

Business DIALOG Media

#26 November 2018

RBC

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

KARELIA – THE LAND
OF LEGENDS, THE
REGION OF
DEVELOPMENT

**LEGACY
OF THE
LINEN LAND**

REGION OF THE
MONTH – **THE
SMOLENSK
REGION**



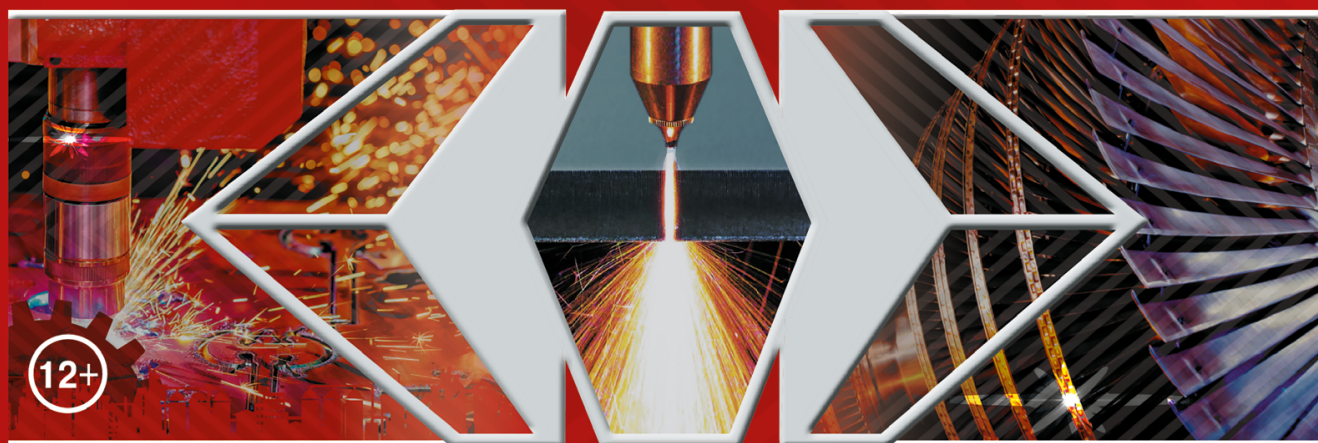
PROMAGRO: BET ON FLAX



28–30 ноября 2018

XXII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК



ВЫСТАВКИ: ■ ИННОВАЦИИ ■ МАШИНОСТРОЕНИЕ ■ РЕГИОНЫ РОССИИ ■ СТАНКОСТРОЕНИЕ
■ МЕТАЛЛООБРАБОТКА ■ ЛАЗЕРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ■ ИНСТРУМЕНТ ■ РОБОТОТЕХНИКА
■ ЭЛЕКТРОНИКА И ПРИБОРОСТРОЕНИЕ ■ ПРОМЫШЛЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ИХ ОБРАБОТКА

ОДНОВРЕМЕННО ПРОХОДЯТ

- ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ
- ВЫСТАВКА-КОНГРЕСС «ЗАЩИТА ОТ КОРРОЗИИ»

КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСПОФОРУМ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

WWW.PROMEXPO.EXPOFORUM.RU

+7 812 240 4040 | ДОБ. 2150, 2158

ОРГАНИЗАТОР

EXPOFORUM

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕДИАПАРТНЁР

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ТЕЛЕКАНАЛ**

ПАРТНЁРЫ:



ГАЗПРОМБАНК
«Газпромбанк» (Акционерное общество)



реклама

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 Россыйкин

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 № 26

Подписано в печать 15.11.2018 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии: Bashinform.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. Elektroavodskaya, 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-Diialog 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-Diialog 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 № 26

Passed for printing on 15.11.2018

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Bashinform.ru

РЕГИОН НОМЕРА – СМОЛЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ

REGION OF THE MONTH – THE SMOLENSK REGION

2 ГУБЕРНАТОР СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСЕЙ ОСТРОВСКИЙ: «МОЯ ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА - ЧТОБЫ ОБЛАСТЬ РАЗВИВАЛАСЬ»

GOVERNOR OF THE SMOLENSK REGION ALEXEY OSTROVSKIY: «MY MAIN TASK IS TO ENSURE DEVELOPMENT OF THE REGION»

8 РАЗВИВАЕМ РЕГИОН, ПРИВЛЕКАЯ ИНВЕСТИЦИИ
WE DEVELOP THE REGION BY ATTRACTING INVESTMENT

12 ВАЖНО, ЧТОБЫ РАБОТУ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ВИДЕЛИ!
IT IS IMPORTANT THAT THE WORK OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY SHOULD BE VISIBLE!

ПРАКТИЧЕСКОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ PRACTICAL IMPORT SUBSTITUTION

16 НАСЛЕДИЕ ЛЬНЯНОГО КРАЯ
LEGACY OF THE LINEN LAND

20 СТАВКА НА ЛЕН
BET ON FLAX

26 СЕМЕНОВОДЧЕСКОЕ ХОЗЯЙСТВО «ИЗВЕКОВО»: КАЧЕСТВО НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ
SEED MULTIPLYING FARM IZVEKOVO: QUALITY AT THE HIGHEST LEVEL

30 ПРОФИЛЬ ПО ЭКСКЛЮЗИВНЫМ ЧЕРТЕЖАМ
ALUMINUM PROFILES BASED ON EXCLUSIVE DRAWINGS

СДЕЛАНО В КАРЕЛИИ MADE IN KARELIA

34 КАРЕЛИЯ – ЗЕМЛЯ ЛЕГЕНД, РЕГИОН РАЗВИТИЯ
KARELIA – THE LAND OF LEGENDS, THE REGION OF DEVELOPMENT

40 КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ КАРЕЛИИ
DEVELOPMENT CORPORATION OF THE REPUBLIC OF KARELIA

44 НАТУРАЛЬНО, ВКУСНО, ПОЛЕЗНО
NATURAL, TASTY, HEALTHY

ВЗГЛЯД НА СИТУАЦИЮ VIEW OF THE SITUATION

48 КАЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МАСТЕРСТВА – СТРАТЕГИЧЕСКАЯ
ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНАЯ ЗАДАЧА
QUALITATIVE ASSESSMENT
OF PROFESSIONAL SKILL IS A
NATIONAL STRATEGIC TASK

ПУЛЬС СТРАНЫ PULSE OF THE COUNTRY

52 ТЕРРИТОРИЯ ХОРОШИХ НОВОСТЕЙ
TERRITORY OF GOOD NEWS



На фото: Константин Ключа, генеральный директор «ПРОМАГРО».



Досье: Алексей Островский родился в Москве, окончил МГИМО, член ЛДПР, несколько раз избирался депутатом Госдумы от этой партии, с 2007 по 2011 годы был председателем комитета Госдумы по делам СНГ. На момент вступления в должность губернатора в 2012 году был самым молодым чиновником на этой должности.

ГУБЕРНАТОР СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСЕЙ ОСТРОВСКИЙ: «МОЯ ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА - ЧТОБЫ ОБЛАСТЬ РАЗВИВАЛАСЬ»

Смоленская область на протяжении последних шести лет демонстрирует неплохие показатели по экономическому развитию. Открытие новых предприятий и рост производства способствуют наполнению бюджета региона и решению многих социальных проблем, область больше не считают дотационной «черной дырой», аналитики утверждают, что у Смоленщины есть большой потенциал. Всеми этими изменениями область во многом обязана своему энергичному губернатору.

Наш собеседник – человек прямой и решительный, сразу предлагает называть друг друга по именам без отчества:

– Имея значительный опыт работы с зарубежными коллегами, я предпочитаю общаться так, как это принято у них. Обращение по отчеству сбивает и путает людей, а нам надо находить взаимопонимание. И с иностранными партнерами, которые готовы работать в нашей области, мы будем говорить на одном языке.

– Ваш заместитель Ростислав Ровбель упомянул на Санкт-Петербургском экономическом форуме, что область выстраивает прочные отно-

шения с инвесторами из-за рубежа. По его словам, уже налажены отношения с Австрией и Францией, есть ряд перспективных проектов с Польшей, Китаем и Германией. Что привлекает их в Смоленской области?

– Область начала привлекать зарубежных инвесторов недавно – фактически с моим приходом, но уже есть ряд серьезных компаний, которые готовы серьезно вкладываться в нее. Что очень важно, за крупными якорными инвесторами к нам идут другие, более мелкие – им импонирует, что их земляки уже ведут бизнес в России. Если говорить о партнерстве с Австрией: на сегодняшний день у Группы «ЭГЕР»

множество дочерних компаний по всему миру, но одним из крупнейших активов является деревоперерабатывающий завод в Гагаринском районе Смоленской области. Это 25 миллиардов рублей внебюджетных инвестиций и самая крупная зарубежная инвестиция в область.

В минувшем году было подписано соглашение с холдингом «Акрон» о строительстве нового комбината химических удобрений, там тоже будут привлечены инвестиции в размере 25 миллиардов рублей, но это уже российская компания. У нас в регионе разместил свое предприятие крупнейший оператор Евросоюза по логистике «Ренус логистик», который зани-

мается таможенной очисткой значительного количества грузов из Европы. Построен диализный центр компании «Фрезениус», работает компания по производству металлоконструкций «Арсенал СТ», Вяземский кожевенный завод поставляет в Италию основную часть своей продукции, из которой известные итальянские обувные бренды шьют обувь высокого качества.

На вопрос, почему выбирают нас, отвечаю так: у нас есть ряд преимуществ. Во-первых, это, конечно, выгодное географическое положение – область расположена на западе России, она самая западная из всех субъектов Российской Федерации, не считая Калининграда. Смоленщина – это, фактически, ворота в нашу страну и из нее. В ближайшие годы я хочу привлечь бизнес, который заинтересован в поставке своей продукции в ЕС – это, главным образом, азиатские компании. Думаю, что наше удобное расположение позволит им наладить хороший сбыт. Открытая граница с Белоруссией тоже будет плюсом.

