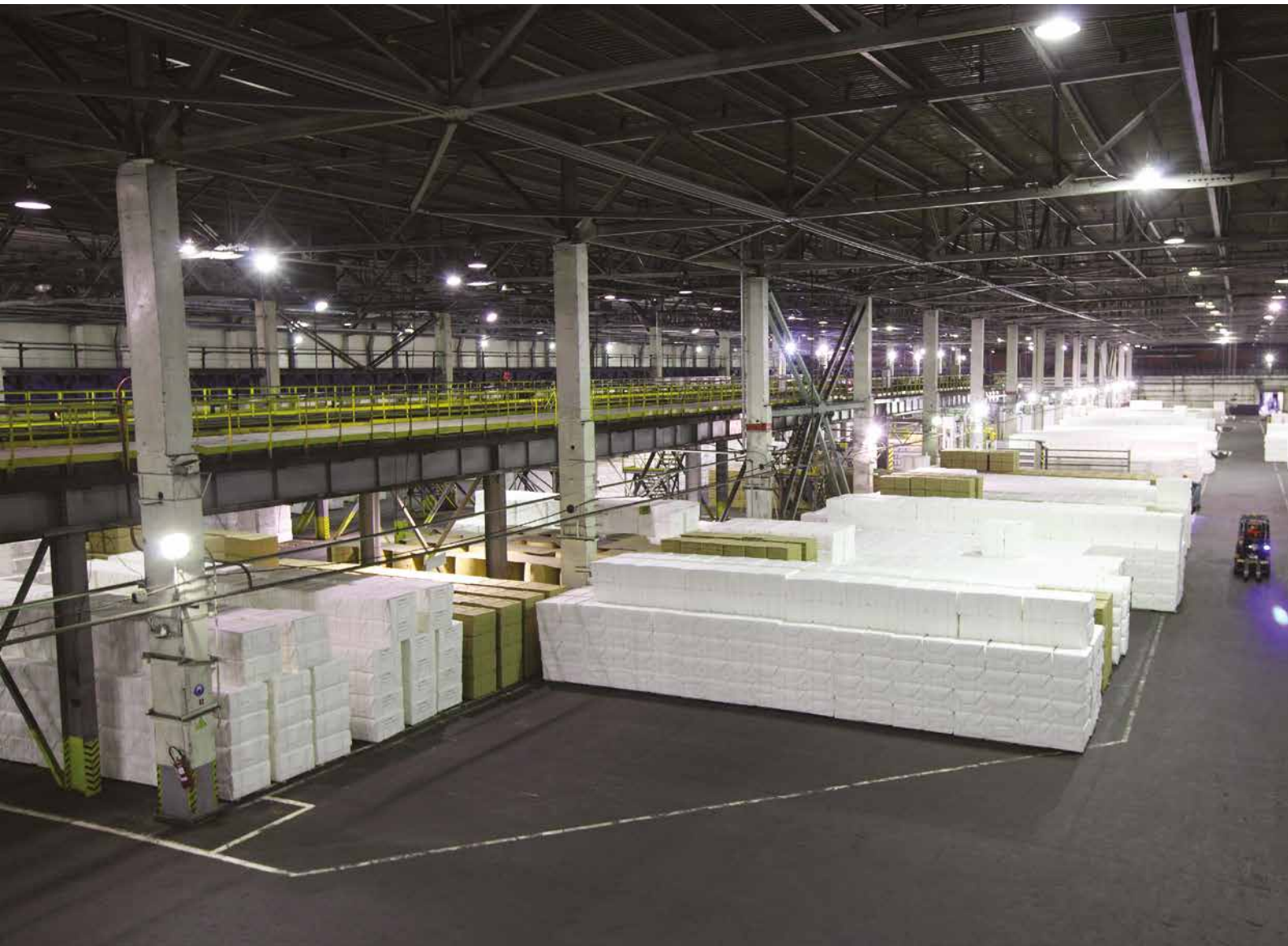
Экологическая стратегия позволила компании достичь реальных результатов, а вклад «Илима» в развитие социальной сферы Иркутской области позволил реализовать мечты и желания многих жителей городов региона. Ежегодно компания выделяет более 100 миллионов рублей на создание комфортных условий для жизни, помогая старшему поколению, детям-сиротам, развивая детский и массовый спорт, поддерживая объекты культуры и здравоохранения.

Добившись масштабных результатов за 25 лет, Группа «Илим» дает жителям возможности для воплощения их планов и надежд на пути к собственным победам.

За 10 лет инвестиции **«Илима»** в социальные проекты превысили **65 миллионов долларов.**

ILIM GROUP: LEADERSHIP PHILOSOPHY

Last year, Ilim Group celebrated its 25th anniversary. For a quarter of a century the company united the largest enterprises of the domestic pulp and paper industry – giant plants in Koryazhma, Bratsk, Ust-Ilimsk. Today Ilim is the leader in the pulp and paper industry in Russia in terms of production and investment and one of the leading industry players in the world.



INVESTMENTS IN DEVELOPMENT

In recent years, the company has implemented the largest investment program in the Russian timber industry complex. More than $ 3.2 billion were invested in the modernization of existing production assets and the creation of a modern infrastructure. Among the key investment projects: the world's largest production of bleached coniferous pulp in Siberia and modern facilities for the production of high-quality types of white papers in the Arkhangelsk region.

The breakthrough, which brought the development of the timber industry complex of the Irkutsk region to a qualitatively new level, is connected with the implementation of global projects – the Big Bratsk and the modernization of the plant in Ust-Ilimsk. Ilim Group has invested more than one billion dollars in the development of Siberian capacities. In 2013, the solemn launch of a new line for the production of coniferous pulp in Bratsk took place with the participation of the Chairman of the Government of Russia D.A. Medvedev. After commissioning a new cellulose line with a capacity of 720,000 tons per year, the Bratsk branch became the world's largest producer of coniferous pulp. In 2018, the project will be 5 years old. During this time, the volume of produced bleached coniferous and hardwood pulp at the Bratsk Combine has grown to 960 thousand tons, cardboard – up to 200 thousand tons per year.

The Ust-Ilimsk timber industry complex managed by Ilim Group over 16 years has turned from unprofitable into one of the most modern and innovative. Increasing the production of pulp to 800 thousand tons, the plant began to manufacture products with high added value. In the next five years, new investment programs will allow expanding the sales market and increasing supply volumes.

FOCUS ON ECOLOGY

In 2017, Ilim invested more than 3.9 billion rubles in environmental protection measures, almost 2 billion of them were invested in Irkutsk region projects. The Ministry of Natural Resources and Ecology of Russia awarded the company for an active environmental policy. Although for the company the environmental protection is not only the activities in the Year of Ecology. This is the daily work of employees to introduce the best world practices at each of the combines. All branches of Ilim have an environmental management system certified according to international standards. Annually targeted programs are implemented to reduce the burden on the environment; the best available technologies are used at all stages of production, from logging to production of end products.

Ilim systematically reduces the impact on the water resources of the region. The load on local sewage treatment plants is reduced and their work is improved at the same time. As a result, the effluents entering the reservoirs are cleaned in accordance with all regulations and requirements. Annually the company allocates millions of rubles to fill the water objects with fish. Last year, more than 2 million peled fish were released to the Bratsk and Ust-Ilimsk reservoirs.

Since the launch of the Big Bratsk Project, productivity in relation to 1995 has increased by 2.6 times, but the gross indicators of pollutants discharged with sewage, on the contrary, decreased by more than 1.4 times, the emission of harmful substances into the atmosphere decreased by 1.6 times. A new shop for the decomposition of sulphate soap was built, which helped significantly reduce the flow of pollutants to the plant's treatment facilities, and replaced the equipment elements on the soda recovery boiler, which allowed reducing dust emissions. In addition, last year they managed to ensure 100% combustion of highly concentrated smelly gases from the plant.

The company cares not only about protection of residents from the negative impact of production, but also responsibly approaches the forest restoration. Two forest nurseries with a total area of 20 thousand square meters are open in the Siberian branches, where pine seedlings

Over 10 years, **Ilim's** investments in social projects exceeded **$ 65 million.**

are grown. Annually hundreds of seedlings of coniferous trees appear on the timber work sites. Forest management in Ilim is aimed at the effective use and reproduction of forests. The main principle is the transition from the system of felling in still untouched forests to growing the forest and caring for it on existing sites.

All branches of the company undergo voluntary certification according to the international standards FSC (Forest Stewardship) and PEFC (Program for the Endorsement of Forest Certification schemes). Independent expert organizations confirm the responsible attitude to the resource, the conservation of biological diversity and the reproduction of forests.

The environmental strategy allowed the company to achieve real results, and the contribution of Ilim to the development of the social sphere of the Irkutsk region made it possible to realize the dreams and desires of many residents of the cities of the region. Annually the company allocates more than 100 million rubles for creating comfortable living conditions, helping the older generation, orphans, developing children's and mass sports, supporting cultural and health facilities.

Having achieved large-scale results for 25 years, Ilim Group gives residents the opportunity to realize their plans and hopes for their own victories.

Ilim Group received an award from the Ministry of Natural Resources and Ecology of the Russian Federation for the company's active environmental policy in the Year of Ecology. The total investment of the company in environmental projects in **2016-2017** exceeded **3 billion rubles.**

In 2017, in honor of the 80th anniversary of the Irkutsk Region, Ilim Group affiliates in Bratsk and the Bratsk district were awarded with «Signs of Public Recognition» for socially significant public activities, high development results and charitable support of the region. Stable operating enterprises with more than 15-year history are awarded with this prize.

КАК ФЕНИКС ИЗ... СОЛИ

Нездоровый образ жизни человека приводит к болезням, лечить которые приходится если и не хирургическим путём, то уж, во всяком случае, с помощью лекарств. «Нездоровый образ экономики» приводит к болезням предприятий, в том числе и фармацевтических. Сергей Тюстин, генеральный директор Усолье-Сибирского химико-фармацевтического завода, оценивает состояние, в котором находилось предприятие на момент, когда он его возглавил, как «кома». «А сейчас?» - спрашиваю. – «А сейчас лёгкая простуда...»

«СОЛЬ СИБИРСКАЯ»

Сергей Васильевич показывал мне цеха предприятия – и те, в которых уже снова вовсю работает производство, и те, в которых не менее активно идёт восстановление, - рассказывал о том, что ещё недавно здесь всё было заброшено, и в буквальном смысле ползали гадюки... А я думал о том, что змея над чашей - она, конечно, символ медицины, но в этом случае явно символизировала нечто другое. И вообще – человек часто преувеличивает свою власть над природой: стоит немножко «расслабиться», и всё, чем он ещё недавно так гордился, быстро возвращается в «первозданное состояние»...

Усолье-Сибирский химико-фармацевтический комбинат был построен в 1966 году, и вряд ли кто-то из заставших СССР не принимал хотя бы раз в жизни таблетки, на нём выпускавшиеся, - метамизол натрия, а если проще – анальгин. Можно привести целый список лекарственных препаратов, которые в те годы на огромной территории Советского Союза больше нигде, кроме как на Усолье-Сибирском комбинате, не выпускались. Кроме того, комбинат активно производил субстанции для других фармацевтических заводов нашей страны и 20 стран мира, качество которых было на мировом уровне. Объём выпускаемой продукции к началу 90-х годов исчислялся тысячами тонн. По большинству субстанций комбинат являлся единственным в России и СНГ производителем.

- Почему? – спрашиваю у нынешнего генерального директора. – Почему именно здесь, в Сибири? Вдали от столицы, куда в последние годы потихоньку, как иногда кажется, стекается всё население страны. Чтобы жить, чтобы зарабатывать...

- Это называлось плановое экономическое хозяйство. Во-первых, близость к другим химическим предприятиям. В послевоенные годы и вплоть до начала перестройки город формировался как крупный индустриальный центр Восточной Сибири с высокоразвитой химической промышленностью. Он базировался на имеющихся в регионе высокоэффективных топливно-энергетических и минерально-сырьевых ресурсах - поваренной соли, химически чистых известняков, угля, самых дешевых в стране тепла и электроэнергии: рядом Ангара… Ведь почему у города такое название - Усолье-Сибирское? Да потому что под ногами - одно из самых крупнейших месторождений соли. Соль служила одним из важнейших компонентов для получения других активных веществ.

«ЭТО ДАЖЕ ХОРОШО, ЧТО СЕЙЧАС НАМ ПЛОХО»

Во второй половине 90-х и соли вроде меньше не стало, и Ангара вспять не повер-

нула, но... Промышленность стала потихоньку разваливаться. Зачем, мол, производить самим то, что можно купить в других странах, продав туда нефть и газ? Ушло – далеко и надолго – и понимание, что такая большая страна, как Россия, просто обязана обеспечивать своё население лекарствами, изготовленными из сырья, произведенного в нашей стране.

- Наша страна далеко не единственная из тех, что оказались в ситуации, когда большая часть субстанций поступает из Китая и из Индии, - говорит Сергей Тюстин. - Многие европейские компании также возят сырье из этих стран. Так что основа для изготовления лекарственных препаратов сегодня у многих компаний из различных стран одна и та же. А раскрученные мировые бренды – это деньги и реклама, самими же покупателями и оплаченная.

Некоторые говорят о том, что у них - будет. Наше же предприятие уже сейчас является одним из немногих производителей Российской Федерации, осуществляющих полный цикл производства широкого ряда субстанций, которые мы используем в производстве лекарственных препаратов. В связи с этим завод располагает возможностью предлагать наиболее приемлемые для потребительского рынка цены на медикаменты, а также осуществлять контроль на всех стадиях производства. Всё-таки страна у нас сегодня стремится попасть в лидеры не только в нефтегазовой отрасли, но и в фармацевтике, поэтому в основе действующей на предприятии системы обеспечения качества лежат требования международной системы качества производства GMP.

Предприятие работает, развивается: запускаются новые производственные участки органического синтеза – гидрирование с использование катализаторов, а также стадии конденсации под высоким давлением. Кроме того, мы активно сотрудничаем с расположенным в Иркутске Институтом химии и химической технологии Сибирского отделения РАН, а также с другими научными центрами нашей страны для создания новых лекарственных препаратов и субстанций. Например, выпускаемый нами лекарственный препарат трекрезан - один из известных иммуномодуляторов, который сейчас стремительно набирает популярность и востребованность среди населения, является разработкой ученых нашей страны. А также в своем производстве мы активно следуем принципам «зеленой химии» для предотвращения пагубного воздействия на внешнюю среду, всегда помня не только про утилитарные, но и про гуманитарные позиции нужд человека.

- В России в любом случае нужно производить свое сырьё, которое используется в наработке лекарственных препаратов, - продолжает Сергей Васильевич. - Это было ошибочное мнение, что не надо ничего делать, что Китай всё обеспечит, что там низкие цены... Китай уже давно стал дорогим. Многие замечают, что цены на лекарства растут – и в аптеках, и в больницах. Если бы была своя сырьевая база, не было бы таких серьёзных колебаний цен, связанных с курсом иностранной валюты. Надо восстанавливать своё производство, а не надеяться на кого-то.

«ИНОГДА ОНИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ»

Сравнивать нынешнее положение дел с временами худшими – путь бесперспективный, даже в СССР экономические показателя сверяли с 1913-м - годом довоенным, годом расцвета. Сергей Тюстин признаётся, что до тех объёмов продукции, что выпускались на Усолье-Сибирском химико-фармацевтическом комбинате в 70-90-е годы прошлого уже века, ещё далеко, но, как говорится, «важна тенденция».

- На сегодняшний момент на нашем производстве мы не только синтезируем субстанции для других предприятий фармацевтической отрасли. Мы возобновили выпуск готовых лекарственных форм, чтобы ещё раз доказать эффективность нашей работы.

- Но и для других потребителей будете продолжать эти субстанции выпускать?

- Да, эта продукция составляет значительную часть от общего объёма нашего производства. У нас есть соглашения со многими ведущими предприятиями фармотрасли Российской Федерации. Более того, в этом году подписан ряд соглашений с европейскими странами: мы будем локализовывать на нашем предприятии производство готовых лекарственных препаратов известных иностранных компаний.

- А специалисты на предприятии остались? После трудных времён? Ведь для работы на таком производстве необходимы высококвалифицированные сотрудники.

- Кадровая база была сформирована изначально. В Усолье-Сибирское приезжали по распределению выпускники ведущих вузов Томска, Ленинграда, Свердловска. В середине 80-х годов численность населения города доходила до 109 тысяч, сейчас – чуть меньше 80... Произошел отток трудоспособного населения в крупные близлежащие города - в Ангарск, в Иркутск. Но нам удалось сохранить костяк, привлечь специалистов из других предприятий. И мы не просто создаем рабочие места. Точнее – не только на своём предприятии. Есть статистика: каждое рабочее место в фармотрасли создает дополнительно около 15 рабочих мест в отраслях смежных. В настоящее время наблюдается тенденция возвращения коренного населения в город. Так что одну из задач, которые поставлены Президентом и правительством – развивать моногорода, создавать в них высокотехнологичные рабочие места с достойной зарплатой – мы успешно выполняем.

LIKE A PHOENIX FROM THE... SALT

Unhealthy way of life leads to illnesses, which have to be treated if not surgically, then, in any case, with the help of medicines. «Unhealthy way of the economy» leads to diseases of enterprises, including pharmaceutical ones. Sergey Tyustin, CEO of the Usolye-Siberian chemical-pharmaceutical plant, assesses the state of the enterprise at the time he headed it as a «coma». «And now?» – I ask. «And now it is a slight cold...»

«SIBERIAN SALT»

Sergey Vasilievich showed me the shops of the enterprise – those in which the production is already in full swing, and those in which the recovery is no less active, – and told me that until recently everything was abandoned here, and the vipers literally slithered... And I was thinking about the fact that the snake above the bowl is, of course, a symbol of medicine, but in this case, it clearly symbolizes something else. And in general – people often exaggerate their power over nature: it is worth a little «relax» and everything they have been so proud of recently quickly returns to the «primitive form»...

The Usolye-Siberian chemical-pharmaceutical plant was built in 1966, and it is unlikely that any one of those who lived in the USSR did not take at least once in their life tablets, which were produced here – metamizole sodium, put it simply – analgin. It is possible to form a whole list of medicines that in those years on the vast territory of the Soviet Union were produced nowhere else, except at the Usolye-Siberian plant. In addition, the plant actively produced substances for other pharmaceutical plants in our country and 20 countries of the world, which quality was at the world's level. The volume of output by the beginning of the 1990s was thousands of tons. For most substances, the plant was the only manufacturer in Russia and the CIS.

– Why? – I ask the current CEO. – Why here, in Siberia? It is far from the capital, where in recent years, slowly, as it sometimes seems, the entire population of the country flocks. To live, to earn...

– This was called a planned economy. First, it is proximity to other chemical enterprises. In the postwar years and until the beginning of perestroika, the city was formed as a major industrial center of Eastern Siberia with a highly developed chemical industry. It was based on the high-efficiency fuel, energy and mineral resources available in the region – salt, chemically pure limestone, coal, the cheapest heat and electricity in the country: next to the Angara... After all, why does the city have such a name – Usolie-Sibirskoe? Yes, because one of the largest salt deposits is under your feet. Salt served as one of the most important

components for the production of other active substances.

«IT'S EVEN GOOD THAT NOW WE FEEL BAD»

In the second half of the 90's, salt did not disappear and the Angara did not turn back, but... Industry began to slowly fall apart. Why, they say, produce themselves what can be bought in other countries, selling them oil and gas? The understanding that such a large country as Russia simply has to provide its population with medicines made from raw materials produced in our country went away.

– Our country is not the only one that has found itself in a situation where most of the substances come from China and from India, – Mr Tyustin says. – Many European companies also carry raw materials from these countries. So, today the basis for the production of medicines is the same for many companies from different countries. A well-promoted world brands are money and advertising, paid by the same customers.

Some say that they will have something. Our company is already now one of the few manufacturers in the Russian Federation that are carrying out the full cycle of production of a wide range of substances that we use in the production of pharmaceuticals. In this regard, the plant has the opportunity to offer the most affordable prices for medicines for the consumer market, as well as to control all stages of production. Still, the country today is striving to become a leader not only in the oil and gas industry, but also in pharmaceuticals, so the requirements of the international quality system of GMP production lie at the basis of the quality management system in place at the enterprise.

The enterprise is working, developing – new production areas of organic synthesis are being launched – hydrogenation with the use of catalysts, as well as the stages of condensation under high pressure. In addition, we are actively cooperating with the Institute of Chemistry and Chemical Technology of the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences located in Irkutsk, as well as with other scientific centers of our country for the creation of new drugs and substances. For example, Trekrezan, the medicinal product that we manufacture, is one of the well-known immunomodulators, which is now rapidly gaining popularity among the population, is the development of scientists of our country. And also in our production we actively follow the principles of «green chemistry» to prevent detrimental impact on the external environment, always remembering not only about utilitarian, but also about humanitarian positions of human needs.

In Russia, in any case, you need to produce your own raw materials, which are used in the development of medicines, – continues Sergey Vasilievich. – It was a wrong opinion that one should not do anything because China will provide everything, that there are cheap prices there... China has long become expensive. Many notice that the prices for medicines are growing – both in pharmacies and in hospitals. If there was a raw material base, there would not be such serious fluctuations in prices associated with the exchange rate of foreign currency. We must restore our production and not rely on someone.

«SOMETIMES THEY COME BACK»

It is hopeless to compare the current state of affairs with the worst times, even in the USSR economic indicators were compared with 1913 – the pre-war year, the heyday. Sergey Tyustin admits that the volume of production at the Usolye-Siberian chemical and pharmaceutical plant is still far away from the level of the 70-90s of the past century, but, as they say, «a trend is important.»

– At the moment, in our production, we not only synthesize substances for other pharmaceutical companies. We renewed production of finished dosage forms to prove the effectiveness of our work once again.

– But will you continue to release these substances for other consumers?

– Yes, these products are a significant part of the total volume of our production. We have agreements with many leading enterprises of the Russian pharmaceutical sector. Moreover, this year we signed a number of agreements with European countries: we will localize production of ready-made medicines of well-known foreign companies in our enterprise.

– Did the specialists stay at the enterprise after these difficult times? After all, highly qualified employees are needed to work on this production.

– The personnel base was formed initially. Graduates from the leading universities of Tomsk, Leningrad, Sverdlovsk came to Usolye-Sibirskoe on distribution. In the mid-80s, the city's population reached 109,000, now it is slightly less than 80... There was an outflow of labour force to large nearby cities – Angarsk and Irkutsk. But we managed to keep the backbone, to attract specialists from other enterprises. And we do not just create jobs. More precisely – not only in our company. There are statistics: each workplace in the pharmaceutical industry creates 15 jobs in related industries. At present, there is a tendency for the indigenous population to return to the city. So, we successfully fulfill one of the tasks set by the president and the government – to develop a single-industry city, to create high-tech jobs with a decent salary here.

КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ: НА ПУТИ К «ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ»

Курская благодатная земля с незапамятных времён была гостеприимной. Говоря об этой земле, как не вспомнить курского соловья, вошедшего в классику русской поэзии! Весь Курский край в честь короля певчих птиц именуют «соловьиным». А уж предпринимательством край славился не меньше, чем ратниками. Об успехах нынешних наследников курских заводчиков и купцов, инвестиционной обстановке в крае корреспондент побеседовал с уроженцем курской земли, губернатором Курской области Александром Михайловым.

- Александр Николаевич, черноземная курская земля богата и природными, и людскими ресурсами. Какие отрасли у вас в приоритете?

- Наша область сегодня, без сомнения, поступательно развивающийся индустриально-аграрный регион, где и промышленность, и аграрный сектор в последнее десятилетие стабильно демонстрирует рост. Так, за шесть лет объемы промпроизводства увеличилось на 24,5%. За прошлый год индекс производства промышленной продукции составил 103,1%. Высокие темпы развития ежегодно показывает региональный АПК.

В промышленном кластере региона перспективным направлением является реализация проекта по строительству станции замещения Курской АЭС-2 с новым типом реактора, отвечающим международным требованиям безопасности. Как не раз подчеркивал Президент РФ Владимир Путин, развитие атомной энергетики - важнейший приоритет государства. Курской области выпала честь одной из первых в мире построить и ввести в строй электростанцию с реакторами нового поколения ВВЭР-ТОИ. Строительство станции замещения открывает перед нашим регионом перспективы развития до конца XXI века и гарантирует обеспечение электроэнергией 19 регионов Центральной России.

Инвестиции в целом по проекту составят 450 млрд рублей. На сооружении Курской АЭС-2 в 2018 году будет освоено более 27 млрд рублей. Это почти на 10 млрд рублей больше, чем в 2017 году.

Важно отметить, что возведение станции идет строго по графику. Планируем, что первый энергоблок будет сооружен к концу 2022 г.

В последние годы животноводство стало инвестиционно-привлекательной отраслью. В регионе ежегодно строятся новые объекты, на сегодняшний день работают 105 животноводческих площадок, из них 93 - по производству свинины, птицы, розовой телятины и 12 площадок по производству молока. Такое количество животноводческих объектов обеспечивает Курской области второе место в ЦФО по производству мяса.

В прошлом году мы получили рекордный результат – 543 тыс. тонн, что почти в 5 раз превышает показатель 2000 года! Такой рывок сделан за счет реализации

проектов инвестиционных компаний по строительству новых объектов животноводства. Мы оказываем инвесторам всестороннюю помощь в сопровождении проектов и получении государственной поддержки.

- Глава «Мираторга» Виктор Линник часто говорит об инвестиционных преимуществах Курской области. Чем регион так привлекателен для бизнеса?

- На территории Курской области у всех инвесторов равные права, гарантированные действующим законодательством. Причем региональная нормативно-правовая база постоянно совершенствуется. А закон «Об инвестиционной деятельности в Курской области» предусматривает предоставление различных мер господдержки инвесторам. Одной из самых востребованных форм поддержки являются субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, привлекаемым на реализацию инвестиционных проектов, которые предоставляются с 2011 года администрацией Курской области на конкурсной основе за счет средств областного бюджета. За прошедший период выплачено более 80 млн рублей.

В соответствии с законодательством в 2017 году в режим наибольшего благоприятствования вошли четыре предприятия: ООО «Свинокомплекс Пристенский», ООО АФ «Благодатенская», ООО «Агропромкомплектация-Курск», ООО «Грибная радуга». Компании получили право на применение льгот по налогу на имущество.

В 2017 году создан Региональный фонд развития промышленности. Он предоставляет курским предприятиям льготные займы под 5% годовых на реализацию приоритетных для экономики области инвестиционных проектов по модернизации и развитию производства. В текущем году на данные цели из областного бюджета планируется направить около 16 млн рублей. Региональный фонд промышленности поддержит те предприятия, которые не могут получить поддержку Федерального фонда в силу того, что он рассматривает проекты стоимостью не менее 100 млн рублей.

У нас создан инвестиционный портал, который является надёжным путеводителем для инвесторов, проявляющих интерес к региону (htpp/kurskoblinvest.ru/), на нём размещена интерактивная инвестиционная карта Курской области.

С 2012 года в области работает АО «Агентство по привлечению инвестиций Курской области». Основной целью его деятельности является поиск инвесторов, оказание им консультационной поддержки, создание на территории региона индустриальных (промышленных) парков.

В Курской области созданы электротехнический кластер, государственный парк на территории Щетинского сельсовета и частные промпарки «Агрегат» и «Союз».

Инициатором создания научно-производственного электротехнического кластера стал Курский электроаппаратный завод при поддержке Минпромторга РФ. В его составе десять промышленных предприятий, один вуз и две организации технологической инфраструктуры. Участниками кластера являются также АО «Кореневский завод низковольтной аппаратуры», ЗАО «Счетмаш», ООО «КЗКМ», ООО «Элат-Инструмент», ООО «Курское производственное предприятие «Магнит», ООО «Курское предприятие «Тизкур» и другие предприятия. Создание кластера поможет снизить зависимость отечественного рынка от импорта из стран Европы и Юго-Восточной Азии автоматических выключателей и пускорегулирующей аппаратуры до 70% к 2020 г. Бюджет проекта - 490 млн руб. К 2021 году в рамках кластера будет создано более 700 новых высокопроизводительных рабочих мест.

Развитие промышленных кластеров на сегодня очень актуальный вопрос для экономики страны. С получением статуса участника промышленного кластера курский бизнес сможет инвестировать в новые проекты и компенсировать затраты до 50% на всех стадиях производства.

- Недавний опрос показал, что большинство респондентов (44,5%) относятся к продуктам местного производства с высокой степенью доверия. Какие шаги предпринимает руководство региона, чтобы поддержать своего производителя?

-Да, куряне предпочитают местную продукцию, успешно конкурирующую с известными торговыми марками по цене, качеству и дизайну.

Потребительский рынок области более чем на 70% формируется из продовольствия и товаров, производимых из собственной сельскохозяйственной про-

дукции. Значительно расширился спектр товаров, вырабатываемых предприятиями малого бизнеса. Как результат, в прошедшем году сократился ввоз из других регионов мясной продукции, колбасных изделий и копченостей, сливочного масла. География вывоза продукции курских товаропроизводителей охватывает свыше 70 регионов России. Ряд малых предприятий вышли и на мировой рынок.

За два последних года сельхозпредприятиями региона выращено на четверть больше птицы и скота, перерабатывающими предприятиями произведено больше мяса, субпродуктов, колбасных изделий.

Курская область по-прежнему сохраняет низкую стоимость продуктовой корзины, она на треть ниже, чем в среднем по ЦФО. Скажем, в марте этого года стоимость минимального набора продуктов питания в Курской области составила 3218,52 рублей при среднем показателе по округу - 4025,55 рубля.

- Сейчас актуален вопрос импортозамещения. Регион может прожить без иностранных производителей?

- АПК нашей области не только прочно вошел в число лидеров ЦФО по выращиванию всех важных видов продукции сельского хозяйства, но и стал одним из крупнейших её производителей в стране. Производство валовой сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий по итогам 2017 года составило 133 млрд рублей. Мы производим зерна, мяса, сахара, масличных культур намного больше, чем потребляем, излишки вывозим в другие регионы. В достатке производим картофеля и молока.

Объем отгруженной продукции в действующих ценах за 2017 г. составил 87 млрд рублей, что на 8,3 млрд больше уровня 2016 г. и в 2 раза превышает уровень 2013 г.

Построены два современных тепличных комплекса: ЗАО «Сейм-Агро» в Курском районе и ООО «Агро Парк» в Глушковском. Ввод их в эксплуатацию позволил значительно увеличить производство тепличной продукции и расширить ассортимент.

В целях импортозамещения плодово-ягодной продукции за последние пять лет сады интенсивного типа разбиты на площади более 240 га в хозяйствах Обоянского, Беловского, Курского районов. В КФХ В.В. Мельник на 16-ти га заложен плодово-ягодный питомник, кроме того, ведутся работы по посадке ягодных кустарниковых насаждений и земляники. В 2018 г. эти работы будут продолжены.

По производству мяса область занимает второе место в ЦФО и по РФ. В 2017 г. хозяйствами всех категории было произведено 543 тыс. тонн мяса, что на 75 тыс. тонн превысило уровень предыдущего года. Рекорд для Курской области за всю ее историю!

В текущем году в ООО «Луч» Мантуровского района будет введен в эксплуатацию молочный комплекс, рассчитанный на 1250 голов коров. Выход на проектную мощность молочного комплекса обеспечит рост валового производства молока в регионе на 8,8 тыс. тонн.

В Фатежском районе продолжится реализация инвестпроекта по производству ягнятины.

Компанией ООО «Агропромкомплектация-Курск» во втором квартале 2018 года запланирован ввод в эксплуатацию двух свиноводческих комплексов на территории Конышевского района общей мощностью более 10 тыс. тонн. Кроме того, компания завершает строительство второго комбикормового завода на территории Железногорского района – самого крупного в регионе - производственной мощностью 216 тыс. тонн в год.

Весомые результаты достигнуты в мясоперерабатывающей отрасли, ее доля в пищевом секторе экономики возросла с 13% в 2013 г. до 45% в 2017 г.

В 2017 г. вышел на проектную мощность ООО «Курский мясоперерабатывающий завод» - новое уникальное по технологиям и оборудованию предприятие. Им произведено 111 тыс. тонн свинины. Завершено строительство в городе Щигры мясохладобойни компании «ГлобалТрейд» мощностью 28 тыс. тонн свинины в год.

Наращивают объемы производства и развивают собственную торговую сеть АО «Надежда», ООО «Подлесное», ЗАО «Суджанский мясокомбинат», ООО «Псельское», мясоперерабатывающие комплексы «Полянское» и «Соловей». Набирают обороты птицефабрики: «Белая птица-Курск» (85% от областного объема), «Красная поляна», «Курская птицефабрика». Производство мяса птицы в 2017 г. достигло 144 тыс. тонн, что в 2,4 раза превышает результат 2013 года.

В 2017 г. холдинговая компания «Мираторг» приступила в Октябрьском районе к реализации масштабного проекта по строительству мясохладобойни мощностью по убою свиней 4,5 млн голов и производству мяса до 500 тыс. тонн в год.

В рамках импортозамещения ведется активная работа по модернизации предприятий молокоперерабатывающей отрасли.

В 2017 г. компанией ООО «Курское молоко» введена в эксплуатацию линия по производству творога мощностью 180 тонн в месяц. Продолжена модернизация ООО «Сырная долина» Курского района и ООО «Курск-молоко-Рыльский сыродел». Это позволило в 2017 г. увеличить производство животного масла в 3 раза по сравнению с 2013-м и довести до 6,8 тыс. тонн; сыров – в 2,6 раза - до 4,9 тыс. тонн.

В 2018-2019 гг. «Курское молоко» реализует проект по строительству цеха твердых сыров мощностью 100 тонн в месяц. Объем инвестиций составит более 350 млн рублей. Продолжит строительство нового цеха «Молочный Дом», что позволит увеличить мощности по переработке молока до 60 тонн в сутки или в 2 раза.

Активно развиваются и другие отрасли. В 2017 г. компания «Грибная радуга» ввела в эксплуатацию первую очередь импортозамещающего комплекса по производству шампиньонов на собственном компосте мощностью 4 тыс. тонн в год, в проект инвестировано 1,2 млрд рублей. В текущем году реализуется ещё два этапа проекта, что позволит к 2019 г. довести мощности до 17 тыс. тонн грибов в год. Это на 50% закроет потребности российского рынка.