У нас все в порядке с дорогами, через область идет лучшая федеральная международная трасса Москва-Минск, причем это не мое мнение, а заключение Министерства транспорта. До Москвы и до Европы от нас рукой подать. До Польши, например, всего несколько сот километров. Близость к московской агломерации позволяет производителям и поставщикам доставлять туда товары быстро и относительно дешево. Учитывая, что в радиусе 500 километров от Смоленска плотность населения довольно высока, это дает множество потребителей рынку. Кроме

того, у нас есть Смоленская АЭС, которая дает переизбыток энергии, причем электроэнергия в регионе дешевая. Это значит, что мы можем размещать у себя энергоемкие производства. С газом условия такие же благоприятные, возможности большие. С «Газпромом» у нас есть договоренность, что он реконструирует за свой счет три газораспределительных станции. Есть еще один положительный для потенциальных инвесторов фактор, хоть и горько об этом говорить: в сравнении с другими странами у нас крайне низкий уровень заработной платы. И товаропроизводителям выгодно локализовать производство здесь, это прямая экономия на заработном фонде.

Чтобы развитию производств не было никаких препон, я каждому инвестору даю свой личный телефонный номер. Если мои подчиненные начнут препятствовать бизнесу, руководители компаний могут связаться со мной напрямую и пожаловаться. За шесть с лишним лет моей работы, кстати, ни одного звонка с жалобой на коррупцию от инвесторов не было. Я уверен, что у фирм, которые локализуют здесь свои производства, и у резидентов и нерезидентов никогда при моем руководстве не будет проблем с коррупцией.

- В рейтинге инвестиционной привлекательности регионов, который составляет Агентство стратегических инициатив, вы заняли 31 место, но Светлана Чупшева отметила, что Смоленщина - наиболее прогрессивна в отношении поддержки среднего и малого бизнеса. Как вы это оцениваете, и что будете делать дальше?

- В 2016 году мы в этом рейтинге равнялись на 49 позиций вверх, это был самый прогрессивный результат в стране. В 2017-м – сохранили 31 место. Это для области большой успех. Смоленщина упустила два десятка лет после распада СССР, когда другие регионы, например, Пензенская, Калужская и Ульяновская области, активно привлекали инвесторов. Тогда тут были такие власти, что область считалась «черной дырой». И мне пришлось приложить много сил, чтобы убедить всех, что это не так. Можно вкладывать деньги в регион и получать прибыль.

Хочу отметить, что некоторые эксперты сравнивают субъекты по экономическим показателям. А это некорректно – ведь стартовые позиции у всех разные. В Калужской области губернатор привлекает инвестиции уже лет 15. Я же возглавил регион не так давно. Если бы я был у руля столько же, мы бы точно были не хуже. Думаю, в тройку лидеров по стране по привлеченным инвестициям вошли бы.

- От чего, с вашей точки зрения, зависит успех области?

- Я считаю, что огромную роль играет губернатор. Как он настроит свою команду, так и будет она работать. Я благодарен Светлане Чупшевой за высокую оценку своей деятельности. Отмечу, что в 2017 году область вошла в пятерку лучших по развитию малого и среднего бизнеса, и это грандиозный успех. Еще 7-10 лет назад мы и мечтать не могли, что регион будет в лидерах по стране. Но останавливаться на этом не планируем. Главная трудность сейчас – ключевые игроки уже локализовали



производства в иных субъектах, поэтому мы штучно ищем желающих разместить предприятия у нас. Убеждаем, что у нас самое прогрессивное законодательство, администрация и депутаты поддерживают возможности для развития бизнеса.

У нас – единственный регион в стране, где инвестор на протяжении семи лет не платит ни рубля за землю, пока ведет строительство объектов.

- Вы сделали драйвером экономики области производство льна. Почему выбрали именно его?

– В советский период область занимала первое место в стране по объему производства льноволокна. Отдавая дань уважения тем, кто работал в этой отрасли, я пять лет назад попытался вернуть области позицию лидера в льноводстве и производстве льноволокна. За 6 лет нам удалось приблизиться к цели. В 2017 году мы были первые в ЦФО по объему производимого льноволокна и вторые из 18 льносеющих регионов (после Омской области).

Минпромторг поддержал создание у нас единственного в стране льняного кластера. Мы каждый год увеличиваем посевы и собираемость льна. Горжусь, как личным достижением, что в индустриальном парке «Сафоново» впервые за последние 30 лет строится льнокомбинат. Лен у нас растет очень хорошо, как и рапс. Считаю, что нужно эти две культуры культивировать как можно активнее. Рапсовое масло – востребованный в Европе продукт, за которым стоят очереди, им выгодно заниматься. Приглашаю всех, кто хочет зарабатывать валюту, заниматься им. Две очереди завода по переработке рапса у нас уже построены, и это не предел.

- Расскажите о проектах, которые реализуются сейчас в сфере государственно-частного партнерства. Как говорят, их развитию мешает ограниченность полномочий у местных властей, есть и много других сложностей. Как справляетесь?

– Я возглавляю ассоциацию по энергетике в ЦФО и горжусь тем, что в рамках проекта по развитию энергосервиса заключено наибольшее количество энергосервисных контрактов среди регионов России. У нас есть успешный опыт их реализации в районных центрах, где полностью заменили уличное освещение, более 100 контрактов заключено для соцучреждений, экономия средств на свет составила 60-70%. В сфере здравоохранения у населения востребованы частные медцентры и клиники, так как это очень доступно и близко. Но федеральное законодательство действительно нужно совершенствовать, давать регионам больше полномочий, больше свободы.

- Какие перспективы развития региона вы связываете с индустриальными парками?

– У нас подписано множество соглаше-

ний, потенциальные инвесторы проектируют объекты, кто-то уже строит предприятия. Мы вложили серьезные средства в инфраструктуру, в газ, электричество и водоотведение. Это даст сотни рабочих мест, увеличение налогооблагаемой базы. Индустриальный парк «Феникс» имеет широкий профиль производств, а «Сафоново» будет более специализированным, у него композитная тематика, так как он создается на базе завода композитных материалов «Авангард». Хотя компания «Русский лен» именно там строит свой льнокомбинат.

Год назад решением правительства у нас в городе Дорогобуже создали территорию опережающего социально-экономического развития. Это серьезный инструмент для развития территорий. В западной части России мы пока первые и единственные имеем такой статус. ТОСЭР позволяет бизнесу не тратить на подведение инженерных коммуникаций, все делает государство за свой счет и обнуляет региональные налоги для предприятия на десятилетие. В нашем регионе это серьезный аргумент для строительства новых производств промышленного и аграрного характера.

- Давайте поговорим о цифровизации. Внедряете ли вы ее и используете ли цифровые технологии при работе с общественными организациями?

– Мы серьезно относимся к цифровым технологиям, большое внимание уделяем инвестиционному portalу региона. Бизнес может получить там исчерпывающую информацию о том, что мы предлагаем. Многие услуги для бизнеса переводим в МФЦ, например, разрешение на строительство. Люди из бизнеса должны иметь возможность получать их через электронную площадку, минимизируя коррупционные риски.

С общественными организациями работаем очень активно. Я исхожу из того, что наш диалог всегда продуктивен, можно почерпнуть что-то новое. Такая важная структура, как объединение предпринимателей «Опора России», у нас имела «мерт-

вое» региональное отделение. Я попросил переназначить туда более активных людей. В этом году, уже третий раз подряд, мы проводим в ноябре общерегиональный форум «Смоленская область – территория развития». На таких мероприятиях понимаешь, чего от тебя хочет бизнес, и ему объясняешь, что ты можешь сделать в рамках закона для него. Это квалифицированный источник обратной связи.

- У вас активно развиваются предприятия АПК. Многие производители нуждаются в помощи по реализации продукции. Как вы можете помочь?

– В качестве инвестора привлекли «Магнит», и он расположил свой торгово-распределительный центр у нас. Местные производители через него реализуют свою продукцию. Недавно подписали соглашение с «X5 Ритейл Групп» и приступили к его реализации – они тоже будут строить такой центр, есть договоренность, что будут брать продукцию смоленских производителей, распространять ее в регионах и у нас.

В стране есть большая проблема: сбыт продукции, произведенной в РФ, затруднен в торговые сети РФ! Ее должно решить правительство, должны быть разработаны механизмы, прописанные в законах и постановлениях. Это ведь известная проблема.

- Вы – необычный губернатор, с нестандартным подходом ко многим проблемам, и самый молодой губернатор при своем назначении. Какая у вас главная задача?

– Могу искренне сказать: я коренной москвич, и когда мои полномочия закончатся, я вернусь в родной город. Мне будет 49, и я не хочу завершать карьеру, хочу получить новое назначение. Мне важно одно – показать Президенту, в каком состоянии я принял регион и в каком состоянии передал его своему преемнику. Хочу добиться максимальных показателей во всех сферах. Хочу, чтобы область развивалась.

Мария Суворовская



Profile: Alexey Ostrovskiy was born in Moscow, graduated from MGIMO, a member of the LDPR, several times elected State Duma deputy from this party, from 2007 to 2011 he was chairman of the State Duma committee for the CIS affairs. At the time of taking office of the governor in 2012 he was the youngest official in this position.



GOVERNOR OF THE SMOLENSK REGION ALEXEY OSTROVSKIY: «MY MAIN TASK IS TO ENSURE DEVELOPMENT OF THE REGION»

Over the past six years the Smolensk region has shown good performance in economic development. The opening of new enterprises and growth of production contribute to the filling of the regional budget and the solution of many social problems, the region is no longer considered a subsidized «black hole», analysts say that Smolensk has great potential. All these changes in the region happened largely thanks to its energetic governor.

Our interlocutor is a straightforward and resolute person, he immediately suggests calling each other by names without patronymics:

– Having considerable experience of working with foreign colleagues, I prefer to communicate in the same way as they do. Appeal on patronymics confuses people, but we need to find mutual understanding. And with foreign partners who are ready to work in our area, we will speak the same language.

– Your deputy Rostislav Rovbel mentioned at the St. Petersburg Economic Forum that the region builds strong relations with investors from abroad. According to him, you have

already established relations with Austria and France, there are a number of promising projects with Poland, China and Germany. What attracts them in the Smolensk region?

– The region has begun to attract foreign investors recently – in fact, with my arrival, but there are already a number of serious companies that are ready to invest seriously in it. What is very important, that after large anchor investors there are smaller ones who come to us – they are impressed that their countrymen are already doing business in Russia. If we talk about partnership with Austria: to date, The EGGER Group has a number of subsidiaries around the world, but

one of the largest assets is a wood processing plant in the Gagarinsky district of the Smolensk region. This is 25 billion rubles of extra-budgetary investments and the largest foreign investment in the region.

Last year, an agreement was signed with the Akron Group on the construction of a new chemical fertilizer plant, there will also be attracted investments of 25 billion rubles, but this is already a Russian company. In our region, the largest EU logistics operator, Rhenus Logistics, has launched its enterprise, which deals with the customs clearance of a significant number of goods from Europe. The dialysis center of the company Fresenius has been built, the company for the production

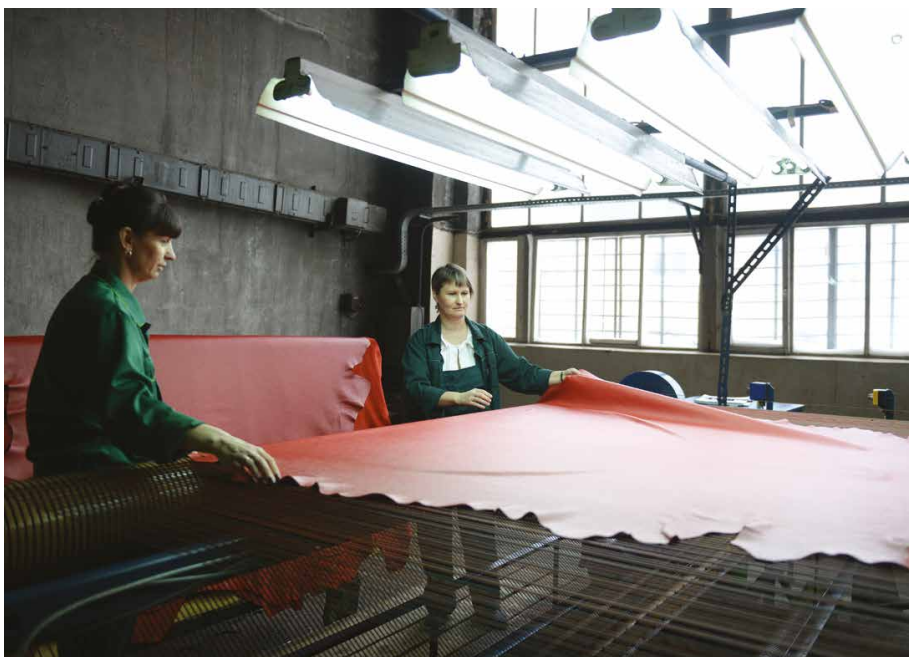
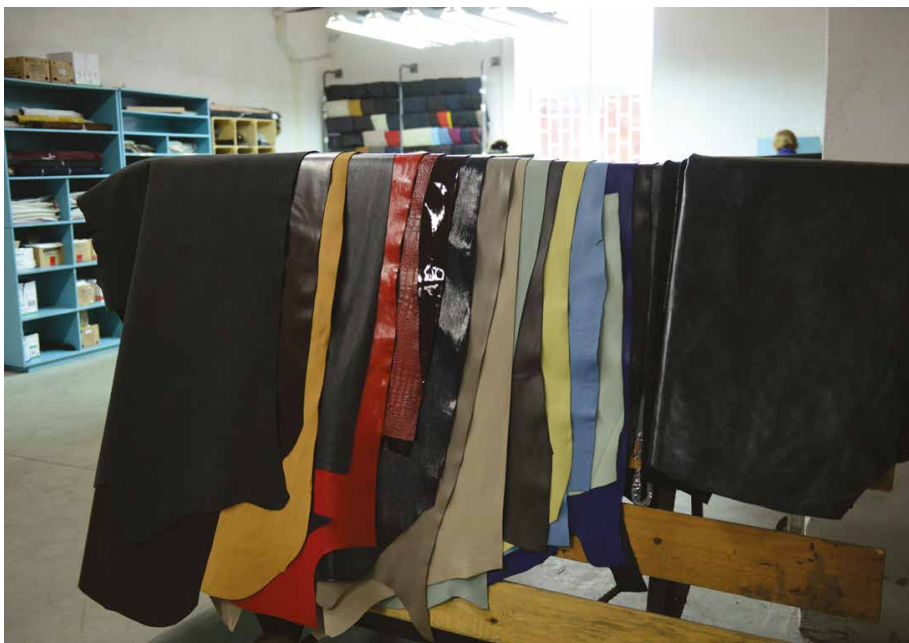
of steel structures Arsenal ST works here, Vyazemsky tannery supplies Italy with the bulk of its products, from which the most famous Italian footwear brands produce high-quality footwear.

I will answer the question «why do they choose us» like this: we have a number of advantages. Firstly, this is, of course, an advantageous geographical position – the region is located in the west of Russia, it is the westernmost region of all subjects of the Russian Federation, excepting Kaliningrad. The Smolensk region is, in fact, a gateway to and from our country. In the coming years I want to attract companies that are interested in supplying their products to the EU – this is mainly Asian companies. I think that our convenient location will allow them to establish good sales. An open border with Belarus will also be a plus.

Everything is in order with the roads, the best federal international route Moscow-Minsk is passing through the region, and this is not my opinion, but the conclusion of the Ministry of Transport. We are within reach of Moscow and Europe. For example, it is only a few hundred kilometers to Poland. The proximity to the Moscow agglomeration allows manufacturers and suppliers to deliver goods there quickly and relatively cheaply. Considering that in a radius of 500 kilometers from Smolensk population density is quite high, it gives a lot of consumers to the market. In addition, we have Smolensk NPP, which gives an excess of energy, and electricity in the region is cheap. This means that we can host energy-intensive production. The conditions in terms of gas are just as favorable, the possibilities are great. We have an agreement with Gazprom that it will reconstruct three gas distribution stations at its own expense. There is another positive factor for potential investors, albeit it is bitter to speak about this – in comparison with other countries we have an extremely low level of wages. And it is advantageous for commodity producers to localize production here, this is a direct saving on the wages.

I give each investor my own phone number in order to avoid any obstacles to the development of production. If my subordinates begin to hamper business, company executives can contact me directly and complain. Over six years of my work, by the way, there has not been a single call from investors about corruption. I am sure that firms that localize their production here, both residents and non-residents, will never have any problems with corruption under my leadership.

– In the rating of the investment attractiveness of the regions, which is formed by the Agency for Strategic Initiatives, you took the 31st place, but Svetlana Chupsheva noted that Smolensk is one of the most progressive



in supporting medium and small business. What do you think about this, and what will you do next?

– In 2016, we rushed to 49 positions in this rating, this was the most progressive result in the country. In 2017 – preserved the 31st position. This is a great success for the region. The Smolensk region missed two decades after the collapse of the USSR, when other regions, for example, Penza, Kaluga and Ulyanovsk, actively attracted investors. Then there were such authorities that the region was considered a black hole. And I had to work hard to convince everyone that this is not so. You can invest money in the region and make a profit.

I want to note that some experts compare subjects by economic indicators. And this is incorrect – because the starting positions for all are different. In the Kaluga region, the governor has been attracting investments for 15 years. But I headed the region not so long ago. If I had been at the helm as much, we would certainly have been no worse. I think we would have entered the top three in the country in terms of attracted investments.

– What, from your point of view, does the region's success depend on?

– I believe that the governor plays a huge role. How he will set up his team, so it will work. I am grateful to Svetlana Chupsheva for her high appraisal of my work. I note, that in 2017 the region entered the top five in the development of small and medium-sized business, and this is a tremendous success. Another 7-10 years ago we could not even dream that the region will be the leader in the country. But we do not plan to stop there. The main difficulty now is that key players have already localized production in other entities, that's why we are looking for investors who want to place enterprises with us. We assure that we have the most progressive legislation, administration and deputies support the opportunities for business development.

We are the only region in the country where the investor has not paid a ruble for the land for seven years while building the facilities.

– You have made the production of flax a driver of the region's economy. Why did you choose it?

– In the Soviet period, the region was the first in the country in terms of flax fiber production. Paying tribute to those who worked in this industry, five years ago I tried to return the region to the position of a leader in flax growing and flax fiber production. For 6 years we have managed to get closer to the goal. In 2017, we were the first in the Central Federal District for the volume of flax fiber produced, and the second among 18 flax-growing regions (after the Omsk region).

The Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation supported the creation

of our flax cluster which is the only in the country. Every year we increase the crops and the collection of flax. I am proud, as a personal achievement, that in the industrial park Safonovo for the first time in the last 30 years a flax plant has been built. Flax grows very well, as well as rape. I consider that it is necessary to cultivate these two cultures as actively as possible. Rapeseed oil – a product in demand in Europe, there are queues to get it, it is profitable to be engaged in it. I invite everyone who wants to earn currency to deal with it. Two lines of the rapeseed processing plant have already been built, and this is not the limit.

– Tell us about the projects that are being implemented now in the sphere of public-private partnership. As they say, their development is hampered by the limited powers of local authorities, there are many other difficulties. How do you cope with them?

– I am the head of the energy association in the Central Federal District, and I am proud of the fact that the largest number of energy service contracts among the regions of Russia has been concluded within the framework of the energy service development project. We have successful experience in implementing them in district centers, where street lighting has been completely replaced, more than 100 contracts have been concluded for social institutions, saving money for light was 60-70%. In the healthcare sector, private medical centers and clinics are in demand among the population, since it is very accessible and close. But federal legislation really needs to be improved, giving regions greater powers, more freedom.

– What prospects of development of the region do you associate with industrial parks?

– We have signed a lot of agreements, potential investors design facilities, someone already builds enterprises. We have invested heavily in infrastructure, gas, electricity and sanitation. This will give hundreds of jobs, an increase in the taxable base. The Phoenix Industrial Park has a wide profile of productions, and Safonovo will be more specialized, it has a composite area, as it is created on the basis of the plant of composite materials Avangard. Although, the company Russkiy Len builds its flax-processing plant there.

A year ago, in the city of Dorogobuzh, the government decided to create a priority social and economic development area. This is a serious tool for the development of territories. In Western Russia, we are the first and only who have such a status. PSEDA allows business not to spend money on engineering infrastructure, everything is done by the state at its own expense, and nullifies regional taxes for the enterprise for a decade. In our region this is a serious argument for the construction of new industrial and agrarian industries.

– Let's talk about digitalization. Do you implement it, and do you use digital technologies when working with public organizations?

– We are serious about digital technologies, we pay great attention to the Investment Portal of the region. The business can get there all information about what we offer. Many services for business are transferred to the MFC, for example, a building permit. People from business should be able to receive them through an electronic platform, minimizing corruption risks.