На сегодня потенциал отрасли позволяет в полном объеме обеспечивать население области основными видами продуктов питания: сахаром, хлебом и хлебобулочными изделиями, мясом птицы и свинины, цельномолочной продукцией, сливочным маслом, мукой, крупой, макаронными и кондитерскими изделиями.

- О вас говорят как о человеке, который умеет убеждать бизнес. Какие слова находите, чтобы пригласить предпринимателей «в свою лодку»?

- В бизнесе успешны не мечтатели, а люди прагматичные, хорошо знающие реалии жизни и умеющие бороться с обстоятельствами. Для них не слова надо подыскивать, а убеждать делом, создавать столь комфортные условия для работы, каких нет у соседей.

Мы сформировали необходимую законодательную базу, разработали региональные законы, предусматривающие механизмы поддержки инвесторов, приходящих с серьезными намерениями. Продолжаем работать с муниципалитетами, убеждая «повернуться лицом» к компаниям, которые создают на их территории новые рабочие места, дополнительные налоги, вкладываются в социальные программы.

Сотрудничаем с крупными и средними компаниями, их сейчас в разных отраслях экономики Курской области более 45. Подписываем с ними соглашения, где со стороны администрации гарантируется помощь в создании инфраструктуры, в правовом оформлении земель. Инвесторы же берут на себя обязательства по реализации заявленных проектов, соблюдению сроков достижения обозначенных показателей, по развитию отраслей, созданию рабочих мест, повышению уровня зарплаты, участию в благотворительных программах. Правила сотрудничества с бизнесом или частно-государственного партнерства, как для крупных инвесторов, так и для небольших компаний, у нас едины: обязательное выполнение взятых обязательств, прозрачность действий, взаимопонимание в поиске решений возникающих проблем.

KURSK REGION: ON THE WAY TO THE «KNOWLEDGE ECONOMY»

The Kursk land has been hospitable since time immemorial. Speaking of this land, how not to recall the Kursk nightingale, which entered the classics of Russian poetry! The entire Kursk region is called «nightingale» in honor of the king of songbirds. And the entrepreneurship of the region was famous no less than its soldiers. Our correspondent talked about the successes of the current heirs of the Kursk breeders and merchants, the investment situation in the region, with the native of the Kursk land, the Governor of the Kursk region, Alexander Mikhailov.

– Mr Mikhailov, the black soil of the Kursk land is rich in both natural and human resources. Which industries do you prioritize?

– Our region today is undoubtedly a progressively developing industrial and agrarian region, where both industry and the agricultural sector have consistently demonstrated growth over the past decade. So, for six years the volume of industrial production increased by 24.5%. Over the past year, the industrial production index was 103.1%. High growth rates are demonstrated annually by the regional agro-industrial complex.

In the industrial cluster of the region a promising direction is the implementation of the project to build a replacement station for Kursk NPP-2 with a new type of reactor that meets international safety standards. As President Vladimir Putin has repeatedly stressed, the development of nuclear energy is a top priority for the state. The Kursk region was honored to be one of the first in the world to build and commission a power plant with the new generation of the VVER-TOI reactors. The construction of a replacement station opens up prospects for the development of the region to the end of the 21st century and guarantees provision of electricity to 19 regions of Central Russia.

Investments in the whole project will amount to 450 billion rubles. More than 27 billion rubles will be spent on construction of Kursk NPP-2 in 2018. This is almost 10 billion rubles more than in 2017.

It is important to note that the construction of the station is carried out strictly on schedule. We plan that the first

power unit will be built by the end of 2022.

In recent years, cattle breeding sector has become an attractive industry for investments. New facilities are being built in the region every year, today 105 livestock areas operate, among them 93 are pork, poultry, pink veal and 12 milk production sites. Such a number of cattle breeding facilities provide the Kursk region with the second place in the Central Federal District for meat production.

Last year we achieved a record result – 543 thousand tons, which is almost 5 times higher than in 2000! Such a breakthrough was made through the implementation of projects of investment companies for the construction of new livestock facilities. We provide investors with comprehensive assistance in supporting projects and obtaining state support.

– The head of Miratorg Viktor Linnik often speaks about the investment advantages of the Kursk region. Why is the region so attractive for business?

– All investors in the territory of the Kursk region have equal rights guaranteed by the current legislation. Moreover, the regional regulatory and legal framework is constantly being improved. And the law «On investment activities in the Kursk region» provides for the provision of various measures of state support to investors. One of the most sought-after forms of support are subsidies for reimbursement of part of the cost of interest on loans attracted for the implementation of investment projects that have been provided since 2011 by the administration of the Kursk region on a competitive basis at the expense of the regional budget. Over the past period, more than 80 million rubles have been paid.

In accordance with the legislation, four enterprises: Svinokompleks Pristenskiy LLC, AF Blagodatenskaya LLC, AgroPromkomplektatsiya-Kursk LLC, Gribnaya Raduga LLC were granted the most-favored status in 2017. Companies got the right to apply property tax relief.

In 2017, the Regional Industrial Development Fund was established. It provides Kursk enterprises preferential loans at 5% per annum for the implementation of priority for the economy of the region investment projects for the modernization and development of production. In the current year, about 16 million rubles will be allocated for these purposes from the regional budget. The Regional Industrial Fund will support those enterprises that cannot get support from the Federal Fund due to the fact that it is considering projects worth not less than 100 million rubles.

We have created an investment portal, which is a reliable guide for investors interested in the region (http://kurskoblinvest.ru), it features an interactive investment map of the Kursk region.

Since 2012 the Investment promotion agency of the Kursk region JSC operates in the region. The main goal of its activity is to search for investors, provide them with consulting support, create industrial parks on the territory of the region.

An electrotechnical cluster, a state park on the territory of the Shchetinsky Village Soviet and private industrial parks Agregat and Soyuz were created in the Kursk region.

The initiator of the creation of a scientific and production electrotechnical cluster was the Kursk electrical equipment plant with the support of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. The cluster consists of ten industrial enterprises, one university and two organizations of technological infrastructure. The participants of the cluster are Korenevsky plant of low-voltage equipment JSC, Schetmash JSC, KZKM LLC, Elat-Instrument LLC, Kursk Production Enterprise Magnit LLC, Kursk Enterprise Tizkur LLC and other enterprises. The creation of the cluster will help reduce the dependence of the domestic market on imports of circuit breakers and control gears up to 70% from Europe and South-East Asia by 2020. The project budget is 490 million rubles. By 2021, the cluster will create more than 700 new high-performance jobs.

The development of industrial clusters is a very urgent issue for the country's economy today. With the obtaining of the status of a participant in an industrial cluster, the Kursk business will be able to invest in new projects and compensate costs up to 50% at all stages of production.

– A recent survey showed that the majority of respondents (44.5%) have a high degree of confidence in locally manufactured products. What steps does the leadership of the region take to support its producers?

– Yes, our people prefer local products, which are successfully competing with well-known brands for price, quality and design.

The consumer market of the region is formed by more than 70% of food and goods produced from own agricultural products. The range of goods produced by small business has significantly expanded. As a result, last year the import from other regions of meat products, sausages and smoked products, butter decreased. The geography of export of products of Kursk commodity producers covers more than 70 regions of Russia. A number of small enterprises also entered the world market.

Over the past two years agricultural enterprises in the region have grown by a quarter more poultry and livestock, processing enterprises produced more meat, by-products, sausages.

The Kursk region still maintains the low cost of the food basket, it is a third lower than the average for the CFD. For example, in March this year, the cost of a minimum set of food products in the Kursk region was 3218.52 rubles, with an average for the district – 4025.55 rubles.

– Now the question of import substitution is in agenda. Can the region live without foreign producers?

– The AIC of our region has not only become one of the leaders of the Central Federal District in growing all important agricultural products, but has also become one of its largest producers in the country. The production of gross agricultural products in farms of all categories at the end of 2017 amounted to 133 billion rubles. We produce much more grains, meat, sugar, oil-bearing crops than we consume, we export surpluses to other regions. We produce potatoes and milk in abundance.

The volume of shipped products in current prices for 2017 amounted to 87 billion rubles, which is 8.3 billion more than in 2016 and 2 times higher than the level of 2013.

Two modern greenhouse complexes have been built: Seim-Agro JSC in the Kursk region and Agro Park LLC in Glushkovsky. Putting them into operation let us significantly increase the production of greenhouse products and expand their range.

Over the past five years intensive gardens have been created on the territory of more than 240 hectares in the farms of Oboyan, Belovo and Kursk districts for the purpose of import substitution of fruit and berry products. In the KFH V.V. Melnik fruit and berry nursery was raised on 16 hectares, in addition, work on planting berry bushes and strawberries is carried out. In 2018, these works will be continued.

The region ranks second in the Central Federal District and in the Russian Federation in meat production. In 2017, farms of all categories produced 543 thousand tons of meat, which exceeded the level of the previous year by 75,000 tons. It is a record for the Kursk region for its entire history!

In the current year, a milk complex designed for 1250 cows will be put into operation by Luch LLC in the Manturovsky district. The production of the dairy complex at designed capacity will ensure the growth of gross milk production in the region by 8,800 tons.

The implementation of the investment project for the production of lamb will continue in the Fatezh region.

In the second quarter of 2018, the company AgroPromkomplektatsiya-Kursk LLC plans to commission two pig-breeding complexes in the territory of Konyshevsky district with a total capacity of more than 10 thousand tons. In addition, the company is completing the construction of a second animal feed mill in the Zheleznogorsk district – the largest in the region with a production capacity of 216,000 tons per year.

Significant results were achieved in the meat processing industry, its share in the food sector of the economy increased from 13% in 2013 to 45% in 2017.

In 2017 Kursk Meat-Processing Plant LLC

reached the design capacity – a new unique in technology and equipment enterprise. It produced 111 thousand tons of pork. The construction of a slaughterhouse for the company GlobalTrade with a capacity of 28 thousand tons of pork per year has been completed in the city of Shchigry.

Nadezhda JSC, Podlesnoye LLC, Sudzhansky Meat Processing Plant, Pselskoe LLC, meat processing complexes Polyanskoye and Solovey increase production volumes and develop their own trade network. Poultry farms are gaining momentum: Belaya Ptica-Kursk (85% of the regional volume), Krasnaya Polyana, Kursk Poultry Factory. The production of poultry meat in 2017 reached 144 thousand tons, which is 2.4 times higher than the result of 2013.

In 2017 Miratorg Holding Company launched a large-scale project to build a pig slaughterhouse with a capacity of 4.5 million pigs and production of meat to 500,000 tons per year in the Oktyabrsky district.

Within the framework of import substitution, active work is carried out to modernize the milk processing industry.

In 2017 the company Kursk Moloko LLC put into operation a line for the production of cottage cheese with a capacity of 180 tons per month. The modernization of Sirnaya dolina LLC of the Kursk region and Kursk-Moloko-Rylskij Syrodel LLC was continued. This allowed increasing the production of butter 3 times in 2017 compared with 2013 and bring it up to 6.8 thousand tons; cheeses – in 2,6 times – up to 4,9 thousand tons.

In 2018-2019 Kursk Moloko will implement a project to build a hard cheese shop with a capacity of 100 tons per month. The volume of investments will be more than 350 million rubles. Molochniy Dom will continue the construction of a new workshop, which will increase the milk processing capacity to 60 tons per day or twice.

Other industries are actively developing as well. In 2017, the company Gribnaya Raduga put into operation the first stage of the import-substituting mushroom production complex on its own compost with the capacity of 4 thousand tons per year, the volume of investments in the project is 1.2 billion rubles. In the current year, two more phases of the project are being realized, which will make it possible to increase the capacity to 17 thousand tons of mushrooms by 2019. This will fulfill 50% of the needs of the Russian market.

At present, the potential of the industry makes it possible to provide the population of the region with all the basic types of food products: sugar, bread and bakery products, poultry and pork meat, whole milk products, butter, flour, cereals, pasta and confectionery.

– They talk about you as a person who can convince business. What words do you use to invite entrepreneurs «into your boat»?

– In business, not dreamers but pragmatic people are successful, who are well aware of the realities of life and who know how to deal with circumstances. It is not necessary to look for words for them, but to convince them with deeds, to create such comfortable conditions for work as neighbors do not have.

We have formed the necessary legislative base, developed regional laws that provide mechanisms for supporting investors coming with serious intentions. We continue to work with municipalities, urging them to «turn around» to companies that create new jobs in their territories, additional taxes and invest in social programs.

We cooperate with large and medium-sized companies, they are now more than 45 thousands in various sectors of the economy of the Kursk region. We sign agreements with them, where the administration provides assistance in creating infrastructure and legalizing land. Investors, on the other hand, undertake to implement the announced projects, meet the deadlines for achieving the specified indicators, develop industries, create jobs, raise wages and participate in charitable programs. The rules of cooperation with business or public-private partnerships, for both large investors and small companies, are the same for us: mandatory fulfillment of obligations, transparency of actions, mutual understanding in the search for solutions to emerging problems.

КУРСКИЙ СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: ВПЕРЁД, ОПИРАЯСЬ НА ТРАДИЦИИ

История русского предпринимательства уходит вглубь веков. Ещё в одиннадцатом веке находились смельчаки-купцы, не боявшиеся торить со своими товарами путь «из воряг в греки». Возможно, уже тогда существовало слово «предприятель». Ведь корень ему дало древнерусское «ять», то есть «иметь» (этот корень до сих пор хранят такие современные слова, как «приятный», «приятель»).

Впрочем, вплоть до 19 века российских «предприятелей» традиционно называли купцами или заводчиками. Слово «предприниматель» вошло в моду в стране в 19 веке вместе с трудами западных экономистов - Ж.Б. Сэю, Й. Шумпетера, А. Смита, Р. Кантильона. Они использовали в своих трудах французское слово «антрепренёр», которое ближе всего переводилось так на русский. Предпринимателями с гордостью называли себя московские купцы Рябушинские, Морозовы, Алексеевы, Третьяковы, Мамонтовы… И, конечно, старинные русские города гордились собственными предпринимательскими династиями. В Курске, знаменитом на всю империю Коренными ярмарками, это были Гладковы, Баушевы, Тихоновы, Сыромятниковы, Коробковы, Антимоновы. Затем, волей истории, «предприниматель» на долгие десятилетия стал синонимом «хищного эксплуататора», «врага трудового народа», а его деятельность - «антиобщественной» и уголовно наказуемой.

Возродилось предпринимательство в России лишь в начале 90-х, а в 1991-м был основан Российский Союз промышленников и предпринимателей. Начали возникать подобные союзы и в регионах. Так, в 2002 году в Курске, на базе Курской Торгово-промышленной палаты, Курчатовского и Железногорского Союзов предпринимателей была создана Курская региональная общественная организация «Союз предпринимателей». Создавалась она с целью объединения бизнесменов Курской области и содействия им в создании благоприятных условий для деятельности и развития субъектов малого и среднего предпринимательства, выработки и защиты законных прав и интересов местных бизнесменов, решения проблемных вопросов, создания благоприятных условий в развитии бизнеса. Помогают курским бизнесменам и наладить диалог с местными органами государственной власти. И этим целям КРОО «СП» следует уже более 15 лет!

В 2003 году при Курском «Союзе предпринимателей» был создан областной общественный Экспертный Совет представителей малого бизнеса. В него вошли 12 общественных организаций, поддерживающих малое предпринимательство в Курской области. Основной целью его создания являлась координация усилий предпринимательского сообщества Кур-

ской области в решении проблемных вопросов, выработки и осуществлении мероприятий по защите интересов малого предпринимательства.

На базе КРОО «Союз предпринимателей» действует общественная приемная Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Курской области Владимира Казарина. Здесь помогают хозяйствующим субъектам в написании жалоб и обращений в адрес бизнес-омбудсмена.

Также сотрудники СП консультируют по различным вопросам производственно-коммерческой деятельности представителей малого предпринимательства, оказывают им помощь в оформлении пакета документов на субсидирование, в составлении бизнес-плана. Членам организации оказывается помощь в подготовке учредительных и локальных документов. Союз оказывает поддержку гражданам, решившим открыть свое дело. Здесь содействуют развитию предпринимательства и вовлечению в малый бизнес нового поколения. Способствуют развитию инфраструктуры для нормального функционирования малых предприятий. Члены Союза отслеживают актуальную информацию о мерах господдержки и грантах для малого предпринимательства, о возможностях участия этих организаций в конкурсах, выставках, форумах, а также о полезных мероприятиях для местных бизнесменов.

Кроме того, «Союз предпринимателей» представляет защиту прав и законных интересов субъектов предпринимательства во взаимоотношениях с юридическими лицами и органами государственной власти, оказывает консультации по различным вопросам открытия и ведения бизнеса, принимает участие в разработке, принятии и выполнении областной и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства, представляет его интересы в судах, государственных и муниципальных органах.

За время существования КРОО «СП» разработаны и представлены более 600 предложений в государственные и местные органы власти по вопросам региональной политики и предпринимательства, которые сыграли положительную роль в развитии малого и среднего бизнеса.

КРОО «Союз предпринимателей» является членом общественного совета при Управлении Федеральной Антимонопольной службы по Курской области, членом консультативного совета при управлении Роспотребнадзора по Курской области, членом Межведомственной комиссии по вопросам привлечения и использования иностранных работников на территории Курской области, членом Совета по улучшению инвестиционного климата и взаимодействию с инвесторами. Он входит в составы многих рабочих групп, том числе по оценке регулирующего воздействия проектов нормативно-правовых актов Курской области, тесно взаимодействует с областной Общественной палатой, постоянный участник Комитета областной думы по развитию предпринимательства и инновационной политике.