We work with public organizations very actively. I proceed from the fact that our dialogue is always productive, we can learn something new. Such an important structure as the association of entrepreneurs Opora Russia had a completely dead regional branch here. I asked to reassign more active people there. This year, for the third year in a row, we are holding a regional forum The Smolensk Region – Territory of Development in November. At such events you understand what the business wants from you, and you explain to it what you can do for it within the law. This is a qualified source of feedback.

– The enterprises of agrarian and industrial complex actively develop in the region. Many manufacturers need assistance in selling products. How can you help?

– Magnit was attracted as an investor, and it located its distribution center in our region. Local producers sell their products through it. Recently, we have signed an agreement with the X5 Retail Group and started implementing it – they will also build such a center, there is an agreement that they will take the products of Smolensk producers and distribute it in our and other regions.

There is a big problem in the country: the sale of products produced in Russia, is difficult in the trade networks of the Russian Federation! It should be solved by the government, the mechanisms prescribed in laws and regulations should be developed. This is a known problem.

– You are an unusual governor, you have an unconventional approach to many problems, and you were the youngest governor in your appointment. What is your main task?

– I can sincerely, honestly say: I am a native Muscovite, and when my powers are over, I will return to my native city. I will be 49, and I do not want to finish my career, I want to get a new appointment. What is important to me is to show the president in what state I have accepted the region, and in what condition I handed over it to my successor, according to clearly measured indicators. I want to achieve maximum performance in all areas. I want the region to develop.

Maria Suvorovskaya

РАЗВИВАЕМ РЕГИОН, ПРИВЛЕКАЯ ИНВЕСТИЦИИ

Смоленская область – уникальный регион Российской Федерации, в котором достаточно активно развиваются все отрасли экономики. И промышленность, и сельское хозяйство характеризуются динамичными показателями роста. Но главное, чему в регионе уделяется особое внимание, это привлечение инвестиций. Например, по росту объемов инвестиций регион поднялся с 76 места в 2012 году на 19 место в 1 полугодии 2018 года среди субъектов Российской Федерации. Какие мероприятия помогли совершить такой рывок? Существенную роль в этом сыграла Корпорация инвестиционного развития Смоленской области. Об этом мы говорим с генеральным директором Константином Петровичем Кассириным.

- С чего начала свою деятельность Корпорация?

- Решение о создании Корпорации инвестиционного развития Смоленской области было принято администрацией региона 6 лет назад. Сегодня Корпорация – это инструмент реализации бизнес-проектов, осуществляемых администрацией Смоленской области на основе принципов проектного управления и государственно-частного партнерства. Это структура, которая обеспечивает эффективное взаимодействие между региональной властью и инвесторами, создавая условия для территориального и хозяйственного развития региона.

Наша важнейшая задача – формирование инвестиционных площадок из земель различных форм собственности на территории региона. В дальнейшем они предоставляются потенциальным инвесторам под реализацию инвестиционных проектов. За все время работы корпорацией сформировано более 70 тысяч гектар земель сельскохозяйственного назначения. Участки переданы в государственную собственность Смоленской области, а инвесторы получили более 20 тысяч гектар для реализации своих проектов.

- Какие механизмы задействует Корпорация, привлекая инвестиции в регион?

- Корпорация проводит регулярную работу, направленную на создание благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности на территории Смоленской области, продвижения ее возможностей в России и за рубежом, привлечения инвестиций для реализации проектов.

Также Корпорация принимает участие в общероссийских и международных мероприятиях – конференциях, форумах, выставках с участием российских и международных институтов развития, органов государственной власти и представителей бизнеса.

Самыми интересными площадками с точки зрения привлечения инвестиций и продвижения инвестиционных возможностей региона являются: Российский инвестиционный форум в Сочи, Петербургский международный экономический форум, международная промышленная выставка «ИННОПРОМ», Восточный экономический форум во Владивостоке, российская агропромышленная выставка «Золотая осень». В ряде случаев Смоленская область принимает участие в такого рода мероприятиях с демонстрационным стендом, что позволяет нам наглядно показать инвестиционный потенциал региона.

В рамках своей работы мы постоянно мониторим инвестиционную активность российских и зарубежных компаний, активно привлекаем инвесторов на переговоры. Наша цель не просто презентовать инвестиционные возможности Смоленской области, а заинтересовать потенциальных инвесторов в дальнейшей локализации производства в регионе.

Кроме этого, Корпорация производит анализ потребностей потенциального инвестора, осуществляет подбор оптимальных инвестиционных площадок, оказывает консультационную и методическую поддержку на всех этапах реализации инвестиционного проекта на территории Смоленской области.

Еще один аспект нашей работы – взаимодействие с основными отраслевыми союзами и ассоциациями, такими как Ассоциация индустриальных парков, Агентство стратегических инициатив, Русско-Азиатский Союз промышленников и предпринимателей, Ассоциация «Теплицы России», Национальный союз производителей говядины, Кар-



тофельный союз России и другими. Такое взаимодействие позволяет держать руку на пульсе по всем актуальным направлениям в различных отраслях и применять существующие тренды в работе с инвесторами.

- Назовите, пожалуйста, ваши «якорные» проекты: уже реализованные и те, что будут реализованы в ближайшее время.

- Сейчас на сопровождении в Корпорации находится более 200 инвестиционных проектов различного характера. Крупнейший из них – строительство автомагистрали от границы с Республикой Казахстан до границы с Республикой Беларусь. На реализацию этого проекта запланировано 33 млрд рублей прямых инвестиций.

Важно подчеркнуть, что мы тесно взаимодействуем с нашими коллегами из администрации Смоленской области, органами местного самоуправления: не делим проекты, а работаем над ними совместно, как единая команда, которая делает общее дело для региона.

Из уже реализованных проектов отмечу уникальное для средней полосы России производство черной икры, первую в регионе роботизированную молочную ферму, большой тепличный комплекс по круглогодичному выращиванию огурцов, проект по реконструкции молокозавода и многое другое.

- Государственный индустриальный парк «Феникс» – один из примеров успешного развития инвестиционных площадок в Смоленской области. Что это за проект, каковы особенности взаимодействия с потенциальными инвесторами, какие услуги им предоставляет управляющая компания?

- Смоленская область располагает большими резервами земель различного назначения, но далеко не все эти земли подходят для промышленного использования.

Известно, что для бизнеса, помимо непосредственно строительства производственного объекта, самое дорогостоящее и затратное по времени мероприятие – технологическое присоединение. Логично, что в

первую очередь инвесторов привлекает наличие инфраструктуры: газа, электричества, водоснабжения.

Исходя из этих потребностей, Смоленская область в 2015 году приступила к реализации масштабного инвестиционного проекта по созданию и развитию Государственного индустриального парка «Феникс», который предназначен для размещения промышленных предприятий.

Смоленская область – один из первых регионов, который одновременно занимается строительством коммуникаций и привлекает резидентов на территорию парка. Уверен, это позволит значительно сократить сроки запуска проектов. Сейчас можно говорить о трех компаниях, которые уже являются резидентами индустриального парка «Феникс»:

- ООО «Алвидпроф» реализует проект по созданию производства алюминиевого профиля различного назначения, который применяется в различных отраслях. Сумма инвестиций в проект составит более 400 млн рублей и позволит создать более 200 рабочих мест;

- Компания «ВАЛЬЦМАТИК» (Walzmatic) – российский производитель логистического оборудования для теплиц. Инвестор принял решение полностью перенести в Смоленскую область производство, не имеющее аналогов в России. Общий объем инвестиций – 165 млн рублей, а количество рабочих мест – более 150;

- Итальянская компания Graziadio запустит завод по производству шинопроводных систем и других видов силового электротехнического оборудования. Эта продукция конкурентоспособна на фоне европейских и азиатских производителей и является экспортно ориентированной.

Корпорация инвестиционного развития Смоленской области, как управляющая компания индустриального парка «Феникс», осуществляет административно-техническое сопровождение работ по подготовке предпроектной и проектно-сметной документации по созданию инфраструк-

туры Государственного индустриального парка «Феникс». Также мы ведем консультационную работу, сбор данных резидентов, анализ, подготовку полного пакета документов для получения статуса «резидент индустриального парка», осуществляем взаимодействия проектных и строительных организаций.

- Насколько успешно развивается международное сотрудничество?

- На сегодняшний день в регионе ведут свою деятельность более 300 предприятий с участием иностранного капитала, крупнейшие из них: FRESENIUS (Германия), LEDVANCE (Китай), EGGER (Австрия), RHENUS LOGISTICS (Германия). Смоленская область заинтересована в международном сотрудничестве, и мы с большим интересом прорабатываем это направление и ищем новых партнеров. Я уже рассказывал об итальянской компании Graziadio, которая разместит свое производство в индустриальном парке «Феникс».

В настоящий момент мы направили определенные усилия в Юго-Восточную Азию. Например, развиваем наши экономические взаимоотношения с КНР. Судите сами, общий внешнеторговый оборот Смоленской области с Китаем по итогам 2017 года составил 65,4 млн долларов США, а экспорт из Смоленской области в Китай увеличился в 3 раза по сравнению с 2016 годом.

Смоленская область и в дальнейшем заинтересована в активном развитии инвестиционного сотрудничества с КНР, локализации на территории региона китайских предприятий. Корпорация совместно с администрацией Смоленской области и другими институтами развития региона включена в эту работу.

Также мы рассчитываем на участие китайского бизнеса в реализации совместных проектов со смоленскими предпринимателями в таких сферах, как машиностроение, сельское хозяйство, фармацевтика, химическая промышленность (производство пластмасс).

Мария Башкирова



WE DEVELOP THE REGION BY ATTRACTING INVESTMENT

The Smolensk region is a unique region of the Russian Federation, in which all branches of the economy are developing quite actively. Both industry and agriculture are characterized by dynamic growth indicators. But the main thing that special attention is paid to in the region is attracting investments.

For example, in terms of growth in investment volumes, the region rose from 76th place in 2012 to 19th in the first half of 2018 among the subjects of the Russian Federation. What activities helped the region to make such a breakthrough? An important role in this was played by the Investment Development Corporation of the Smolensk Region. We are talking about this with CEO Konstantin Kassirov.

– How did the Corporation start its activity?

– The decision to create the Investment Development Corporation of the Smolensk Region was made by the regional administration six years ago. Today the Corporation is a tool for implementing business projects carried out by the Administration of the Smolensk Region on the basis of the principles of project management and public-private partnership. This is a structure that ensures effective interaction between regional authorities and investors, creating conditions for territorial and economic development of the region.

Our most important task is the formation of investment sites from the land of various forms of ownership in the region. Further they are offered to potential investors for the implementation of investment projects. For all the time the Corporation has formed more than 70 thousand hectares of agricultural land. The plots were transferred to the state ownership of the Smolensk region, and investors received more than 20 thousand

hectares for the implementation of their projects.

– What mechanisms does the Corporation use, attracting investments to the region?

– The Corporation conducts regular work aimed at creating favorable conditions for investment activities in the Smolensk region, promoting its opportunities in Russia and abroad, attracting investments for the implementation of projects.

The Corporation also participates in all-Russian and international events – conferences, forums, exhibitions with the participation of Russian and international development institutions, public authorities and business representatives.

The most interesting venues from the point of view of attracting investments and promoting investment opportunities of the region are: the Russian Investment Forum in Sochi, the St. Petersburg International Economic Forum, the international Industrial Exhibition INNOPROM, the Eastern Economic Forum in Vladivostok, the Golden Autumn

Russian Agro-Industrial Exhibition. In some cases, the Smolensk region takes part in such events with a demonstration stand, which allows us to visually show the investment potential of the region.

As part of our work, we constantly monitor the investment activity of Russian and foreign companies, actively involve investors in negotiations. Our goal is not just to present the investment opportunities of the Smolensk region, but to interest potential investors in the further localization of production in the region.

In addition, the Corporation conducts an analysis of the needs of a potential investor, selects the optimal investment sites, provides consulting and methodological support at all stages of the implementation of the investment project in the Smolensk region.

Another aspect of our work is interaction with major industry unions and associations, such as the Association of Industrial Parks, the Agency for Strategic Initiatives, the Russian-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs, the Association of



Greenhouses of Russia, the National Union of Beef Producers, the Potato Union of Russia and others. This interaction allows us to keep abreast of all relevant areas in various industries and apply existing trends in working with investors.

– Please, name your «anchor» projects: those already implemented and those that will be realized in the near future.

– Currently, over 200 investment projects of various nature are being guided by the Corporation. The largest of them is the construction of a highway from the border with the Republic of Kazakhstan to the border with the Republic of Belarus. 33 billion rubles of direct investment are planned to implement this project.

It is important to emphasize that we closely cooperate with our colleagues from the Administration of the Smolensk Region, local government: we do not divide projects, but work together on them, as a single team that works together for the region.

If we speak about the projects already implemented, I would like to mention a unique for the central Russian region production of black caviar, the first robotic dairy farm in the region, a large greenhouse complex for year-round cucumber cultivation, a dairy plant reconstruction project and many other...

– The Phoenix State Industrial Park is one of the examples of successful development of investment sites in the Smolensk region. What is this project, what are the features of interaction with potential investors, what services does the management company provide them?

– The Smolensk region has large reserves of land for various purposes, but far from all these lands are suitable for industrial use.

It is known that for business, in addition to building of a production facility itself, the

most costly and time-consuming measure is connection to infrastructure. It is logical that first of all investors are attracted by the availability of infrastructure: gas, electricity, water supply.

Based on these needs, in 2015 the Smolensk region launched a large-scale investment project to create and develop the Phoenix State Industrial Park, which is designed to accommodate industrial enterprises.

The Smolensk region is one of the first regions to simultaneously build utility systems and attract residents to the park. I'm sure this will significantly shorten the start-up periods for projects. Now we can talk about three companies that are already residents of the Phoenix State Industrial Park:

– Alvidprof LLC is implementing a project to create an aluminium profile for various purposes, which is used in various industries. The amount of investment in the project will be more than 400 million rubles and it will create more than 200 jobs;

– Walzmatic is a Russian manufacturer of logistic equipment for greenhouses. The investor decided to completely move production which has no analogues in Russia to the Smolensk region. The total investment is 165 million rubles, and the number of jobs is more than 150;

– Graziadio, an Italian company, will launch a plant producing busbar systems and other types of electrical equipment. This products are competitive against the background of European and Asian manufacturers and are export-oriented.

The Investment Development Corporation of the Smolensk Region, as the managing company of the Phoenix State Industrial Park, provides administrative and technical support for the preparation of pre-project and design estimates for the creation of the infrastructure of the Phoenix State Industrial Park. We also conduct consulting work,

collect data of residents, analyze, prepare a full package of documents for obtaining the status of a «resident of the industrial park», we carry out the interaction of design and construction organizations.

– What are the results of international cooperation?

– To date, more than 300 enterprises with foreign capital are operating in the region, the largest of them are: FRESENIUS (Germany), LEDVANCE (China), EGGER (Austria), RHENUS LOGISTICS (Germany). The Smolensk region is interested in international cooperation, and we are working with great interest in this area and are looking for new partners. I have already told you about the Italian company Graziadio, which will place its production in the Phoenix State Industrial Park.

At the moment, we have directed certain efforts to Southeast Asia. For example, we are developing our economic relations with China. Judge for yourself, the total foreign trade turnover of the Smolensk region with China in 2017 amounted to \$ 65.4 million, and exports from the Smolensk region to China increased by 3 times compared to 2016.

The Smolensk region is interested in further active development of investment cooperation with China, localization of Chinese enterprises on the territory of the region. The Corporation together with the Administration of the Smolensk Region and other development institutions of the region is engaged in this work.

We also look forward to the participation of the Chinese business in the implementation of joint projects with Smolensk entrepreneurs in such areas as engineering, agriculture, pharmaceuticals, and the chemical industry (plastics).

Maria Bashkirova



ВАЖНО, ЧТОБЫ РАБОТУ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ВИДЕЛИ!



Вот уже 25 лет Смоленская Торгово-промышленная палата работает над созданием благоприятных условий для предпринимательской деятельности в регионе. Палатой оказывается широкий спектр услуг в различных сферах бизнеса: от экспертной, оценочной, образовательной и переводческой деятельности до сертификации, информационной поддержки, оформления документов для регистрации товарных знаков. **О работе Палаты в интервью главного редактора RBG Марии Суворовской и председателя редколлегии RBG Вадима Винокурова с президентом Смоленской ТПП Владимиром Петровичем Архипенковым.**

Мария Суворовская: - **Главный вопрос, с которого мне бы хотелось начать наш разговор: в России не одно объединение бизнеса, но Торгово-промышленная палата – это объединение с историей. Какова, на ваш взгляд, роль ТПП в Смоленске и в России в целом?**

- Да, действительно, Торгово-промышленная палата имеет уже вековую историю в России, в прошлом году исполнилось ровно сто лет с момента создания этого объединения. Непосредственно Смоленской ТПП исполнилось 25 лет. То есть мы прошли в своем развитии уже четверть

века, и, на мой взгляд, проделан весьма успешный путь. У нас создана замечательная материально-техническая база, работают первоклассные специалисты, которые прошли обучение и имеют необходимый набор навыков для оказания помощи бизнесу. Мы продолжаем совершенствовать сложившиеся отношения не только с региональными палатами, но и с зарубежными, с которыми заключено более 35 соглашений о сотрудничестве. Если говорить непосредственно о Смоленской ТПП, то это самое крупное объединение в нашем регионе, в ее состав входит порядка 500 членов, но относительно всего бизне-

са, представленного в регионе, это цифра небольшая. Поэтому мы продолжаем работать над привлечением новых участников, а для этого необходимо, чтобы работу палаты видели, чтобы понимали ее значимость и необходимость для бизнеса.

Мария Суворовская: - **Владимир Петрович, можете назвать ключевые проекты в Смоленской области, направленные на развитие бизнеса, которые вы реализуете или которые поддерживаете?**

- Начну с того, что наша главная задача – это повышение качества услуг, которые мы оказываем бизнесу. Экономика не стоит

на месте, развивается, меняется. Вместе с ней изменяется бизнес, а мы, как одна из основных структур для помощи бизнесу, должны развиваться вместе с ним. Сегодня мы участвуем в проекте Торгово-промышленной палаты России «Агро: За качество» по оказанию помощи сельскохозяйственным предприятиям, которые выходят на новые рынки, а также помощь по участию в госзакупках. Кроме этого, мы являемся соучастниками проекта «ЭТО бизнес» - информационный портал, который помогает предпринимателям в решении возникших проблем. Раз в неделю для любого бизнесмена города Смоленска и Смоленской области мы оказываем бесплатные юридические консультации, консультации по бизнес-планированию. Очень важно, чтобы количество предприятий у нас увеличивалось, поэтому нужно вести активный диалог в предпринимательской среде, привлекать в эту сферу все большее количество участников рынка. Одним из наших новых направлений стало вовлечение в бизнес студентов университетов, для этого палата проводит игровые образовательные мероприятия, где разъясняет нюансы ведения бизнеса.

Помимо этого, мы создали коворкинг-центр, чтобы у каждого желающего было свое полностью оборудованное рабочее место.

Мария Суворовская: - Можете привести примеры, какие молодые предприниматели приходят к вам в коворкинг-центр?

- Это, в первую очередь, вчерашние студенты, которые только закончили вузы и решили открыть свое дело. К нам приходят не только местные начинающие предприниматели, но также приезжают из Москвы и Московской области, потому что многие ведут бизнес в Белоруссии, что гораздо выгоднее осуществлять, находясь в нашем регионе.

Мария Суворовская: - Владимир Петрович, что, на ваш взгляд, мотивирует предпринимателя стать участником Торгово-промышленной палаты?

- Мотивация на сегодняшний день одна: предприниматель понимает, что палата — это та структура, которая всегда поддержит его, поможет советом и делом. Раньше была такая ситуация: очень часто предприниматели жаловались на бесконечные проверки со стороны контрольно-надзорных органов, давление со стороны административного ресурса. На сегодняшний день такие ситуации практически отсутствуют.

Сейчас мы получаем в основном обращения, связанные с вопросом оказания помощи по выстраиванию отношений между бизнесом и властью, по ведению самого бизнеса и по правовой поддержке. Нашей задачей является направить предпринимателя в правильное русло, разъяснить аспекты нормативно-правовой базы, дать совет по юридическому оформлению

документов. Кроме этого, палата является той площадкой, где проходит диалог между властью и бизнесом по вопросам урегулирования противоречий в законодательстве.