Союз курских предпринимателей организует и проводит круглые столы, встречи, выезды в районы и т.п. Активно взаимодействует с другими общественными объединениями. Практически ежемесячно КРОО «Союз предпринимателей» участвует в обучающих семинарах, проводимых Ассоциацией «Центр поддержки предпринимательства Курской области» для предпринимателей по основам бизнес- деятельности.

КРОО «Союз предпринимателей» является одним из участников шестистороннего соглашения о взаимодействии между Комитетом по экономике и развитию Курской области и организациями, представляющими интересы предпринимателей по оценке регулирующего воздействия нормативных актов.

С 2015 года КРОО «Союз предпринимателей» ежегодно проводит новогодние утренники для детей предпринимателей «Новый год - время добрых дел». В праздновании нового 2017 года приняли участие более 60 детей предпринимателей, а уже в 2018-ом – 110 ребят. Для того, чтобы стать членом союза, индивидуальный предприниматель или представитель юридического лица должен лишь заполнить заявление и оплатить членский взнос.

В настоящее время в состав КРОО «Союз предпринимателей» входит около 100 представителей малого предпринимательства со всей Курской области.

Члены и сотрудники курского «Союза предпринимателей» активно участвуют в общественной и социальной жизни города и области. Курские предприниматели чтут славные традиции предпринимательства на этой древней земле и готовы трудиться для того, чтобы жизнь на ней становилась лучше.

KURSK UNION OF ENTREPRENEURS: FORWARD, RELYING ON TRADITIONS

The history of Russian entrepreneurship goes back centuries. Even in the eleventh century there were brave merchants, who were not afraid to make the path «from the Varangians to the Greeks» with their goods. Perhaps, even then there was the word «predpriyatel» (the old Russian «entrepreneur»). After all, the root was given to it by the Old Russian «yat», that is, «to have», (this root is still kept by such modern Russian words as «priyatniy» («pleasant»), «priyatel'» («friend»)).

However, until the 19th century, Russian «predpriyatels» were traditionally called merchants or breeders. The word entrepreneur became popular in the country in the 19th century, along with the works of Western economists – Jean-Baptiste Say, J. Schumpeter, A. Smith, R. Cantillon, who used in their works the French word «entrepreneur». The Moscow merchants Ryabushinskys, Morozovs, Alekseevs, Tretyakovs, Mamontovs proudly called themselves entrepreneurs... And of course, the ancient Russian cities were proud of their own entrepreneurial dynasties. In Kursk, famous for the whole empire of the Native fairs, these were Gladkovs, Baushevs, Tikhonovs, Syromyatnikovs, Koroboks, Antimonovs. Then, with the will of history, entrepreneurs for many decades became synonymous with the «predatory exploiters», «enemies of the working people», and their activities – «anti-social» and criminally punishable.

Business in Russia revived only in the early 90s, and in 1991 the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs was founded. Similar associations began to emerge in the regions. So in 2002 in Kursk, on the basis of the Kursk Chamber of Commerce and Industry, the Kurchatov and Zheleznogorsk Business Unions, the Kursk Regional Public Organization Union of Entrepreneurs (KRPO UE) was established. It was created with the purpose of uniting the businessmen of the Kursk region and assisting them in creating favorable conditions for the activity and development of small and medium-sized business, developing and protecting the legitimate rights and interests of local businessmen, solving problems, and creating favorable conditions for business development. They help Kursk businessmen establish a dialogue with local government bodies. And the KRPO UE has been dealing with these objectives for more than 15 years!

In 2003, under the Kursk Union of Entrepreneurs, the Regional Public Expert Council of Small Businesses Representatives was created. It includes 12 public organizations that support small business in the Kursk region. The main purpose of its foundation was to coordinate the efforts of the business community of the Kursk region in solving problematic issues, developing and implementing measures to protect the interests of small business.

A public reception of the Commissioner for the protection of the rights of entrepreneurs in the Kursk region, Vladimir Kazarin, operates on the basis of the KRPO UE. Here, business entities are assisted in writing complaints and appeals to the address of the business ombudsman.

Also, the employees of the Union provide advice on various issues related to the production and commercial activities of small business representatives, assist them in preparing a package of documents for subsidizing, and in drawing up a business plan. Members of the organization are assisted in the constituent and local documents. The Union renders support to citizens who decided to open their business. It promotes the development of entrepreneurship and the involvement of a new generation in small business. The Union contributes to the development of infrastructure for the smooth functioning of small business. Members of the Union keep up-to-date information on state support measures and grants for small business, on the opportunities for these organizations to participate in contests, exhibitions, forums, as well as useful events for local businessmen.

In addition, the Union of Entrepreneurs provides the protection of rights and legitimate interests of business entities in relations with legal entities and public authorities, provides advice on various issues of opening and running business, takes part in the development, adoption and implementation of regional and municipal programs to support small business, represents its interests in courts, state and municipal bodies.

During the existence of the Union, more than 600 proposals were developed and submitted to state and local authorities on issues of regional policy and entrepreneurship, which played a positive role in the development of SMEs.

The KRPO UE is a member of the Public Council under the Office of the Federal Antimonopoly Service in the Kursk region, a member of the Advisory Board under the administration of Rospotrebnadzor in the Kursk region, a member of the Interdepartmental Commission on the involvement and use of foreign workers in the Kursk region, a member of the Council on improving the investment climate and interaction with investors, is part of the many working groups, including in the assessment of the regulatory impact of projects, legal acts of the Kursk region. The Union closely interacts with the regional Public Chamber, it is a permanent member of the regional Duma's committee for the development of entrepreneurship and innovation policy.

The Kursk Union of Entrepreneurs organizes and conducts round tables, meetings, visits to districts, etc. It actively interacts with other public associations. Practically every month the Union participates in training seminars conducted by the Center for Support of Entrepreneurship of the Kursk Region Association for entrepreneurs on the basics of business activities.

The KRPO UE is one of the parties of the six-party agreement on cooperation between the Committee for Economics and Development of the Kursk region and organizations representing the interests of entrepreneurs in assessing the regulatory impact of normative acts.

Since 2015, the Union annually holds New Year parties for the children of entrepreneurs «New Year – the time of good deeds». More than 60 children of entrepreneurs took part in the celebration of the New Year 2017, and already in 2018 – 110 children.

In order to become a member of the Union, an individual entrepreneur or representative of a legal entity must only fill out an application and pay a membership fee.

At the moment the KRPO UE comprises about 100 representatives of small business from all over the Kursk region.

Members and employees of the Kursk Union of Entrepreneurs actively participate in the social life of the city and the region. Kursk businessmen honor the glorious traditions of entrepreneurship in this ancient land and are ready to work to make life on it better.

УПАКОВКА, КОТОРАЯ ПРОДАЁТ

Яйца – очень ценный, но невероятно хрупкий продукт. Их транспортировка доставляла массу хлопот фермерам и продавцам. Для перевозки приходилось тщательно укладывать каждое яйцо в корзины, пересыпая слои опилками или сеном. Процесс занимал много времени, но на ухабистых грунтовых дорогах продукт все равно бился.

Первую упаковку для яиц в 1906 году изобрел Томас Петер Безел. Она представляла собой конструкцию из переплетенных картонных полос. Эпоха привычной упаковки для яиц началась в 1911 году. Издатель газеты из Британской Колумбии Джозеф Коил придумал бумажный лоток, который изготавливался вручную, позволяющий местным фермерам в целости доставлять продукт в отель. В 1919-ом Д. Коил разработал механизм для автоматизации процесса.

Сегодня, конечно, прогресс шагнул еще дальше. В след за ростом производства яиц в России, растет и использование упаковочной тары. Одним из ведущих производителей в этой отрасли является АО «ГОТЭК-ЛИТАР» (г. Железногорск, Курская область), входящее в группу предприятий «ГОТЭК». Каковы перспективы развития производства упаковочной тары для яиц в России, и какой путь для себя выбрала компания, наш разговор с директором АО «ГОТЭК-ЛИТАР» Виталием Шевченко.

- Виталий Александрович, как давно вы представили на рынок свою продукцию?

- АО «ГОТЭК-ЛИТАР» входит в группу предприятий «ГОТЭК» и является крупнейшим в России производителем широкого ассортимента современной высококачественной упаковки из формованной бумажной массы. История создания предприятия берет начало в 1978 году, когда в России была установлена первая линия по изготовлению транспортных лотков для яиц.

Мы развивались вместе с рынком: устанавливали новое оборудование, внедряли новые технологии и продукты. За эти годы получили большой опыт работы с российскими и зарубежными потребителями. Все это позволило нам приобрести репутацию надежного поставщика с высоким уровнем клиентского сервиса. Сегодня компания занимает лидирующие позиции на российском рынке и по ассортименту, и по объемам выпускаемой продукции: 22% - розничная упаковка, 10% - индустриальная. В 2001 году первыми в России приступили к производству 10-местного розничного контейнера под яйцо из формованной бумаги. И я могу с уверенностью сказать, что упаковка от «ГОТЭК-ЛИТАРа» является сегодня на рынке одним из самых востребованных продуктов. Наша упаковка эффективно предохраняет от ударов, прочна на излом; гигроскопична и воздухопроницаема; компактна при транспортировке; экологически безопасна и полностью утилизируема после использования. Кроме того, она удобнее в использовании, чем произведенная из полимерных материалов.

- Вы готовитесь к установке нового оборудования. Какие инновации в упа-

ковке будут применены, и для чего вы их внедряете?

- В результате модернизации производства в компании уже сформирован мощный производственный комплекс, включающий в себя вакуум-формовочное и термоформовочное технологическое оборудование ведущих мировых производителей. Процесс производства изделий из формованной бумажной массы экологически чист, поскольку основан на безотходной технологии утилизации вторичного бумажного сырья - макулатуры. Продукция выпускается в соответствии с современными технологическими и экологическими нормами.

В настоящее время мы реализуем еще один крупномасштабный проект – установку нового оборудования по производству 10-местных контейнеров для яиц также из формованной бумажной массы. Это современный высокотехнологичный комплекс мирового лидера датской компании Hartmann, включающий в себя вакуум-формовочную машину и печатную линию, который позволит выпускать более 6 млн контейнеров в месяц.

Выпускаемая упаковка не нова для рынка, но при этом отлично себя зарекомендовала среди покупателей. Она обладает хорошими потребительскими свойствами, имеет эргономичный дизайн и яркую печать на внешней и внутренней стороне крышки, гарантируя максимальное размещение информации для покупателей. К тому же у нее отличная проходимость на высокоскоростных сортировочных линиях и повышенные прочностные характеристики, которые обеспечат максимальную сохранность хрупкого продукта от процесса фасовки до розничной сети.

Общая стоимость проекта составит 335,4 млн рублей. Поставка оборудования запланирована на II квартал 2018 года. В данный момент проводятся монтажные работы.

- Какие инвестиции будут задействованы?

- Инвестиции как собственные, так и заёмные. Заемные - это ФРП (фонд развития промышленности) - из общей суммы инвестиций 90,2 млн рублей в виде льготного займа по программе «Лизинговые проекты». Оборудование приобретается у одного из лидеров российского рынка лизинга производственного оборудования - АО «ИКБ Лизинг». Таким образом, сформирован некий пул средств для увеличения оборота.

Установка нового производственного комплекса будет способствовать созданию на предприятии 48 дополнительных рабочих мест. На ведущие позиции для работы на новом оборудовании мы переводим лучших сотрудников. В данный момент люди уже задействованы на монтаже. Это поможет в дальнейшем в эксплуатации и проведении плановых ремонтов. Начали набирать и новых сотрудников, обучать их. К сегодняшнему дню основной состав уже прошел обучение и принят на работу.

- Расскажите немного о новых технологиях.

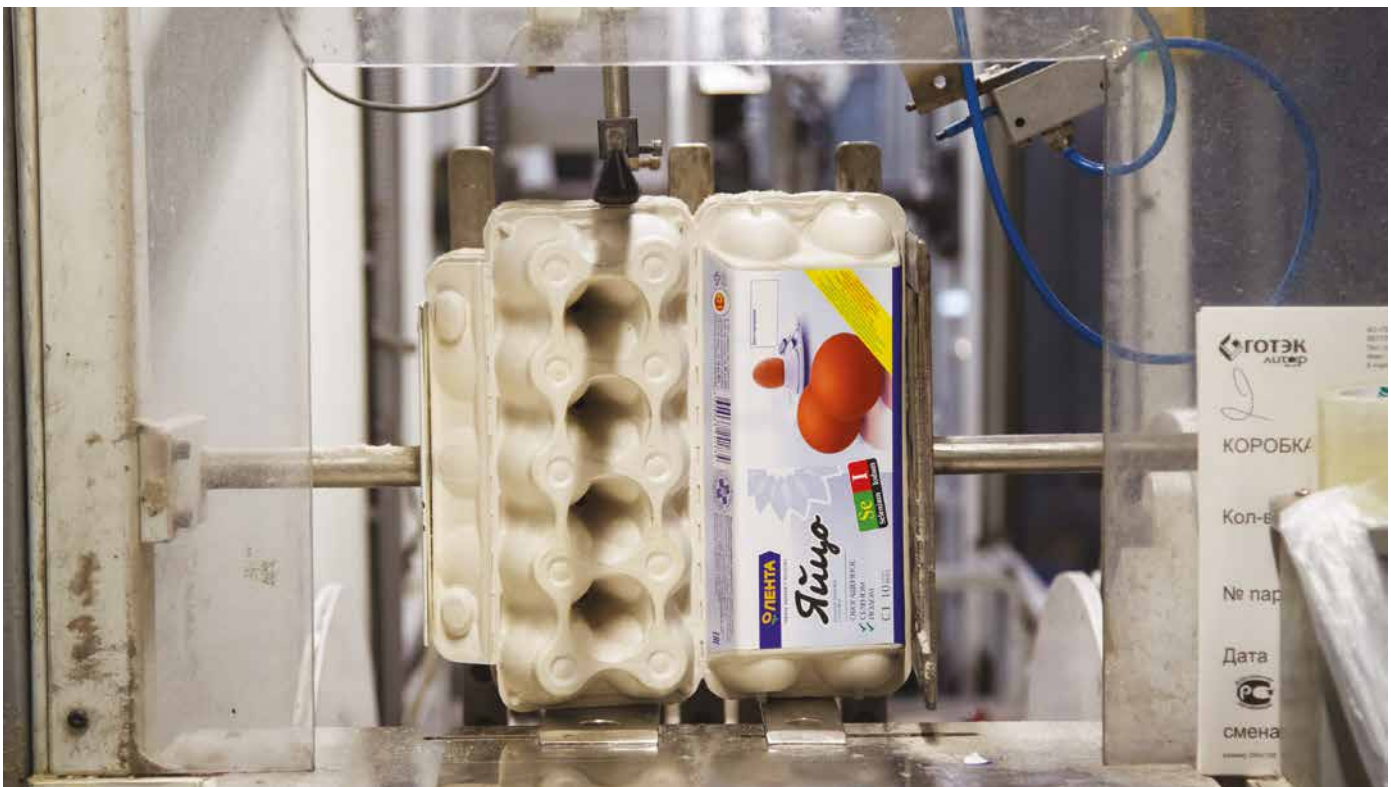
- Машины для нас не новые, технологии, как я уже отмечал ранее, мы используем с 1978 года. Ничего сложного и необычного: переработка макулатуры, ее размол и формование, сушка и придание упаковке дополнительных эстетических и потребительских качеств. Дальше запечатка или наклейка этикетки. Все это мы освоили уже очень давно и по большому счету обладаем самым большим опытом работы среди российских компаний. Новые же технологии заключаются в том, что это обновленное оборудование фирмы HARTMANN, мирового лидера по производству оборудования в данном сегменте, - более технологично, оно соответствует последним нововведениям и требованиям и максимально эффективно.

- Каких целей вы достигаете за счет внедрения нового оборудования?

- Установка нового производственного комплекса позволит нам увеличить объемы выпускаемой продукции и удовлетворить растущие потребности наших клиентов.

- Ваша продукция из вторичного сырья. Откуда вы его получаете, ведь сбор макулатуры пионерами давно канул в Лету?..

- Наше производство построено на переработке отходов бумаги, полиграфии, бумажного производства, и направлено на снижение выбросов отходов производства. Не секрет, что в России предусмотрена программа по увеличению сборов за утилизацию химических продуктов, а наш продукт 100% может перерабатываться повторно. Конечно, пионеры сегодня макулатуру не собирают, согласен, да и самих пионеров нет. Но при этом в России довольно эффективно сформировались каналы по сбору макулатуры, как в самих типографиях, так и у населения и организаций. Активно, конечно, в этом направлении работают Москва и Санкт-Петербург. Здесь сбор макулатуры организован наиболее эффективно, привлекают даже детские сады. Устанавливают анимированные урны для сбора макулатуры, организовывают раздельный сбор на придворовых территориях. В любом случае макулатура есть на рынке, её объем не снижается. Безусловно, не поспоришь с тем, что мы все больше и больше уходим в электронные технологии, снижается количество печатных изданий, но при этом рынок сбора постепенно растет за счет увеличения индивидуальных упаковок. И самое главное, что общество начинает задумываться о переработке и не доводить



макулатуру до «состояния свалок».

- То есть у вас полностью сырье отечественного производства?