Вадим Винокуров: - Владимир Петрович, в разных странах разный опыт функционирования ТПП. Всем известен опыт Германии, где сейчас участие в ТПП является обязательным. Такой же опыт перенял и Казахстан, который создает палату со своими государственными особенностями. Скажите, те проблемы, которые сейчас стоят перед страной, может быть, они диктуют необходимость консолидации предпринимательских объединений для придания им большего статуса?

- Безусловно, чем больше будет создано различных общественных объединений, тем более развитым будет наше общество в целом. Бизнес-объединения выражают точку зрения определенного слоя общественной структуры. И следующим этапом развития общества в этом направлении, по моему мнению, будет процесс делегирования части государственных полномочий как раз таким общественным организациям. Достаточно много зрелых сообществ, которые имеют достойную материально-техническую базу, людские ресурсы, которые смогут успешно решать вопросы, связанные с бизнесом на государственном уровне.

Вадим Винокуров: - А почему тогда эта практика не развивается? Государство идет по пути создания муниципальных предприятий, государственных унитарных предприятий, которые занимаются поддержкой бизнеса, а не используют потенциал общественных организаций?

- Вопрос сложный. Возможно, некоторые государственные чиновники не хотят отдавать часть своих полномочий общественникам. Но если бы такое произошло и часть государственного управления перешла в руки общественных объединений, это принесло бы пользу не только всем заинтересованным лицам, но также пользу бюджету.

Вадим Винокуров: - Вот, например, Торгово-промышленные палаты - это единственная общественная организация предпринимателей, которая оказывает услуги бизнесу. Получается, государство делегировало ей часть полномочий. Может быть, тогда и стоит начать продвижение в этой сфере с ТПП? Возможно ли это реализовать на региональном уровне?

- На региональном уровне было создано много организаций, оказывающих поддержку бизнесу, но все они частично дублируют те услуги, которые уже 25 лет оказывает ТПП, и, на мой взгляд, мы бы вполне успешно могли перенять на себя некоторые государственные функции, без создания дополнительных структур. Я

предлагал это, но пока что мы не нашли отклика в администрации.

Мария Суворовская: - Владимир Петрович, почему бизнес перестал обращаться за защитой? Может быть, контрольно-надзорные органы стали лояльнее или так хорошо работает институт уполномоченного?

- На мой взгляд, поступил некий сигнал «сверху» о снижении надзора за бизнесом. Раньше проверяли всех, а сейчас проверки проходят у тех, кто действительно это заслужил, у кого есть нарушения в работе, то есть контрольные органы переходят на риск-ориентированный подход в проверках. И это правильно. В таких условиях бизнесу гораздо легче работать и развиваться. Соответственно, уменьшается и количество жалоб.

Мария Суворовская: - Два года подряд Смоленский регион занимает 31-ую позицию в интегральном инвестиционном рейтинге АСИ. На ваш взгляд, что необходимо сделать, чтобы перейти на более высокую ступень?

- Хорошо работать! Со стороны власти проводится большая работа по повышению инвестиционной привлекательности региона. Но сложившаяся ситуация в экономике, те же санкции, введенные против России, тормозят приход инвесторов. Эта ситуация наблюдается не только в нашем регионе, похожее происходит и в других субъектах РФ. К сожалению, мы пока ничего с этим поделать не можем.

Мария Суворовская: - Владимир Петрович, какой вопрос вы бы задали губернатору Смоленской области?

- Я считаю, что сегодня недостаточно активно проводится работа по участию нашего бизнеса коллективными стендами и поездками на различные выставочные мероприятия федерального уровня. За счет этого решалось бы сразу несколько задач: 1) коллективное участие в выставке, 2) демонстрация экономического потенциала, 3) демонстрация инвестиционного потенциала области. И нужно, чтобы это финансировалось региональной властью. Поэтому мой вопрос следующий: возможна ли организация коллективных поездок на выставки за счет регионального бюджета?

Мария Суворовская: - В самом начале интервью вы сказали, что поддерживаете хорошие региональные связи и международные. С какими регионами и странами у Смоленской области наиболее тесные отношения?

- Самые тесные связи у нас, конечно же, с Белоруссией. Большое количество белорусских предприятий открыли свои представительства на территории нашей области. В свою очередь смоленские предприятия открывают свои филиалы на территории Белоруссии. Идет взаимовыгодный процесс интеграции.

IT IS IMPORTANT THAT THE WORK OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY SHOULD BE VISIBLE!



For 25 years, the Smolensk Chamber of Commerce and Industry has been working on creating favorable conditions for business activities in the region. The Chamber provides a wide range of services in various business areas: from expert, appraisal, educational and translation activities to certification, information support, paperwork for the registration of trademarks. **In this interview Editor-in-Chief of RBG Maria Suvorovskaya and Chairman of the RBG Editorial Board Vadim Vinokurov discuss the work of the Chamber with the President of the Smolensk Chamber of Commerce and Industry Vladimir Arkhipenkov.**

Maria Suvorovskaya: – I would like to start our conversation with this main question: there are many business associations in Russia, but the Chamber of Commerce and Industry is an association with history. What, in your opinion, is the role of the CCI in Smolensk and in Russia as a whole?

– Yes, indeed, the Chamber of Commerce and Industry has a century-long history in Russia, last year it was exactly one hundred years since the creation of this association. The Smolensk Chamber of Commerce and Industry is 25 years old. That is, we have been in our development for a quarter of a century, and, in my opinion, we were very successful in our work. We have created a wonderful material and technical base, first-class specialists, who have been trained and have the necessary set of skills to assist the business, work here. We continue to improve the existing relations not only with the regional chambers, but also with foreign ones, with which more than 35 cooperation agreements have been concluded. Speaking about the Smolensk CCI, this is the largest association in our region, it has about 500 members, but with respect to the entire business represented in the region, this figure is small. Therefore, we continue to

work on attracting new participants, and for this, the work of the Chamber should be visible; they should understand its importance and need for business.

Maria Suvorovskaya: – Mr Arkhipenkov, can you name key projects in the Smolensk region aimed at developing business that you are implementing or supporting?

– To begin with, our main task is to improve the quality of the services that we provide to the business. The economy does not stand still, it develops, changes. Business is changing with it, and we, as one of the main bodies for helping business, should develop with it. Today we are participating in the «Agro: For Quality» project of the Chamber of Commerce and Industry of Russia to assist agricultural enterprises entering new markets, as well as assistance in public procurement. In addition, we are partners in the project «ETO Business» – an information portal that helps entrepreneurs in solving problems. Once a week we provide free legal advice, advice on business planning for any businessman of the city of Smolensk and the Smolensk region. It is very important that the number of enterprises grows, therefore it is necessary to conduct an active dialogue in the business environment, to

attract more and more market participants to this area. One of our new areas of work was the involvement of university students in business, for which the Chamber conducts game educational events, where the nuances of doing business are explained.

In addition, we created a coworking center, so that everyone can get their own fully equipped workplace.

Maria Suvorovskaya: – Can you give examples of young entrepreneurs who come to your coworking center?

– These are, first of all, yesterday's students, who have just graduated from universities and decided to start their own business. Not only local start-up entrepreneurs come to us, but also those who come from Moscow and the Moscow region, because many do business in Belarus, which is much more profitable to do working in our region.

Maria Suvorovskaya: – Mr Arkhipenkov, what, in your opinion, motivates an entrepreneur to become a member of the Chamber of Commerce and Industry?

– Today there is only one motivation: entrepreneurs understand that the chamber is the body that will always support them, help

them with advice and deed. Previously, there was a situation: very often entrepreneurs complained about the endless inspections by the supervisory authorities, the pressure from the administrative resource. To date, such situations are virtually absent.

Now we receive mainly appeals related to the issue of assistance in building relations between business and government, in conducting the business itself and in legal support. Our task is to address the entrepreneur in the right direction, to clarify aspects of the regulatory framework, to give advice on legal registration of documents. In addition, the Chamber is the platform where the dialogue between the government and business on the settlement of contradictions in legislation takes place.

Maria Suvorovskaya: – Mr Arkhipenkov, in different countries there is a different experience of the functioning of the CCI. Everyone knows the experience of Germany, where participation in the CCI is now mandatory. The same experience was adopted by Kazakhstan, where a chamber with its own state peculiarities was created. Tell me, maybe the problems that now face the country dictate the need to consolidate business associations and give them a greater status?

– Of course, the more various public associations will be created, the more developed will be our society as a whole. Business associations express the point of view of a certain layer of social structure. And the next stage in the development of society in this direction, in my opinion, will be the process of delegating a part of state powers to such public organizations. There are a lot of mature associations that have a decent material and technical base, human resources that can successfully solve issues related to business at the state level.

Maria Suvorovskaya: – Why then this practice does not develop? Does the state

follow the path of creating municipal enterprises, state unitary enterprises that are engaged in supporting business, and do not use the potential of public organizations?

– The question is complicated. Perhaps some government officials do not want to give some of their powers to public figures. But if this happen, and part of the power will be passed into the hands of public associations, it would be beneficial not only to all those interested, but also for the budget.

Maria Suvorovskaya: – For example, the Chambers of Commerce and Industry is the only public organization of entrepreneurs that provides services to business. It turns out that the state delegated some of its powers to it. Maybe then it is worth starting promotion in this area with the CCI? Is it possible to implement it at the regional level?

– Many organizations that provide support to business have been created at the regional level, but all of them partially duplicate the services that the CCI has been providing for 25 years, and, in my opinion, we could quite successfully adopt some government functions without creating additional structures. I suggested this, but so far we have not found a response in the administration.

Maria Suvorovskaya: – Mr Arkhipenkov, why has the business ceased to seek protection? Maybe control and supervisory authorities have become more loyal, or does the institution of the authorized work so well?

– In my opinion, a certain signal about a decrease in business supervision came «from above». Previously, they checked everyone, but now they check only those who really deserve it, who have violations in their work, that is, control bodies are switching to a risk-oriented approach in checks. And that is right. In such conditions it is much easier for business to work and

develop. Accordingly, the number of complaints decreases.

Maria Suvorovskaya: – The Smolensk region occupies the 31st position in the integral investment rating of the ASI for two years in a row. In your opinion, what needs to be done to move to a higher position?

– To work well! On the part of the authorities, much work is being done to increase the investment attractiveness of the region. But the current situation in the economy, the same sanctions imposed against Russia, inhibit the arrival of investors. This situation is observed not only in our region, the same happens in other regions of the Russian Federation. Unfortunately, we cannot do anything about it yet.