- Да, абсолютно верно. В России сырья достаточно. На самом деле наша страна еще и экспортирует его в больших количествах, что для нас не очень хорошо. В Европе качество макулатуры гораздо хуже. А наша для них является более привлекательной. Сегодня макулатура в России есть, но в любом случае мы понимаем, что с развитием IT-индустрии нам нужно готовиться к поискам альтернативного вида источника. Каким образом: в самом сырье нужно искать наиболее оптимальные композиции, которые помогут сохранить качество продукта и не позволят увеличить рост издержек на производство упаковки. Мы уже сформировали для себя эти направления и активно их развиваем.

- Сейчас принято говорить о покупке товара как об эмоции. Помогает ли упаковка продавать, замечать товар на полке?

- Начнем с того, что «ГОТЭК» - это группа предприятий, и в рамках производства всей Группы есть не только литье, о котором мы сейчас говорим, а также производство ящика из гофрокартона, полиграфия, пленки. Мы предлагаем своим клиентам комплексное решение, потому что по большому счету в магазинах мы видим не только 10-местные контейнеры для яиц, мы видим все-таки комплексное решение, включающее в себя и первичную упаковку – саму упаковку для яйца и вторичную - гофроящик. И в этом плане такой комплекс кроме нас никто произвести не может. И если в 10-местном контейнере для яиц рынок довольно узок, я бы сказал, консервативен, и там особого разнообразия нет, по большому счету он имеет привязку лишь к технологическим линиям птицефабрик, то в комплексе с гофроящиками гораздо больше направлений, больше возможностей в продвижении бренда. Группа «ГОТЭК» последние 2 года реализует проекты с нашими клиентами именно комплексно. Результатом этого является появление новых видов упаковочных решений, адаптированных для торговых сетей. Все это делает продукцию более привлекательной для покупателя. И, скорее всего, за счет таких комплексных решений производитель и будет иметь несомненно больший эффект в продвижении своего бренда. Что касается нашей «десятки», то и здесь есть несколько вариантов для повышения привлекательности, которые можно использовать: яркая этикетка, окраска самой упаковки, обновленные дизайны. Бумажная упаковка обладает еще дополнительными свойствами относительно пластика. Она гарантированно сохраняет продукт, гарантирует качество нанесения печати, на которой штрих-код не будет смазан и будет четко читаться на кассе. При транспортировке в бумажном контейнере сохранность яйца гораздо выше, нежели в пластиковом или вспененном полистироле.

Мы производим упаковку как в дешевом сегменте, который сейчас является массовым, так и в дорогом сегменте - с яркой этикеткой, с более эффектным дизайном, возможностью окрашивания индивидуальной упаковки. Все зависит от того, в каком сегменте работает производитель, и какие задачи он ставит перед своим бизнесом.

- По вашим наблюдениям, последние три-пять лет покупательский спрос и вообще требования к упаковке как-то изменятся?

- Несомненно. Потому что потребитель готов платить за тот товар, в котором они уверены, за сохранность продукта. Рынок немного переформатировался. Он постепенно уходит от безликого продукта к бренду, который обеспечивает это качество. То есть в этом плане действительно рынок растет, и уже складываются некие ценности и готовность платить за более качественный и более привлекательный с эстетической точки зрения продукт.

- Как вы считаете, заинтересован ли производитель и ритейл в новых решениях и видите ли вы отклик среди своих клиентов?

- Требования ритейла сейчас больше затрагивают маркетинговые функции товара. Два года назад сети начали активно развивать собственные торговые марки. И их бренды как раз активно используют возможности упаковки для привлечения внимания покупателя. «ГОТЭК» стремится отвечать этим требованиям. Например, два года назад мы производили максимально открытую упаковку с отверстиями в крышке, чтобы покупатель видел товар – разбито ли яйцо или нет, грязное оно, белое или коричневое. Но когда торговые сети начали развивать свои бренды, то им стало важнее использовать закрытую упаковку, для размещения на ней максимального количества рекламной информации. И сформировался тренд закрытой упаковки. Понимая данную тенденцию, мы изменили формы и выпустили на рынок новый продукт – упаковку с плоской крышкой без отверстий.

- В России «ГОТЭК-ЛИТАР» – не единственный производитель упаковки для яиц. В чем ваше конкурентное преимущество?

- Мы стремимся комплексно подходить к решению вопросов наших клиентов - делаем качественный продукт и предоставляем качественный сервис. Это то, что лежит в основе наших взаимоотношений. Но мы готовы идти дальше - помогать нашим клиентам повышать эффективность их бизнеса за счет таких упаковочных решений, которые приносят прибыль на протяжении всего жизненного цикла продукта, от работы на упаковочных линиях до выставления в сетях и хранения у самого покупателя. Наш бизнес находится в Курской области: наше местоположение обеспечивает близость как к Центральному региону, так и югу России. И новая линия как раз нацелена на то, чтобы с увеличением мощностей мы могли более оперативно изготавливать продукт и обеспечивать его доставку нашим клиентам в нужное время и в нужном объеме.

THE PACKAGE THAT SELLS

Eggs are very valuable, but incredibly fragile product. Their transportation caused a lot of trouble to farmers and sellers. For transportation it was necessary to carefully place each egg in baskets, pouring layers with sawdust or hay. The process took a long time, but the product still smashed on bumpy dirt roads.

The first package for eggs was invented by Thomas Peter Bezel in 1906. It was a structure of interwoven cardboard strips. The era of common egg package began in 1911. The publisher of the newspaper from British Columbia Joseph Coil came up with a paper tray that was made by hand, allowing local farmers to deliver the product to the hotel. In 1919, Mr Coil developed a mechanism for automating the process.

Today, of course, progress has gone even further. Together with the increase in egg production in Russia, the use of packages is growing too. One of the leading manufacturers in this industry is GOTEK-LITAR JSC (Zheleznogorsk, the Kursk region), which is part of the GOTEK group of companies. What are the prospects for the development of the production of containers for eggs in Russia, and what way has the company chosen? This is our conversation with the Director of GOTEK-LITAR JSC, Vitaly Shevchenko.

– Mr Shevchenko, tell us about your product. How long have you been in the market, what are you doing?

– We must start with the fact that GOTEK-LITAR JSC is a part of the GOTEK group of companies and is the largest producer of a wide range of modern high-quality packaging from molded paper pulp in Russia. The history of the company's foundation dates back to 1978, when the first line for the production of transport trays for eggs was installed in Russia.

We developed together with the market: we installed new equipment, introduced new technologies and products. Over the years, we have gained extensive experience working with Russian and foreign consumers. All this enabled us to acquire reputation of a reliable supplier with a high level of customer service. Today the company occupies a leading position in the Russian market both in terms of assortment and volume of products: 22% – retail packaging, 10% – industrial. In 2001, we were the first in Russia who began to produce a retail container for 10 eggs from molded paper. And today I can say with certainty that the package of GOTEK-LITER is one of the most popular products on the market. Our containers effectively protect from shocks, are hard to break; hygroscopic and breathable; compact in transportation; environmentally safe and completely recyclable after use. In addition, it is more convenient to use than those produced from polymer materials.

– You are preparing to install new equipment. What innovations in packaging will be applied, and why do you implement them?

– As a result of modernization of production, the company has already formed a powerful production complex, including vacuum molding and thermoforming

technological equipment of the world's leading manufacturers. The process of manufacturing products from molded paper pulp is environmentally friendly, because it is based on a waste-free technology for recycling secondary paper raw materials – waste paper. Products are manufactured in accordance with modern technological and environmental standards. At present, we are implementing another large-scale project – the installation of new equipment for the production of 10 egg containers also from molded paper pulp. This is a modern high-tech complex of the world leader the Danish company Hartmann, which includes a vacuum molding machine and a printing line that will allow producing more than 6 million containers per month.

The released package is not new to the market, but at the same time excellently proved itself among buyers. It has good consumer properties, has an ergonomic design and bright print inside and outside of the cover, ensuring maximum information placement for customers. In addition, it has excellent traffic ability on high-speed sorting lines and increased strength characteristics, which will ensure the maximum safety of the fragile product from the packing process to the retail network.

The total cost of the project will be 335.4 million rubles. The supply of equipment is planned for the second quarter of 2018. At the moment, installation works are being carried out.

– The sum is impressive. What kind of investments will be involved? Do you manage the forces of your company or raise funds from outside?

– There are both own and borrowed investments. The borrowed funds are the FRP (Industrial Development Fund) – 90.2 million rubles from the total amount of investments are in the form of a soft loan under the program Leasing Projects. The equipment is leased from one of the leaders of the Russian leasing market for production equipment – IKB Leasing JSC. Thus, a certain pool of funds has been formed to increase turnover.

– Will the new equipment allow increasing number of workplaces or vice versa reducing them?

– The installation of a new production complex will contribute to the creation of 48 additional jobs at the enterprise.

– Are there any jobs that require advanced knowledge?

– We transfer the best employees to the leading positions to work on new equipment. At the moment people are already involved in the installation of equipment. This will help in the future in the operation of the installed equipment and its maintenance. We began to recruit new employees and train them. Therefore, by today, the basic staff has already been trained and recruited.

– Tell us a little about new technologies.

– As I mentioned earlier, we have been using these technologies since 1978, machines are not new for us. There is nothing complicated and unusual: recycling of waste paper, its grinding and molding, drying and attaching of additional aesthetic and consumer qualities to packaging. Then we seal or label it. We have mastered all this for a very long time and by and large have the largest experience among Russian companies. The new technologies consist in the fact that this is updated equipment, more technological, corresponding to the latest innovations and requirements, as highly effective as possible. The equipment is produced by the company Hartmann – the world leader in the production of equipment in this segment. Here, on top of all of this, there is as much as possible reduced consumption of gas and electricity, and this is some kind of innovation today. That is, it is high-tech equipment with great performance.

– What goals do you achieve through the introduction of new equipment?

– The installation of a new production complex will allow us to increase the output of products and meet the growing needs of our customers.

– Your products are made of recycled materials. Where do you get them, since the collection of waste paper by pioneers long gone into history?..

– Our production is based on recycling paper waste, printing, paper production, and is aimed at reducing emissions of production waste. It's no secret that Russia has a program to increase fees for the disposal of chemical products, and our product is 100% recyclable. Of course, today pioneers do not collect waste paper and there are no pioneers themselves. But at the same time in Russia there are quite effective channels for collecting waste paper, both in the printing houses themselves, and among the population and organizations. Of course, Moscow and St. Petersburg work actively in this direction. Here the collection of waste paper is organized most effectively, even kindergartens are attracted. Animated urns to collect waste paper are installed, a separate collection on the court yard territories is organized. In any case, waste paper is on the market, its volume does not decrease. Of course, you cannot argue with the fact that we are increasingly leaving for electronic technologies, reducing the number of printed publications, but at the same time the collection market is gradually growing due to the increase in individual packages. And most importantly, we are beginning to think

about recycling and not to bring waste paper to the «state of landfills.»

– So, are all your raw materials of domestic production?

– Yes, absolutely right. There are enough raw materials in Russia. In fact, our country also exports it in large quantities, which is not very good for us. In Europe, the quality of waste paper is much worse. And ours is more attractive for them. Today we have recycled paper in Russia, but in any case we understand that with the development of the IT industry, we need to prepare for the search for an alternative type of source. How we will do it: in the raw material itself, one need to look for the most optimal compositions that will help preserve the quality of the product and will not allow increasing the growth of costs for the production of packaging. We have already formed these areas for ourselves and actively develop them.

– Now people talk about buying a product as an emotion. Does the package help to sell, notice the goods on the shelf?

– To begin with, GOTEK is a group of enterprises, and within the production of the whole Group there is not only casting, which we are now talking about, but also production of a box made of corrugated board, printing, films. We offer our customers a comprehensive solution, because by and large in stores we see not only ten egg containers, but an all-in-one solution that includes both the primary package – the egg package and the secondary one – the corrugated box. And in this regard, no one else can produce such a complex. And if the market for a ten egg container is rather narrow, I would say that it is conservative, and there is no special variety there, in general it is tied only to the technological lines of poultry farms, here are many more directions, more opportunities in promotion of the brand in combination with corrugated boxes. GOTEK Group has been implementing comprehensive projects with our clients in the last 2 years. The result is the emergence of new types of packaging solutions, adapted for retail chains. All this makes the products more attractive to the buyer. And most likely, due to such integrated solutions, the manufacturer will undoubtedly have a greater effect in promoting its brand. As for our «ten», there are several options for increasing the attractiveness that can be used: a bright label, the color of the package itself, updated designs. Paper packaging also has additional properties regarding plastic. It preserves the product, ensures the quality of printing, on which the barcode will not be smeared and will be clearly read at the checkout. When transporting in a paper container, the safety of the egg is much higher than in plastic or foamed polystyrene.

We produce packaging both in the cheap segment, which is now mass, and in the expensive segment – with a bright label, with a more eye-catching design and ability to color individual packaging. Everything depends on the segment in which the manufacturer operates and what tasks it poses to its business.

– According to your observations, have customer demand and the requirements for packaging in general somehow changed over the past three to five years?

– Undoubtedly. Because the consumers are willing to pay for the product, in which they are sure for the safety of the product. The market was reformatted a little. It gradually shifts from a faceless product to a brand that provides this quality. That is, in this respect, the market is really growing and certain values and willingness to pay for a better and more attractive product from an aesthetic point of view are already emerging.

– Do you think that the manufacturer and retailers are interested in the new solutions and do you see a feedback among your customers?

– The requirements of retailers now mostly concern the marketing functions of the product. Two years ago, networks began to actively develop their own brands. And their brands are actively using the possibilities of packaging to attract the attention of the buyer. GOTEK seeks to meet these requirements. For example, two years ago we produced the most open packaging with holes in the lid, so that the buyer could see the goods – whether the egg is broken or not, dirty, white or brown. But when retail chains began to develop their brands, it became more important for them to use a closed package to place on it the maximum amount of advertising information. And the trend from open to closed packaging was formed. Realizing this trend, we changed the forms and launched a new product with a flat lid without holes.

– GOTEK-LITAR is not the only manufacturer of packaging for eggs in Russia. What is your competitive advantage?

– We strive to approach our customers in a comprehensive way – we make a quality product and provide quality services. This is the basis of our relationship. But we are ready to go further – to help our clients to increase the efficiency of their business by offering such packaging solutions that bring profit throughout the product's life cycle – from working on packaging lines, to placement in networks and storage at the buyer. Our business is located in the Kursk region, that is, our location provides proximity to both the Central region and the south of Russia. And the new line is aimed at ensuring that with the increase in capacity we can more quickly manufacture the product and ensure its delivery to our customers at the right time and in the right amount.

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

Многоотраслевой промышленный комплекс Курской области включает в себя более 800 крупных предприятий и субъектов МСП. Определяющую роль в этом комплексе играют: электроэнергетика, добыча полезных ископаемых и обрабатывающая промышленность, охватывающая одиннадцать отраслей, включая производство высокотехнологичной продукции. Уже несколько лет в этих отраслях сохраняется положительная динамика, в том числе за счет реализации крупных инвестпроектов. Например, строительство завода «Датчики и системы» предприятия «Совтест АТЕ», направленного на выпуск высокотехнологичной продукции. Реализация данного инвестпроекта стоимостью 600 млн рублей – это не только новые рабочие места, поступления в бюджет, но и дополнительный вклад в инновационное развитие региона.

«СОВТЕСТ АТЕ»: РАЗВИВАЯ ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ООО «Совтест АТЕ» работает на рынке электроники с 1991 года. За 27 лет ему удалось вырасти из небольшой дистрибьюторской фирмы до ведущего игрока на рынке тестовых решений для электронной продукции. Обладая передовыми знаниями и огромным опытом, предприятие не просто занимается поставками оборудования и решений для производственных предприятий в области радиоэлектроники, но и является производителем оборудования.

Первые шаги по созданию собственных продуктов ООО «Совтест АТЕ» предприняло в 2005 году, самостоятельно разработав аппарат для локализации неисправностей печатных плат – SFL 1500. С тех пор прибор постоянно совершенствуется. В свет вышло уже несколько его модификаций (SFL 2500 и SFL 3500). На сегодняшний день продано более 100 таких устройств (причем не только по России, но и в странах дальнего зарубежья), и спрос на них неизменно растёт.

В 2011 году, как результат 20-летней работы и накопленного опыта, предприятие «Совтест АТЕ» выпускает свой флагманский продукт – тестер микросхем FT-17 HF, а чуть позже его настольную версию FT-17 DT.

- В настоящее время под торговой маркой Sovtest производится 12 наименований оборудования, - рассказал генеральный директор ООО «Совтест АТЕ» Игорь Марков. - Мы имеем уже 7 патентов на свои разработки и подали заявки на получение еще 10 патентов. Наша продукция сегодня востребована на всей территории России и ближнего зарубежья, включая страны Таможенного союза. Также мы активно занимаемся её продвижением на экспорт, участвуем в международных выставках.

ВПЕРЁД – К ИННОВАЦИЯМ

В 2015 году ООО «Совтест АТЕ» инициировало строительство нового современного завода площадью более 8800 кв. м, направленного на серийное производство инновационных продуктов: МЭМС-датчиков, систем безопасности и мониторинга различного назначения (в том числе инженерных конструкций), а также тестового и технологического оборудования в рамках программы импортозамещения.