Maria Suvorovskaya: – Mr Arkhipenkov, what question would you ask the governor of the Smolensk region?

– I think that today the work on the participation of our business with joint stands and trips to various exhibition events of the federal level is not actively conducted. Due to this, several tasks would be solved at once: 1) joint participation in the exhibition, 2) demonstration of the economic potential, 3) demonstration of the investment potential of the region. And it needs to be financed by the regional authorities. Therefore, my question is the following: is it possible to organize collective visits to exhibitions at the expense of the regional budget?

Maria Suvorovskaya: – At the very beginning of the interview you said that you maintain good regional relations, international relations. With which regions and countries does the Smolensk region have the closest relations?

– Of course, we have the closest ties with Belarus. A large number of Belarusian enterprises have opened their representative offices in our region. In turn, Smolensk enterprises open their branches in the territory of Belarus. There is a mutually beneficial integration process.





НАСЛЕДИЕ ЛЬНЯНОГО КРАЯ

Смоленщина. Какие ассоциации вызывает это слово? Удивительный край густых лесов, древних легенд и былин, где каждая пядь земли пропитана историей, и где по сей день чтут и хранят секреты народных ремесел и промыслов. Об одном из таких промыслов, а именно традиционной вышивке, мы и поговорим с заместителем директора компании «Смоленская вышивка им. М.К. Тенишевой»

Анной Вячеславовной Ребрик.

- Анна Вячеславовна, расскажите, пожалуйста, об основных вехах истории фабрики. Чем она знаменита?

- Наша фабрика - преемница учебно-художественных мастерских известной российской меценатки Марии Клавдиевны Тенишевой, которая была известным коллекционером предметов народного искусства. Желая возродить местные промыслы, она организовала в середине 90-х годов XIX века художественный центр в своем имении Талашкино, тем самым обеспечивая заказами на вышивку около 2000 крестьянок из 50 окрестных деревень. После революции, в 1930 году, по соседству с Талашкино, в селе Гвоздово, была создана промысловая артель художественной вышивки «13 лет Октября», куда перешли на работу девушки из талашкинских мастерских. Мастерницы вручную делали кружева и вышивки для полотенец, скатертей, салфеток, подзоров, дорожек, мужских рубаш и женских сорочек и кофточек в стиле смоленских «украс», состоящих, в основном, из геометрического орнамента и цветов в традиционной местной технике «цветная перевить». Сегодня «Смоленская вышивка им. М.К. Тенишевой» занимается производством домашнего и столового текстиля и одежды из натуральных тканей: льна и хлопка, а также мы продолжаем традиции старинной смоленской вышивки.

- Есть ли какие-то особенности в работе вышивальщиц?

- При ручной вышивке мы полностью повторяем старинный технологический процесс, при котором рисунок художника при помощи печной сажи с керосином переносится на ткань, и работница вышивает по намеченным контурам. Таким образом, вы никогда не найдете одинаковых изделий, потому что в данном процессе 85% работы выполняется вручную, почти как во времена Тенишевой. Конечно, на предприятии имеются и вышивальные машины-автоматы, однако только ручной труд вышивальщиц, да и всей нашей команды в целом, позволяет выполнять совершенно уникальные заказы, которые не под силу даже современной технике. Недавно, например, мы вышивали на заказ карту РФ на триколоре. Размер полотна был 3 на 6 метров. Каждая речка, озерцо, границы регионов были вышиты на полотне вручную. Работа над заказом заняла более 10 дней.

- Что заставляет ваших сотрудников браться за этот кропотливый труд?

- Наши работницы всю душу и тепло своего сердца вкладывают в вышивку. На фабрике сложился душевный коллектив внимательных и кропотливых мастериц, от общения с которыми складывается ощущение, будто ты попал в любящую семью. Большинство вышивальщиц работает здесь не одно десятилетие. Мы стараемся платить им достойную зарплату, но все же я думаю, что основная их мотивация – это творчество и искренняя любовь к тому, чем ты занимаешься!

- Как вы находите клиентуру? Легко ли было наладить сбыт?

- Наладить сбыт было нелегко, поэтому мы находимся в постоянном процессе наработки клиентской базы. География наших поставок льняной и хлопковой продукции постепенно расширяется. Так, в прошлом году нам удалось заключить первые контракты с Зауральем. В ближайших планах выйти на экспорт. Наш продукт сейчас в тренде: носить натуральные льняные вещи с вышитыми элементами декора становится модно и престижно. У нас есть свой покупатель и на предметы в духе народных художественных промыслов: рушников, народных рубаш, предметов быта, народных костюмов.

- Где вы берете материалы для своих изделий?

- К сожалению, обстоятельства складываются таким образом, что сегодня мы вынуждены покупать большую часть льна в Белоруссии. Качество и ассортимент ткани у них на высоком уровне, а вот в России на тех фабриках, что еще выпускают льняные ткани, эти характеристики не всегда соответствуют желаемому. Также мы покупаем ткани у смоленских производителей, но, как правило, используем эти ткани для производства столового белья. Недавно запустили в производство модели одежды и текстиля, которые проходят энзимную обработку: специальную стирку с умягчителями. После этого льняная ткань, не-

смотря на высокую плотность, становится мягкой и струящейся. Этот продукт уже завоевал симпатию у покупателей и пользуется все большим спросом.

Мы надеемся, что сегодняшнее внимание и интерес властей и инвесторов к льноводству должно привести к существенным сдвигам в этой отрасли, и из смоленского льна мы сможем получать не только изделия технического назначения, но и льняные ткани, не уступающие по качеству ведущим европейским фабрикам.

- Можете рассказать подробнее об опыте сотрудничества со смоленскими модельерами?

- Несколько лет назад у нас действительно был подобный опыт. Зная, что «Смоленская вышивка» обладает большими производственными мощностями и возможностями, модельеры начали обращаться к нам с просьбой отшить им ту или иную партию одежды. Они смогли поэкспериментировать с фактурами, силуэтами, проработать что-то принципиально новое, а заодно обновили наш ассортимент и подогрели интерес покупателей. Сейчас, находясь на пороге запуска нового бренда, мы обратились к столичным модельерам, дизайнерам и художникам. Совместно с московскими специалистами мы ведем разработку стартовой коллекции домашнего текстиля и одежды. Надеемся, что результат станет новым этапом развития для нашей фабрики.

- Что дает вашей фабрике участие в профильных выставках и фестивалях?

- Часть наших изделий входят в список зарегистрированных образцов изделий народных художественных промыслов признанного художественного достоинства Минпромторга, поэтому несколько раз в год мы выезжаем на всероссийские и международные выставки в Москву и другие регионы России. Кроме того, мы ежегодно отправляем работы наших художников на конкурсы, проводимые Ассоциацией народных художественных промыслов. Нас любят, знают и всегда ждут. В прошлом году, например, наш художник по вышивке заняла призовое место в конкурсе «Молодые дарования» в номинации «За сохранение традиций народного искусства». В этом году активно готовимся к выставке «Текстильлегпром» в столице. Именно на ней мы хотим презентовать свой новый бренд Linen & Lace и ожидаем роста интереса со стороны оптовых покупателей.

- Каким образом администрация области поддерживает ваше предприятие?

- В 2018 году мы начали сотрудничать с Центром кластерного развития Смоленской области, вступив в льняной и туристский кластер, получив возможность познакомиться с теми, кто работает в этих сферах. Центр оказывает нам как информационную, так и финансовую поддержку: с его помощью мы смогли приступить к созданию меж-

дународного бренда Linen & Lace, который будем активно продвигать на российском рынке, а также за рубежом.

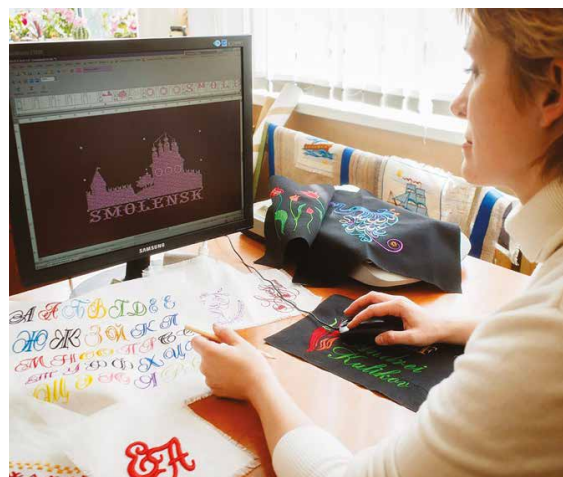
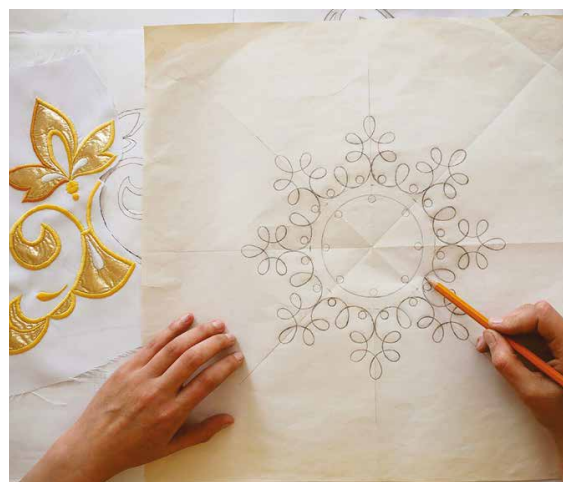
Кроме того, нас поддерживает фонд поддержки предпринимательства, благодаря которому нам удалось закупить более технологичное оборудование: швейные машины, оверлоки и вышивальные машины-автоматы.

- Каковы дальнейшие планы предприятия?

- Особое внимание сейчас уделяется развитию нового бренда Linen & Lace. В разработку проекта привлечены лучшие специалисты брендинговой индустрии и дизайнерского искусства. В новой коллекции мы представим современные тенденции мировой моды. Будем выпускать традиционный ассортимент – домашний текстиль и женскую, мужскую одежду из натуральных тканей (в основном из льна), но при этом двигаться в ногу со временем и модой, будем делать интересные авторские вещи для наших покупателей. У нас колоссальный опыт, поэтому мы уверены, что предложим рынку качественный современный и уникальный продукт. И, несомненно, продолжим выпускать продукцию, завоевавшую доверие у наших заказчиков, – сувениры, народные и сценические костюмы, наградные ленты, панно, вымпелы и прочее. «Смоленская вышивка» – один из основных производителей сувениров, которые ассоциируются у туристов со Смоленщиной. Каждый третий турист увозит из Смоленска продукцию из льна.