Основное отличие нового завода от ряда подобных - это построение комплексного производства в соответствии с требованиями «Индустрии 4.0», которые позволяют

повысить производительность и рентабельность производства. В частности, была выбрана модульная архитектура - семь автономных корпусов с единой системой управления производством, с возможностью круглосуточного дистанционного контроля и учета энергоресурсов, единой системой логистики и складского хранения, эргономикой рабочих мест и климат-контролем в цехах. Использование ручного труда сведено к минимуму. Выстроенная система коммуникаций различных единиц оборудования между собой позволяет снизить человеческий фактор и риск возникновения различного рода ошибок практически до нуля.

На сегодняшний день открыта только I очередь завода «Датчики и системы». В нее входят корпуса номер 1, 2, 6 и 7, в которых расположены: участок корпусной сборки и монтажа готовых изделий радиоэлектроники, участок поверхностного монтажа, участок тестирования и контроля собранных печатных плат, Центр технологий неразрушающего контроля, офисные помещения и конференц-зал.

В конце этого года планируется открытие II очереди завода – 4-й и 5-й корпуса, где будет находиться производство корпусных деталей изделий из листового металла, механообработка и порошковая окраска корпусов.

Запуск III очереди завода намечен на 2019 год: в корпусе №3 будет располагаться производство датчиков на основе микроэлектромеханических систем. По мнению экспертов, это одно из самых перспективных направлений, так как в России сейчас задан вектор развития в сторону цифровой экономики. За счет цифровизации ожидается повышение производительности труда и экономической эффективности промышленного производства в целом. Одним из важнейших условий успешного перехода к «Индустрии 4.0», распространения интернета вещей и т.д. станет внедрение датчиков и систем управления.

ООО «Совтест АТЕ» уже имеет опыт разработки и производства МЭМС-датчиков и систем мониторинга совестно с Русской Ассоциацией МЭМС. Совместные разработки, а именно: двухосевой датчик ускорения с диапазоном измерений ±30g (акселерометр SV30g), высокоточный двухосевой акселерометр с диапазоном измерений ±5g, ВЧ МЭМС-переключатель, датчик наклона в диапазоне ±30º (инклинометр), малогабаритный трехосевой ИИМ (инерциальный измерительный модуль) - имеют обширную сферу применения, как то: машино- и судостроение, аэрокосмические изделия, системы безопасности для РЖД, охранные системы, нефтегазовая промышленность, мониторинг технического состояния зданий и т.д.

А система идентификации и прослеживаемости - СИП Атлас, разработанная специалистами «Совтест АТЕ», уже не раз доказала свою эффективность не только на новом заводе «Датчики и системы», но и на других российских предприятиях.

Выход завода на полную мощность (от 4 000 до 6 000 ед./год) ожидается в 2021 году.

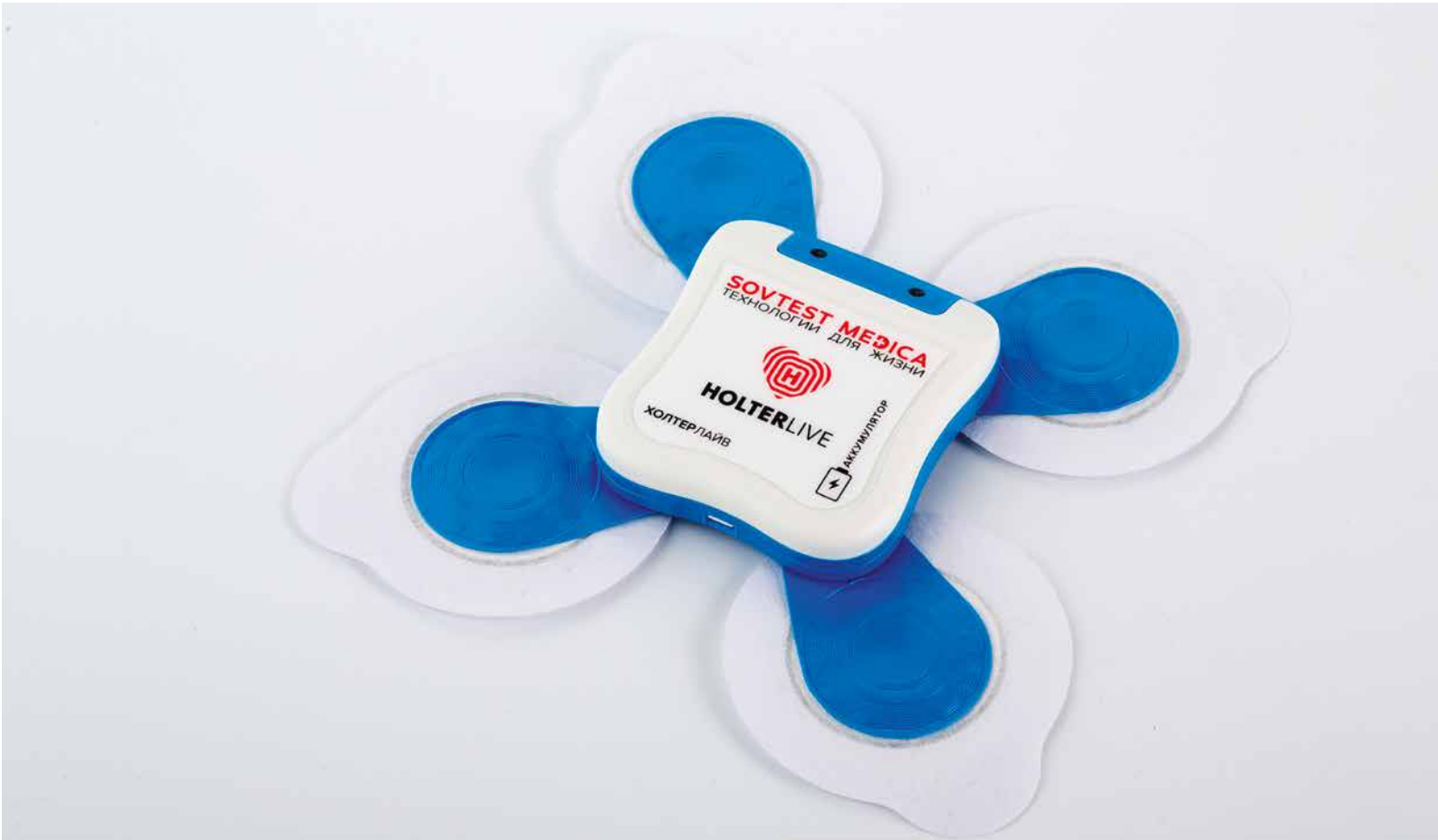
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПРОЕКТЫ

Деятельность ООО «Совтест АТЕ» включает в себя сразу несколько направлений. Помимо тестового, технологического и испытательного оборудования предприятие также стало осваивать выпуск медицинской техники в рамках закона о телемедицине. Один из приборов - HOLTERLIVE, предназначенный для суточного ЭКГ-мониторинга, уже не раз был представлен на различных форумах и выставках, а также был удостоен награды «Инновационный проект» 2017 года. Благодаря этому прибору круглосуточный мониторинг ЭКГ становится комфортным, эффективным и надежным.

В этом году на Российском информационном форуме в Сочи был продемонстрирован еще один прибор под маркой SOVTEST MEDICA - SPIROLIVE. Это миниатюрный спирометр отечественного производства, который применяется для оценки состояния дыхательной системы человека. Он измеряет объём воздуха, поступающего из лёгких при наибольшем выдохе после наибольшего вдоха.

ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА

Малое предприятие «Совтест АТЕ» - это 100% частное предприятие. Строительство завода «Датчики и системы» ведется преимущественно с привлечением частного капитала. Региональная поддержка в виде возмещения капитальных затрат на модернизацию производства и проведение инновационной деятельности составила 2,5 млн руб. Также господдержка осуществляется через федеральную программу стимулирования кредитования объектов МСП – «Программа 6,5%» Корпорации МСП при поддержке банка ВТБ.



INVESTING IN THE FUTURE

The diversified industrial complex of the Kursk region includes more than 800 large enterprises and SMEs. A decisive role in this complex is played by electric power, mining and processing industry, covering eleven industries, including the production of high-tech products. Positive dynamics has remained in these sectors for several years, including through the implementation of large investment projects. For example, the construction of the plant Sensors and Systems of the enterprise Sovtest ATE, aimed at producing high-tech products. Realization of this investment project worth 600 million rubles is not only new jobs, budgetary revenues, but also an additional contribution to the innovative development of the region.

SOVTEST ATE: DEVELOPING HIGH TECHNOLOGIES

Sovtest ATE Ltd. has been working in the electronics market since 1991. For 27 years it has managed to grow from a small distribution company to the leading player in the market of test solutions for electronic products. Possessing advanced knowledge and vast experience, the company is not only engaged in the supply of high-tech equipment and solutions for manufacturing enterprises in the field of radio electronics, but also became a manufacturer of equipment.

Sovtest ATE Ltd. took the first steps to create its own products in 2005, when it independently developed a device for localizing defects of printed circuit boards – SFL 1500. Since then, the device has been constantly improved. Several modifications have already been released (SFL 2500 and SFL 3500). As of today, more than 100 such devices have been sold (not only in Russia, but also in countries far-abroad), and the demand for them is steadily growing.

In 2011, as a result of 20 years of work and experience, Sovtest ATE launches its flagship product – the FT-17 HF chip tester, and later its desktop version FT-17 DT.

– Currently, 12 items of equipment are produced under the trade mark Sovtest – Igor Markov, General Director of Sovtest ATE Ltd., said. – We already have 7 patents for our developments and applied for 10 more patents. Today, our products are in demand throughout the territory of Russia and the near abroad, including the countries of the Customs Union. Also we are actively engaged in its promotion for export, we participate in international exhibitions.

FORWARD – TO INNOVATIONS

In 2015, Sovtest ATE Ltd. initiated the construction of a new modern plant with an area of more than 8800 square meters, aimed at the mass production of innovative products: MEMS sensors, security and monitoring systems for various purposes (including engineering structures), as well as test and process equipment within the import substitution program.

The main difference between the new plant and a number of similar ones is the construction of integrated production in accordance with the requirements of Industry 4.0, which allow increasing the productivity and profitability of production. In particular,

a modular architecture was chosen – seven autonomous buildings with a single production management system, with the possibility of round-the-clock remote control and accounting of energy resources, a unified logistics and storage system, ergonomic workplaces and climate control in the shops. The use of manual labor is minimized. The built-up system of communication of various pieces of equipment among themselves allows reducing the human factor and the risk of various kinds of errors to almost zero.

To date, only the first phase of the plant Sensors and Systems has been opened. It includes buildings number 1, 2, 6 and 7, where the body assembly and installation of finished electronics, surface mounting, testing and control of assembled printed circuit boards, the Center for nondestructive testing technologies, office space and a conference room are located.

It is planned to open the second stage of the plant at the end of this year – the 4th and the 5th buildings, where the production of body details of sheet metal products, machining and powder painting of the bodies will be located.

The launch of the third stage of the plant is scheduled for 2019: the production of sensors based on microelectromechanical systems will be located in the building number 3. According to experts, this is one of the most promising directions, since Russia now sets a vector of development towards the digital economy. Due to digitalization, an increase in labor productivity and economic efficiency of industrial production as a whole is expected. One of the most important conditions for a successful transition to Industry 4.0 is the spread of the Internet of things, etc. it will be the introduction of sensors and control systems.

Sovtest ATE Ltd. already has experience in developing and manufacturing MEMS sensors and monitoring systems in cooperation with the Russian MEMS Association. Joint development, namely: a two-axis acceleration sensor with a measurement range of ±30g (the SV30g accelerometer), a high-precision two-axis accelerometer with a measurement range of ±5g, a high-frequency MEMS switch, an inclination sensor in the range of ±30° (an inclinometer), a small three-axis IMM (inertial measurement module) have a wide scope of application, such as: mechanical and ship building, aerospace products, security systems for Russian Railways, security systems, oil and gas industry, monitoring of the technical state of buildings, etc.

A system of identification and traceability – SIP Atlas, developed by specialists of Sovtest ATE Ltd., has already proved its effectiveness not only at the new plant Sensors and Systems, but also at other Russian enterprises.

It is expected that the plant will reach its full production capacity (from 4,000 to 6,000 units / year) in 2021.

PROMISING PROJECTS

The activity of Sovtest ATE Ltd. includes several lines at once. In addition to technological and testing equipment, the company also began to develop the production of medical equipment under the law on telemedicine. One of the devices is HOLTERLIVE, intended for daily ECG monitoring, has already been presented on various forums and exhibitions and was also awarded the Innovation Project award in 2017. Thanks to this device, 24-hour ECG monitoring becomes comfortable, efficient and reliable.

This year, at the Russian Information Forum in Sochi, another device under the brand SOVTEST MEDICA – SPIROLIVE was demonstrated. This is a miniature spirometer of domestic production, which is used to assess the state of the human respiratory system. It measures the volume of air coming from the lungs after full expiration and full inspiration.

STATE SUPPORT

A small enterprise Sovtest ATE is a 100% private enterprise. The construction of the plant Sensors and Systems is conducted mainly with the involvement of private capital. The regional support in the form of reimbursement of capital expenditures for modernization of production and implementation of innovative activities amounted to 2.5 million rubles. Also, state support is provided through the federal program to stimulate lending to SMEs – the Program 6.5% of the SME Corporation with the support of VTB Bank.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

ПАТЕНТ

НА ПОЛЕЗНУЮ МОДЕЛЬ

№ 58235

ЛОКАЛИЗАТОР НЕИСПРАВНОСТЕЙ SFL 2500

Патентообладатель(ли): *Общество с ограниченной ответственностью "Совтест АТЕ" (RU)*

Автор(ы): *Марков Игорь Владимирович (RU)*

Заявка № 2006124241

Приоритет полезной модели 06 июля 2006 г.

Зарегистрировано в Государственном реестре полезных моделей Российской Федерации *10 ноября 2006 г.*

Срок действия патента истекает 06 июля 2011 г.

Руководитель Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам

Б.П. Симонов

«МОНОЛИТ»: ОТРЕЗ ДЛИНОЮ В ПОЛ-ЭКВАТОРА

Представляете ли вы, что такое 15 миллионов метров ткани? С трудом? Ну, чтобы легче было понять: в такой отрез шесть раз уместится дорога от Москвы до Рима. Впечатляет? А ведь именно столько ткани выпускает в год текстильное объединение «Монолит». Путем несложных подсчётов получаем, что в два с половиной года ТО «Монолит» может опоясать своей тканью земной шар по экватору! А если учесть, что в прошлом году «Монолит» отпраздновал 25-летний юбилей… О секретах удачного ведения бизнеса наш журналист побеседовал с его руководителем Сергеем Лукьяновым.

- Сергей Николаевич, с 1992 года ваше предприятие из «кустарного» производства, изготовлявшего по три детских куртки в день, выросло до многопрофильного холдинга, крупнейшего швейного объединения Европы и СНГ, лидера производства домашнего текстиля России. В чём секрет такого успеха?

- Про лидера - это в точку. Согласно рейтингу информационного ресурса о легкой промышленности «Ткач.Ру», бренд домашнего текстиля Mona Liza стал самой востребованной торговой маркой постельного белья в России в прошлом году. Бренд Mona Liza уверенно занял первую строчку рейтинга, оставив далеко позади конкурентов.

У него достаточно гибкая ценовая политика, позволяющая при этом не экономить на сырье и держать высокую планку качества.

Производственные мощности, квалифицированные специалисты, система пооперационного контроля сырья и пошива, высокие стандарты качества, возможность использования в производстве различных типов отделки и выполнение эксклюзивных заказов — все это позволяет ТО «Монолит» выпускать конкурентоспособную продукцию, соответствующую мировым стандартам. Отлаженная дистрибьюторская сеть обеспечивает присутствие бренда во всех регионах России, в каждой крупной сети супермаркетов, в каталоге всех крупных онлайн-агрегаторов.

Качество, износостойкость и доступная цена объясняют, почему бренд так востребован покупателями и признан экспертами отрасли. В числе последних наград — Всероссийская премия «Национальная марка качества» с присуждением звания «Высокий стандарт качества».

- Холдинг включает в себя швейные фабрики, цеха, отраслевые, торговые, складские и гостиничные комплексы, магазины и т.д. С какими успехами каждое из этих подразделений встретило весну 2018 года? С какими трудностями пришлось столкнуться?

- Сейчас ТМ Mona Liza выпускает в год около 3,5 млн комплектов постельного белья, более 1,5 млн подушек и одеял. В 2018 году планируется рост продаж не менее чем на 10%, строительство цеха для производства подушек и одеял, готовятся к выпуску новые сатиновые, бязевые и детские коллекции. Наращивая объемы, мы не забываем и о миссии бренда — работать так, чтобы покупатели получали комфорт, уют, тепло и качество.

В 2018 году мы ввели в эксплуатацию главный корпус в парк-отеле «Орловский», открыли новые банкетные площадки, spa-комплекс. И уже добились загрузки в выходные 90-100%. А на праздничные дни и 110%! Гости, на самом деле, просили поставить дополнительные кровати и были готовы разместиться в 4-местном номере по 5-6 человек, лишь бы попасть в отель.

Отраслевой комплекс «Текстиль Профи-Москва» показал рост по посещаемости в 26%. В этом году открыли на площадке мультибрендовый дизайнерский магазин Fashion Look. Это наш первый шаг на пути создания точки притяжения дизайнеров на базе нашего текстильного комплекса.

- Сколько рабочих мест обеспечивает объединение? Планируется ли расширение производства, дальнейшая географическая экспансия? А как с экспортом? В какие страны поставляете свою продукцию, какие рынки намерены завоевывать?

- У нас около 1500 рабочих мест (Москва плюс регионы). В городах Курск и Льгов наши фабрики — градообразующие предприятия.

Сейчас мы активно участвуем в международных выставках: в Сербии (где наша продукция пользовалась большим спросом), готовимся к выставке в Риге. Также в планах выставка во Франкфурте. И, естественно, международные рынки. Ведь, как говорят наши конкуренты, «никто из отечественных производителей, кроме ТМ Mona Liza, не может себе позволить выйти на европейский рынок». А, как известно, самая честная похвала — от конкурента.

- Как удаётся сохранить стабильность в экономически сложные периоды?

- Как я всегда говорю: «Кризис — это время возможностей». И действительно, в кризисные годы компания, несмотря на тяжелое время, росла. Мы учились думать перспективно, когда такого слова еще не было в лексиконе российских управленцев. Например, в кризис 2014 года, отследив стремительное исчезновение лидирующего прежде в продажах «медиум-сегмента», увеличили категорию «премиум», а продукцию массового спроса стали выпускать по максимально приемлемой цене. Тогда же расширилась стратегия присутствия продукции «Монолита»: договоры были заключены практически со всеми торговыми сетями страны.

- Ваши бренды, такие как Mona Liza, «Тюль», «Лизочка», «Монолит-спецодежда» и другие хорошо известны потребителю. А как обстоит дело с франчайзингом? Какие новые бренды сейчас в разработке?

- В среде профессионалов ТМ Mona Liza имеет репутацию smart-игрока, прогрессивного и нестандартного. Я не стремлюсь придерживаться привычных шаблонов, а создаю новые интересные коллекции, ищу нестандартные художественные решения, приучая покупателей к красоте и гармонии, позволяя им выбрать действительно стильный продукт. Философия Mona Liza сформулирована в кредо марки: «Мы создаем не просто домашний текстиль, а стиль вашего дома, вашу мечту».

Мы пошли по пути расширения бренда и создания новых капсульных коллекций внутри него.

В 2017 году под брендом Mona Liza были выпущены новые коллекции из сатина — Chalet, Secret Gardens, Provance, Persia, Sky, Atelier и коллекции из высококачественной бязи — British, Stone, Summer. В этом году увидят свет Glades, Lace, Modesty, Ceramic, которые, к слову сказать, уже практически целиком выкуплены сетями.

- «Монолит» известен своими экстравагантными акциями в поддержку культурных, научных, спортивных ценностей. Вы одели «Рабочего и колхозницу», превратили в огромное пасхальное яйцо купол московского Планетария, явились изготовителями самого большого в мире флага России, смокинга для слона Индиры Ганди, были спонсорами конкурсов красоты и т.д. Кто генерирует столь креативные идеи? Планируете ли и в этом году что-то подобное?

- Сейчас мои креативные идеи реализуются в концептах интерьерного дизайна и оформления пространства. В парк-отеле «Орловский» были созданы номера в стиле постмодернизма (Ромеро Бритто, Энди Уорхолл, Пабло Пикассо), с использованием концептуальных образов и основных стилистических особенностей ярких представителей направления, а именной люкс «Алиса в стране чудес» возвращает гостей в детство, где смысл ускользает, но именно это и возвращает нас к первоначалу этого смысла.

- Что бы вы пожелали начинающим бизнесменам? Как звучит ваш личный бизнес-девиз?

- За каждым успешным бизнесом стоит сильный лидер. И я желаю им стать такими лидерами и не бояться действовать смело, идти за своей мечтой!

MONOLIT: A HALF THE EQUATOR LONG CUT

Can you imagine what 15 million meters of fabric are? Is it difficult? Well, to make it easier to understand: this cut is as long as six roads from Moscow to Rome. Impressive? But this is how much fabric the Textile Association Monolit produces annually. By simple calculations we find that in two and a half years Monolit can gird the globe around the equator with its fabric! And if you consider that last year Monolit celebrated the 25th anniversary... Our journalist talked with its head Sergei Lukyanov about the secrets of successful business.

– Mr Lukyanov, since 1992 your enterprise has grown from «handicraft» production, which produced three children's jackets a day, to a multi-profile holding, the largest sewing association in Europe and the CIS, the leader in the production of home textiles in Russia. What is the secret of such success?

About the leader – this is the point. According to the rating of the information resource on light industry Tkach.Ru (Ткач.Ру), the brand of home textiles Mona Liza became the most popular brand of bed linen in Russia last year. The brand Mona Liza confidently took the first line of the rating, leaving the competition far behind.

It has a fairly flexible pricing policy, while it is not saving on raw materials and keeping a high standard of quality.

Production facilities, qualified specialists, a system for the operational control of raw materials and tailoring, high quality standards, the ability to use different types of finishes in the production and the execution of exclusive orders – all this allows TO Monolit to manufacture competitive products that meet world standards. The well-established distribution network ensures the presence of the brand in all regions of Russia, in every major supermarket chain, in the catalog of all major online aggregators.

Quality, durability and reasonable price explain why the brand is so popular with customers and recognized by industry experts. Among the latest awards is the All-Russian Prize «National Quality Mark», with the awarding of the title «High Quality Standard».

– Holding includes clothing factories, workshops, branch, trade, warehouse and hotel complexes, shops, etc. With what achievements each of these units met the spring of 2018? What difficulties did they face?

– Now TM Mona Liza produces about 3.5 million sets of bed linen a year, more than 1.5 million pillows and blankets. In 2018 it is planned to increase sales by at least 10%, to build a shop for the production of pillows and blankets, new satin, calico and children's collections are being prepared for release. Increasing volumes, we do not forget about the mission of the brand – to work so that customers receive comfort, coziness, warmth and quality.

In 2018, we put into operation the main building in the park-hotel Orlovsky, opened new banquet areas, a spa-complex. And we have already achieved attendance of 90-100% on weekends. And on holidays it is almost 110%! Guests, in fact, asked to put extra beds and were ready to stay in a 4-bed room for 5-6 people just to get to the hotel.

The industrial complex Textile Profi-Moscow showed an increase in attendance of 26%. This year we opened a multi-brand designer store Fashion Look on the site. This is our first step towards creating a point of attraction for designers based on our textile complex.

– How many jobs does the association provide? Is it planned to expand production, further geographic expansion? And what about exports? In which countries do you supply your products, which markets do you intend to conquer?

– We have about 1500 jobs (Moscow plus regions). In the cities of Kursk and Lgov our factories are city-forming enterprises.

Now we actively participate in international exhibitions: in Serbia (where our products have been in great demand), we are preparing for an exhibition in Riga. Also an exhibition in Frankfurt is in the plans. And, of course, we consider international markets. After all, as our competitors say: «None of the domestic producers, except TM Mona Liza, can afford to enter the European market». And, as you know, the most honest praise is from a competitor.

– How is it possible to maintain stability in economically difficult periods?

– As I always say: «A crisis is a time of opportunities.» Indeed, during the crisis years the company, despite the hard times, grew. We learned to think prospectively, when such a word was not yet in the lexicon of Russian managers. For example, in the crisis of 2014, tracking the rapid disappearance of the medium segment, which previously leaded in sales, we increased the category of «premium», and began to manufacture products of mass demand at the most affordable price. At the same time, the strategy of the presence of Monolit's products expanded: contracts were concluded with virtually all the country's retail chains.

– Your brands, such as Mona Liza, Tulle, Lizochka, Monolit-workwear and others are well known to the consumer. And what about franchising? What new brands are currently being developed?

– Among professionals TM Mona Liza has a reputation of a smart player, progressive and non-standard. I'm not trying to stick to the usual patterns, but I'm creating new interesting collections, looking for non-standard art solutions, accustoming customers to beauty and harmony, allowing them to choose a really stylish product. The philosophy of Mona Liza is formulated in the credo of the brand: «We create not just home textiles, but the style of your home, your dream.»

We followed the path of expanding the brand and creating new capsule collections inside it.

In 2017 under the brand Mona Liza new collections of satin – Chalet, Secret Gardens, Provance, Persia, Sky, Atelier, and collections from high-quality coarse calico – British, Stone, Summer were released. This year Glades, Lace, Modesty, Ceramic, which, by the way, are almost completely bought out by the retail chains will come out.

– Monolit is known for its extravagant actions in support of cultural, scientific, sports values. You dressed the Worker and Kolkhoz Woman, turned into a huge Easter egg the dome of the Moscow Planetarium, was the manufacturer of the world's largest flag of Russia, a suit for the elephant of Indira Gandhi, you was a sponsor of beauty contests, etc. Who generates such creative ideas? Do you plan something like this this year?

– Now my creative ideas are realized in the concepts of interior design and space design. Rooms in the style of post-modernism (Romero Britto, Andy Warhol, Pablo Picasso) were created in the Orlovsky Park Hotel, using conceptual images and basic stylistic features of the bright representatives of the direction, and the Alice in Wonderland luxury suite returns the guests to their childhood, where the meaning eludes, but it is this that brings us back to the origin of this meaning.

– What would you like to wish to start-up businessmen? How does your personal business motto sound?

– There is a strong leader behind every successful business. And I wish them to become such leaders and not be afraid to act boldly, to follow their dreams!

SCHOELLER THE SPINNING GROUP: ПАЛИТРА С СОТНЕЙ ИДЕЙ

Давным-давно, на заре человечества, люди научились прясть пряжу. Прошло немного времени – и у наших далеких предков появилась потребность выделиться, выглядеть наряднее.

В ход пошли природные красители, придавшие тканям яркие и достаточно стойкие цвета. Впрочем, выбор у наших дальних предков был небольшой: пурпур, кармин, индиго, куркума и барбарис…

Надо ли говорить, как далеко сегодня шагнула текстильная промышленность, какие краски раскрасили современные ткани. Наше интервью с генеральным директором всемирно известной компании Schoeller The Spinning Group (Хард, Австрия) Куртом Хасельвандером – о деятельности мирового поставщика камвольной пряжи.

- Компания позиционирует себя как мировой поставщик камвольной пряжи. В каких странах находятся производства компании, в какие страны она поставляет свою продукцию? Какие рынки планируете завоевать?

- Наши производственные площадки находятся в Австрии и Чехии. Головной офис, красильная фабрика и цех по обработке шерсти - в Австрии, прядильная фабрика - в Чехии; офис продаж пряжи ручной работы для вязания расположен в Германии.

В настоящее время основные рынки - Германия, Скандинавия, Великобритания, Италия и Франция. Но поставляем пряжу также в Россию, США, Китай, Новую Зеландию, страны Балтии и другие...

В будущем мы планируем рост российского рынка, а также рынков Японии и США.

- Почему компания остановилась именно на направлении камвольной пряжи?

- Для нас, европейской текстильной компании, не имеет смысла конкурировать с производителями нитей низкой цены из Китая. Наша стратегия заключается в том, чтобы завоевать новые рынки со специализированными, инновационными и качественными продуктами. Наша цель - стать номером один с точки зрения инноваций, экологии, качества и обслуживания.

Для наших конкурентов легко быть дешевле, но сложно быть инновационными.

- Из пряжи, выпускаемой вашей компанией, изготавливают одежду как для повседневной носки, так и для высокой моды, рукодельного творчества, спорта, технических, медицинских целей, спецодежду. Расскажите об ассортименте вашей продукции.

- Действительно, мы предлагаем широкий спектр качеств: от «простой» пряжи для производства полотна на плосковязальной машине для индустрии моды до специальных технических материалов для спецодежды, для функциональных носков, в том числе для сотрудников полиции, для армии. Мы также предлагаем функциональные ткани для нижнего белья (бесшовное производство) и материалы Travel Tex для автомобилей, самолетов, автобусов и поездов (сиденья).

Кроме того, мы производим высококачественную пряжу для ручной работы (вязания) для нашей компании в Германии.

- Компания «Шоллер» славится инновациями и революционными решениями!

- Мы вкладываем много средств и человеческих ресурсов в инновации. Это постоянный процесс, управляемый нашим высшим руководством. В Schoeller работают высококвалифицированные специалисты, также мы сотрудничаем с университетами и институтами. Наши цели ясны: мы должны быть мировым лидером с точки зрения инноваций! Все инновации должны соответствовать нашей стратегии с точки зрения экономической и экологической устойчивости.

Вместе с компанией TMC (Новая Зеландия) мы разработали особый способ окраски шерсти в очень яркие цвета.

В настоящий момент практически все наши шерстяные и смешанные материалы доступны в специальных белых, а также ярких цветах. Мы по-прежнему остаемся единственным поставщиком пряжи в мире, способным предложить эти качества.

- Расскажите о вашей экологической политике.

- Нашей стратегией было и остается лидерство с точки зрения экологической устойчивости. Мы были первой прядильной фабрикой во всем мире, сертифицированной маркировкой Bluesign. Одним из результатов этой стратегии была также наша обработка шерсти EXP (сверхмощная обработка без использования хлора).

Мы избавились от всех «плохих» химикатов и красителей и перешли к 100% экологическому окрашиванию и обработке. Также очень важно быть прозрачными на всех этапах производственной цепочки. Компания проверяет наших поставщиков с точки зрения экологичности и бережного отношения к животным.

- Как компания видит перспективы своего развития?

- Прежде всего, наша самая важная задача - изменить нашу обработку шерсти. В настоящее время мы говорим о 50% бесхлоридной обработки, но она должна составить 100% в ближайшие три года. Задача состоит в том, чтобы оптимизировать процесс также для очень тонкой, микроновой шерсти, такой, как 14,5 или 16,5 микрон.

Мы собираемся сосредоточить наши ресурсы и на разработках для улучшения процесса окрашивания (использование меньшего количества воды), окрашивания специальных волокон (в настоящее время их невозможно покрасить) и повышения прочности в автомобильной промышленности за счет использования шерсти.

Это всего лишь несколько примеров среди сотен идей. Проще говоря, мы продолжим создавать новые продукты на основе нашей стратегии. Устойчивость + Инновации = Эффективное развитие (Sustainnovation). Это понятие предполагает сохранение окружающей среды, общественный прогресс и справедливую экономию.

SCHOELLER THE SPINNING GROUP: A PALETTE WITH A HUNDRED IDEAS

Long ago, at the dawn of humanity, people learned to spin a yarn. A little time passed and our distant ancestors had a need to stand out, look more elegant. They started to use natural dyes, which gave the fabrics bright and fairly persistent colors. However, the choice of our distant ancestors was small: purple, carmine, indigo, turmeric and barberry...

Needless to say, how far today the textile industry has stepped, what colors have colored modern fabrics. Our interview with Haselwander Kurt, CEO of the world famous company Schoeller The Spinning Group (Hard, Austria), about the activities of the world supplier of worsted yarn.

– The company positions itself as the global supplier of worsted yarn. In which countries is the company's production located, in which countries does it supply its products? What markets do you plan to conquer?

– Our production sites are located in Austria and the Czech Republic. Head office, dyehouse and wool treatment in Austria, spinning mill in the Czech Republic; sales office for handknitting yarn in Germany.

Currently our main markets are Germany, Scandinavia, UK, Italy and France. But we supply our yarn also to Russia, USA, China, New Zealand, Baltic States and some others.

For the future we are planning to increase Russian market, but also Japan and USA.

– Why did the company choose such a specialization – worsted yarn?

– For us as a yarn company in Europe doesn't make sense to compete with low cost yarn producers like China, for example. Our strategy was to conquer new markets with specialized, innovative and sustainable products. Our target is to be number one in terms of innovation, sustainability, quality and service.

For our competitors it is easy to be cheaper, but difficult to be more innovative.

– From the yarn produced by your company, you make clothes for everyday wear, as well as for high fashion, handicraft creativity, sports, technical, medical purposes, overalls. Tell us about the range of your products.

– Indeed, we are offering a wide range of qualities. From «simple» yarn for flattknitting for fashion to special technical yarns for workware, police, army, to functional sock yarns, offering also functional yarns for underware (seamless production) and of course Travel Tex yarns for cars, plane, bus and train (seats).

We are also producing high quality handknitting yarn for our handknitting company in Germany.

– The company Schoeller is famous for its innovations and revolutionary solutions!

– We invest a lot of money and human resources for innovations. It is a steadily ongoing process driven by the top management. High educated specialists are working for Schoeller, they work in cooperation with universities and institutes. Moreover, we are also very closed together with our customers to create new ideas and products.

Together with the New Zealand company TMC wy developed this special method of dyeing wool in a very bright colour.

Meanwhile more or less all wool and wool blended qualities available in this special white and bright colours. We are still the only yarn supplier worldwide who is able to offer these qualities.

– Tell us about your policies and developments in ecology.

– Our strategy has been and remains leadership in terms of environmental sustainability. We have been the first spinning mill in the world certified by the Bluesign label. Also our EXP wool treatment (chlorinefree superwash treatment) was one of the results of this strategy.

We got rid of out all «bad» chemicals and dyestuff and changed to 100% to ecological dyeing and treatment. Also a very important issue is to be transparent over the whole chain. We are checking our suppliers in terms of sustainability and in terms of animal welfare as well.

And no question, of course, we think about human welfare too.

– What are the company's development prospects?

– First of all, our most important goal is to change our wool treatment. Currently we speak about 50% chlorine free treatment, but it must be 100% in the coming three years. Therefore we have to convince our customers step by step. Another challenge will be to optimize the process for very fine micron wool such as 14,5 or 16,5 micron.

Moreover, we are going to concentrate our development resources on the dyeing process (use of less water), dyeing of special fibers (not possible to dye currently), and increasing fastness for automotive industry by using wool.

These are just a view samples of hundreds of our ideas.

Generally speaking, we will proceed with our way to create new products based on our strategy.

Sustainability + Innovation = Sustainnovation. This concept presupposes the preservation of the environment, social progress and fair economy.

КЭФ-2018:
РЕАЛИЗУЯ ПОТЕНЦИАЛ

В течение трех дней участники обсуждали как федеральную повестку, связанную с реализацией Послания Президента России Федеральному собранию, так и вопросы, связанные с мерами противодействия санкционному режиму. Также в ходе форума прошел ряд специальных мероприятий, включая правительственную комиссию по транспорту, где были решены прикладные вопросы как российского уровня, так и продвижения резолюций Президента России по итогам его февральского визита в Красноярск.

Как отметил на итоговой пресс-конференции заместитель председатель Правительства РФ Аркадий Дворкович, основным итогом форума стало общее понимание реализации задач по стратегическим направлениям, обозначенным Президентом. «Были высказаны интересные мысли и подходы о планах действий нового российского правительства, назначение которого состоится после майских праздников. Что касается региональной повестки, мы определились, какие проекты будем продвигать в ближайшее время», – пояснил вице-премьер.

Аркадий Дворкович подчеркнул, что при всей важности современных средств телекоммуникации ничто не заменит личного общения при обсуждении конкретных рабочих вопросов. «На этом форуме были руководители всех ключевых федеральных министерств, а также рекордное число заместителей министров. Именно в формате такого форума у многих есть возможность лично подойти и задать интересующий вопрос или обсудить идею. Поэтому обязательно нужно продолжать проведение таких форумов федерального масштаба, включая Красноярский экономический форум», – пояснил Аркадий Дворкович.

Значительная часть рабочей программы КЭФ была посвящена обсуждению приоритетных проектов развития регионов Сибири. В ходе форума прошло обсуждение концепции создания экономического макрорегиона «Енисейская Сибирь», а также презентация составляющих его основу инвестиционных проектов.

«Красноярский край входит в число опорных регионов России, поэтому мы сфокусировали внимание на развитии «Енисейской Сибири», реализация проектов которой обеспечит более серьезные темпы социально-экономического развития, более комфортные условия проживания не только жителей Красноярского края, Тывы и Хакасии, но и регионов «восточного вектора», – считает врио губернатора Красноярского края Александр Усс.

Глава региона отметил, что в рамках форума состоялись рабочие встречи с представителями ОК РУСАЛ, СУЭК, СГК, «Норильского никеля», посвященные предметному бизнес-обоснованию проектов, составляющих основу «Енисейской Сибири». В ходе встреч были обозначены сроки определения качественных показателей, а также создания управленческого механизма для реализации проекта.

Александр Усс напомнил, что именно на КЭФ Красноярский край стартовал как нефтедобывающий регион. «Это была мечта многих поколений красноярцев, и она стала реальностью с соответствующими источниками доходов, серьёзным не только сырьевым, но и наукоемким производством. Вторая тема – это Нижнее Приангарье. Этой идее несколько десятков лет, но именно благодаря КЭФу проект обрел жизнь, благодаря чему у нас работают Богучанская ГЭС, Богучанский алюминиевый завод, созданы благоприятные условия для лесозаготовки и лесопереработки. Кроме того, универсиада – это также заслуга Красноярского экономического форума», - уточнил врио губернатора края.

СПРАВКА:

С 12 по 14 апреля площадки КЭФ посетили около 5,5 тыс. человек из 30 стран мира и порядка 60 регионов России. В рамках деловой повестки прошли свыше 80 различных мероприятий – дискуссионных площадок, сессий, конференций, круглых столов и т.д., не считая культурной, спортивной и дополнительной программ.

В работе форума приняли участие заместитель председателя Правительства РФ Аркадий Дворкович, полномочный представитель Президента в СФО Сергей Меняйло, руководители федеральных министерств и ведомств, губернаторы регионов, руководители крупнейших промышленных компаний, представители российского и международного экспертного сообщества и общественных организаций.

В дни КЭФ были подписаны порядка 70 соглашений, меморандумов, договоров между органами власти, бизнесом, общественными организациями. Блок соглашений был посвящен реализации межрегионального проекта «Енисейская Сибирь» и соглашениям о взаимодействии в разных отраслях между Красноярским краем, республиками Тыва и Хакасия. Ряд договоров касался предстоящей универсиады-2019, сотрудничества Сибирского федерального университета с различным организациями и т.д.

KEF–2018: REALIZING POTENTIAL

Within three days, the participants discussed both the federal agenda related to the implementation of the Presidential Address to the Federal Assembly and issues related to measures to counteract the sanctions regime. Forum's agenda also included a number of special events including the Governmental Transport Commission meeting, where questions of both the Russian level and the promotion of the Russian President's resolutions following his February visit to Krasnoyarsk were resolved.

According to Deputy Prime Minister of the Russian Federation Arkady Dvorkovich, the main outcome of the discussions was a common understanding of how to cope with today's most acute problems. «The views and recommendations expressed by the speakers will surely be taken into consideration by the newly-formed government. As for the regional agenda, we decided which projects will be promoted in the near future,» the Deputy Prime Minister explained.

Arkady Dvorkovich stressed that face-to-face communication cannot be replaced by other means of communication: «The forum united heads of all the key federal ministries and a record number of deputy ministers who had been given a great chance to talk over key economic challenges at a single location. Therefore, it is necessary to continue holding such forums on a federal scale, including the Krasnoyarsk Economic Forum,» Arkady Dvorkovich added.

A significant part of the working program of the KEF was devoted to the discussion of priority projects for the development of the regions of Siberia. During the forum there was a discussion of the concept of the creation of an economic macro-region of the Yenisei Siberia, as well as the presentation of the investment projects that make up its basis.

«The Krasnoyarsk Krai is one of the main regions of Russia, so we focused on the development of Yenisei Siberia, the implementation of which will ensure a more rapid pace of social and economic development, more comfortable living conditions for not only residents of the Krasnoyarsk Krai, Tuva and Khakassia, but also the regions of the «eastern vector,» – says Acting Governor of the Krasnoyarsk Krai Alexander Uss.

The head of the region noted that within the framework of the forum, working meetings were held with representatives of UC RUSAL, SUEK, Siberian Generating Company, NorNickel, dedicated to the substantive business consideration of the projects that make up the basis of Yenisei Siberia. During the meetings, the deadlines for determining qualitative indicators, as well as the creation of a management mechanism for project implementation, were outlined.

He also talked about the impact that Krasnoyarsk Economic Forum has had on the regional economy growth: «The forum was the place where a new project concerning oil production had been approved. That moment a dream came true for several generations of local residents. Along with oil deposits development, the decision to start developing aluminum and timber production in the Lower Angara area was made in the forum's venues. Finally, the Winter Universiade that is scheduled for 2019 was the result of discussions hosted by KEF.»

REFERENCE:

During the period from 12 to 14 April, the KEF sites were visited by about 5,500 people from 30 countries and around 60 Russian regions. Over 80 different events took place within the business agenda: discussion platforms, sessions, conferences, round tables, etc., not including cultural, sports and additional programs.

The forum was attended by Deputy Prime Minister of the Russian Federation Arkady Dvorkovich, Plenipotentiary Representative of the President in the Siberian Federal District Sergei Menyailo, governors, federal ministers, and business CEOs.

In the days of KEF, about 70 agreements, memoranda, contracts between authorities, business, and public organizations were signed. A block of agreements was devoted to the implementation of the interregional project Yenisei Siberia and agreements on cooperation in various sectors between the Krasnoyarsk Krai, the Republics of Tuva and Khakassia. A number of treaties concerned the forthcoming Universiade-2019, the cooperation of the Siberian Federal University with various organizations, etc.

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:
83 администрации губернаторов регионов РФ,
88 региональных торгово-промышленных палат,
36 корпораций развития регионов,
Торгово-промышленная палата Российской Федерации,
правительства регионов

Деловые советы:
-Российско-Японский Деловой совет
-НП «Российско-Китайский Деловой совет»
-АНО «Российско-Турецкий Деловой совет»
-Российско-Южнокорейский Деловой совет
-НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
-Российско-Таиландский Деловой совет
-Российско-Иранский Деловой совет
-АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
-НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
-Российско-Сингапурский Деловой совет
-Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
-Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
-Российско-Филиппинский Деловой совет
-Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
-Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
-Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
-Совет предпринимателей Россия-Аргентина
-Деловой совет Россия-Бразилия
-Деловой совет Россия-Куба
-Комитет предпринимателей Россия-Мексика
-Российско-Чилийский Деловой совет
-Деловой совет БРИКС
-Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:
-ТПП Азербайджанской Республики
-ТПП Республики Армения
Белорусская ТПП
-ВнешнеТорговая палата Казахстана
-ТПП Кыргызской Республики
-ТПП Республики Молдова
-ТПП Республики Таджикистан
-ТПП Туркменистана
-ТПП Республика Узбекистан
-ТПП Украины
-ТПП Грузии
-Федеральная палата экономики Австрии
-Союз ТПП Албании
-Бельгийско-Люксембургская Торговая палата
-Болгарская Торгово-промышленная палата
-Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
-ВнешнеТорговая палата Боснии и Герцеговины
-Венгерская Торгово-промышленная палата
-Объединение торгово-промышленных палат Германии
-Федерация торговых палат Израиля
-Федерация индийских ТПП
-Исландская Торговая палата
-Торговая палата Испании
-Латвийская Торгово-промышленная палата
-Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
-Конференция промышленников Литвы
-Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
-Норвежско-Российская Торговая палата (НРТП)
-Польская хозяйственная палата
-Российско-Германская внешне Торговая палата
-Хозяйственная палата Сербии
-Словацкая Торгово-промышленная палата
-Торгово-промышленная палата Республики Словения
-Союз палат и бирж Турции (TOBB)
-Центральная Торговая палата Финляндии
-Хозяйственная палата Хорватии
-Экономическая палата Чешской Республики
-Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
-Российско-Британская Торговая палата
-Итало-Российская Торговая палата
-Представительство Хозяйственной палаты Сербии в Москве
-Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
-Представительство Хозяйственной палаты
-Хорватии в России
-Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
-Всемирная федерация торговых палат
-Российский национальный комитет Международной торговой палаты
-Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата
-Конфедерация ТПП стран АТР
-Азиатский форум Боао (BAF)

Федеральные ведомства:
-Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
-Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
-Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
-Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
-Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
-Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
-Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
-Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
-Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
-Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
-Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
-Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
-Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
-Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
-Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
-Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
-Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
-Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
-Федеральное агентство связи (Россвязь)
-Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
-Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
-Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
-Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
-Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
-Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
-Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
-Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
-Федеральная налоговая служба (ФНС России)
-Федеральная таможенная служба (ФТС России)
-Федеральное казначейство (Казначейство России)
-Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
-Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
-Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
-Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

-Посольство Австралии
-Посольство Австрийской Республики
-Посольство Аргентинской Республики
-Посольство Исламской Республики Афганистан
-Посольство Королевства Бельгии
-Торговое представительство Венгрии
-Генеральное консульство Франции торговое представительство
-Торговое представительство Египта
-Торговое представительство Малайзии
-Торговое представительство Южной Кореи
-Торговое представительство Румынии
-Торговое представительство Сингапура
-Торговое представительство Словацкой Республики
-Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда

САДЫ РОССИИ

ИНВЕСТИЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ

Организатор: VOSTOCK CAPITAL

Золотой спонсор: ФИТОМАГ

Серебряный спонсор: Sumi Cag

Бронзовые спонсоры: AWETA, Plattenhardt + Wirth GmbH Kühlraumbau/Industriebau, POLLINO GROUP, Advice&Consulting from seeds to sales, Агропак AGROPAK.RU

5-6 июня 2018, Москва

Докладчики и почетные гости 2018:

Анатолий Куценко, директор Департамента экономики, инвестиций и регулирования рынков АПК, **Министерство сельского хозяйства РФ**

Асланбек Хаупшев, Учредитель, **Сады Эльбруса**

Игорь Тюрин, Генеральный директор, **Плодовое**

Олег Рьянов, генеральный директор, **Южные земли**

Артем Канунников, главный агроном, **ИП КФХ Филиппов А.Г. (Григорьевские сады)**

Замир Балкизов, Генеральный директор, **Сад-Гигант, Ингушетия**

Александр Продан, Председатель, **Малиновый Дон**

Андрей Недужко, Генеральный директор, **Агрохолдинг СТЕПЬ**

Александр Лукьянченко, Генеральный директор, **Ягоды Черноземья**

Самое интересное в программе форума 2018:

Дебаты лидеров: Правительство, инвесторы, инициаторы, агрохолдинги, садоводческие и винодельческие компании. Финансирование и инвестиционный климат

Представление 60+ инвестиционных проектов со сроком реализации 2019-2020 гг. со всех регионов России

«Встречи с инвесторами»: инициаторы проектов, российские и международные инвесторы обсудят возможности сотрудничества по заранее составленному графику встреч

100+ авторитетных экспертов с презентациями об эффективных стратегиях ведения бизнеса! Повышение эффективности производства, новейшие технологии, производство посадочного материала, хранение и переработка произведенной продукции, транспортировка, упаковка, сбыт в России и на внешние рынки.

Специальные сессии по направлениям: фруктовые сады, ягоды, виноградники, орехоплодные сады и другие эксклюзивные ниши.

Быстро и эффективно! Роуд-шоу и расширенные презентации инновационных технологий и оборудования

Специализированная выставка технологий и оборудования от мировых лидеров из Голландии, Израиля, Южной Кореи, Испании, Польши, Франции и других стран

По вопросам участия в форуме:

Екатерина Базжина

Продюсер проекта

+7 499 505 1 505 (Москва)

EBazzhina@vostockcapital.com

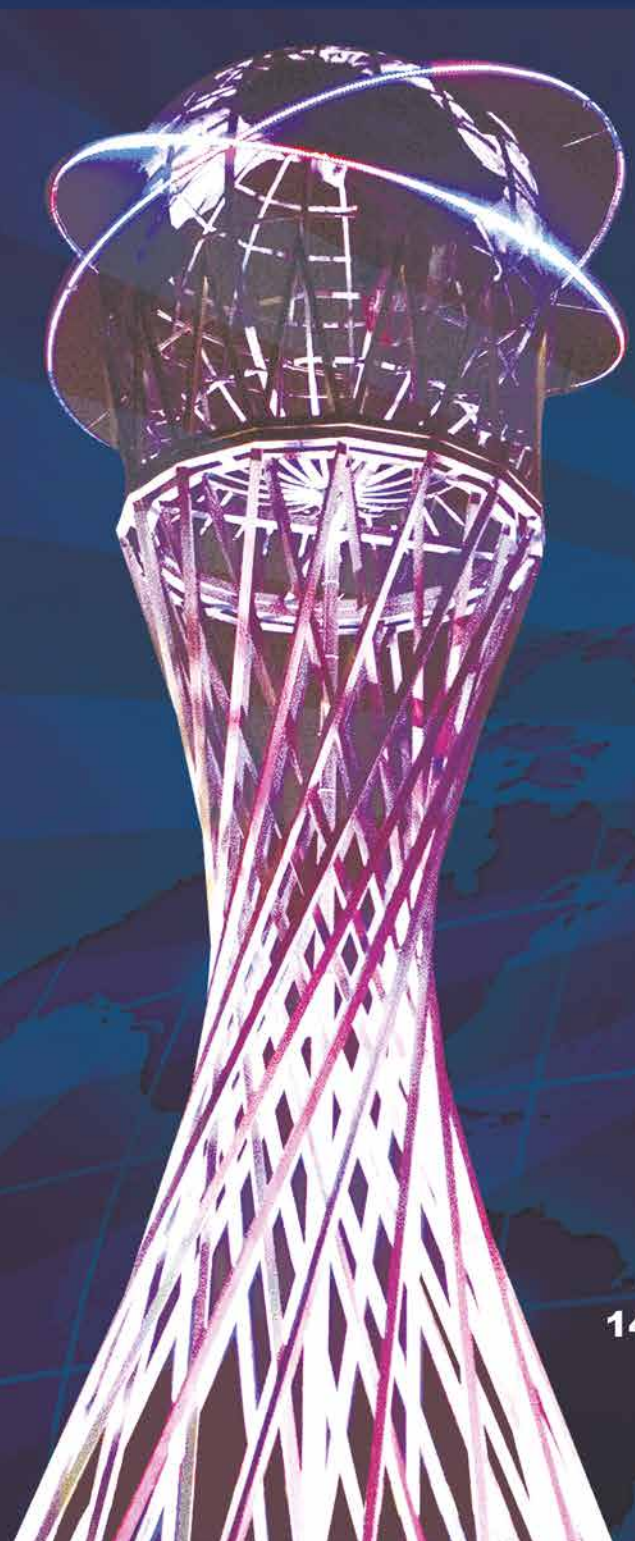
УЗНАТЬ БОЛЬШЕ

gardensforum.ru

реклама

WE BUILD BRIDGES
to RUSSIA

INDUSTRIAL PARK



Ногинск

реклама

142434, Московская область, город Ногинск,
территория «Ногинск-Технопарк», 3
тел./факс (495)287-16-35, 287-16-36
ИНН 7702524223 КПП 503101001
e-mail: info@parknoginsk.ru