Кроме того, надеюсь, что при участии льняного кластера Смоленской области мы сможем использовать в нашей продукции больше отечественных льняных тканей.

Ульяна Кухтина





LEGACY OF THE LINEN LAND

The Smolensk region. What associations do you have when you hear these words? This is an amazing land of dense forests, ancient legends and stories, where every inch of the earth is full of history, and where to this day people cherish and keep the secrets of folk handicrafts. About one of these trades, namely – traditional embroidery, we will talk with Anna Rebrik, Deputy Director for the Prospective Planning and Implementation of LLC Smolenskaya Vyshivka im. M.K. Tenisheva.

– Mrs Rebrik, tell us, please, about the main milestones in the history of the factory. What is it famous for?

– Our factory is the successor of the educational and art workshops of the famous patron Maria Tenisheva, who was a well-known collector of folk art. Having intention to revive local crafts, she organized an art center in her estate Talashkino in the mid-90s of the XIX century. There were 2000 peasants from more than 50 adjacent villages of the region in the embroidery workshop at the estate. After the Revolution, in 1930, an industrial artel of artistic embroidery 13 Years of October was founded in the neighborhood of Talashkino, the village of Gvozdovo, where women from Talashkino workshops moved to work. There they made laces and embroideries for towels, tablecloths, napkins, bedskirts, men's and women's shirts and blouses in the style of Smolensk «decorations», consisting mainly of geometric ornaments and flowers in the traditional local technique «colored perevit». Today Smolenskaya Vyshivka im. M.K. Tenisheva is engaged in the production of household and table textiles and clothes from natural fabrics: linen and cotton, and also we continue the traditions of the old Smolensk embroidery.

– Are there any special features in the work of the embroiderers?

– Performing our hand embroidering we completely repeat the old technological process, in which the artist's drawing is transferred to the fabric with the furnace black and kerosene, and the worker embroider along the outlined contours. Thus, you will never find identical products, because in this process 85 percent of the work is done manually, almost like in the times of Tenisheva. Of course, the company also has embroidery machines, but only hand work of embroiderers and our team as a whole allows us to perform completely unique orders that are beyond the power of the modern equipment. Recently, for example, we have embroidered a map of Russia on the tricolor. The size of the canvas was 3 by 6 meters. Each river, lake, regions' borders were embroidered on the canvas by hand. Work on the order took more than 10 days.

– What forces your employees to undertake this hard work?

– Our workers are passionate about it and they put their heart and soul into embroidery. There is a sincere collective of attentive and painstaking craftswomen at the factory, with whom you feel as if you were in a loving family. Most embroiderers have been working here for decades. We try to pay them a

decent salary, but I still think that their main motivation is creativity and true love for what they are doing.

– How do you find customers? Was it easy to establish sales?

– It was not easy to set up sales, so we are in a constant process of working out the client base. The geography of our supplies of linen and cotton products is gradually expanding, last year we managed to conclude the first contracts with the Trans-Urals. Our immediate plans are to export. Our product is now in a trend: it becomes fashionable and prestigious to wear natural linen with embroidered decor elements. We have our own buyer of objects in the spirit of folk art crafts: towels, folk shirts, household items, folk costumes.

– Where do you get materials for your products?

– Unfortunately, now the circumstances are such that we are forced to buy flax in Belarus. They have the quality and range of fabrics at a high level, but in Russia at those factories that still produce linen fabrics, these characteristics do not always match the desired. We buy products from domestic producers, but, as a rule, we use these fabrics for the production of table linens. Recently we have launched in production models of clothing and textiles using enzymatic processing: special

washing with softeners. After that, the linen fabric, despite its high density, becomes soft and flowing. This product has already won the sympathy of buyers and now it is in great demand.

We hope that actual attention and interest of the authorities and investors towards flax production should lead to significant changes in this industry, we will be able to receive not only technical products from Smolensk flax, but also linen fabrics that are not inferior in quality to leading European factories.

– Can you tell us more about the experience of cooperation with Smolensk fashion designers?

– Several years ago we did have such an experience. Knowing that Smolenskaya vyshivka has great production capacity and capabilities, fashion designers started to contact us with a request – to sew them one or another party of clothes. They were able to experiment with textures, silhouettes, work out something fundamentally new, and at the same time renew our range and warmed the interest of buyers. Now, being on the verge of launching a new brand, we turned to the capital's fashion designers, designers and artists. Together with specialists from Moscow we develop a starting collection of home textiles and clothing. We hope that the result will be the beginning of a new stage of development for our factory.

– What does participation in profile exhibitions and festivals give the factory?

– Some of our products are on the list of registered samples of folk art crafts of the recognized artistic merit of the Ministry of Industry and Trade, therefore several times a year we visit national and international exhibitions in Moscow and other regions of Russia. In addition, we annually send the works of our artists to competitions held by the Association of Folk Art Crafts. People love us, know and always wait. Last year, for example, our embroidery artist won a prize in the contest Young talents in the nomination «For the preservation of the traditions of folk art». This year we are actively preparing for the exhibition Textilegiprom in the capital. It is on it that we want to present our new brand Linen & Lace and expect the growth of interest from wholesale buyers.

– How does the administration of the region support your enterprise?

– In 2018, we began to cooperate with the cluster development center, joining a linen and tourist cluster, having the opportunity to get to know those who work in these areas. The center provides us with both information and financial support: with its help we were able to start creating an international brand Linen & Lace, which we

will actively promote in the Russian market, as well as abroad.

– What are the company's future plans?

– Particular attention is now being paid to the development of the new brand Linen & Lace. The best specialists of the branding industry and design art are involved in the development of the project. In the new collection we will present the modern trends of the world fashion. We will produce traditional assortment – home textiles and women's, men's clothes made from natural fabrics (mostly from linen), but at the same time to keep up with the times and fashion, we will do interesting author's things for our customers. We have tremendous experience, so we are confident that we will offer the market a quality unique modern product. And, undoubtedly, we will continue to create products that have won the trust of our customers – souvenirs, folk and stage costumes, award ribbons, panels, pendants and so on. Smolenskaya Vyshivka – one of the main producers of souvenirs, which are associated with Smolensk. Every third tourist takes from Smolensk products from flax.

In addition, I hope that with the participation of the flax cluster of the Smolensk region we will be able to use more domestic linen fabrics in our products

Ulyana Kukhtina



СТАВКА НА ЛЕН

Ведущий активную деятельность на территории Черноземья агропромышленный холдинг «ПромАгро» многие эксперты считают живым примером тому, как сельское хозяйство может и должно приносить прибыль. Как этого добиться в России, в состоянии ли отечественный производитель сельхозпродукции соперничать с коллегами из-за рубежа и почему одна из крупнейших агропромышленных компаний занялась строительством льнокомбината, рассказывает генеральный директор «ПРОМАГРО» Константин Клюка.



- Константин Олегович, с вашей точки зрения, могут ли российские предприятия АПК успешно конкурировать с зарубежными? Например, в свиноводстве вы добиваетесь таких же показателей, как фермеры Европы. А в растениеводстве?

- На мой взгляд, это вполне возможно, но лучше говорить о каждом сегменте в отдельности. Например, мы сильные игроки на мировом рынке в выращивании и экспорте зерновых культур. В 2017 году Россия отпра-

вила за рубеж более 53 млн тонн зерновых культур, заняв одну из лидирующих позиций по экспорту зерна в мире. Также наша страна активно конкурирует в сфере поставок рыбы, подсолнечного масла и других фракций. В производстве и переработке свинины мы также имеем серьезный задел, и он определяется не только эффективностью предприятий АПК, но и другими составляющими: логистической развитостью, поддержкой государства, способом формирования себестоимости, валютным фактором – так, низкий курс рубля, например,

выгоден для развития экспортных направлений. Себестоимость – это ключевой показатель, и в России только высокоэффективные вертикально интегрированные свиноводческие предприятия могут создавать конкуренцию иностранным компаниям. Но нужно учитывать и другие аспекты конкурентоспособности, например, в России более низкая стоимость ресурсов (вода, газ, свет и т.д.).

- Где вы закупаете семена и животных? Можно ли, с вашей точки зрения, развить потенциал российских оригинаторов семян, племенных ферм и репродукторов настолько, чтобы полностью отказаться от импорта семян и племенных животных?

- Животных мы планируем закупать в России (Курская область и Краснодарский край) и Канаде. В России – ремонтных свинок для воспроизводства, за границей – чистопородных племенных животных для пополнения маточного стада. Мы используем породы: крупная белая, ландрас, дюрок, а сейчас ещё и PIC337 – эта порода позволит получать мясо более высокого качества. Используемые разновидности выведены в Канаде, поэтому полностью отказаться от них мы, скорее всего, не сможем, поскольку для поддержания чистоты породы необходимо периодически привозить чистопородных производителей.

Семена сельскохозяйственных культур мы закупает у официальных дистрибьюторов зарубежных компаний, в числе которых Syngenta, Pioneer, Monsanto, а также у российских селекционно-гибридных центров в Белгородской области и Краснодарском крае. Нами были проанализированы семена различных производителей, и мы выбрали те, которые позволяют получить зерно стабильно высокого качества при высокой урожайности. В России мы закупает семена пшеницы, ячменя, сои. Кукурузу и подсолнечник – преимущественно у зарубежных производителей. Тем не менее, мы следим за ситуацией на российском рынке, проводим экспериментальную работу с новыми сортами и гибридами.

- Ваш холдинг – один из лидеров отрасли в стране, в частности, по мясопереработке. Как удается эффективно конкурировать с другими фирмами? Как у вас налажен сбыт продукции?

- Мы работаем на рынке уже более 15 лет. У нас полностью вертикально интегрированное предприятие «от поля до прилавка», что

дает значительное конкурентное преимущество, и новый мясоперерабатывающий завод, оснащенный современным оборудованием. Это помогло нам увеличить объемы обвалки, запустить свой потребительский бренд и выйти на конечного потребителя. Игрет роль также грамотное выстраивание каналов продаж и улучшение качества продукции. При этом мы ведем реализацию через различные сегменты: полутуши, крупный промышленный кусок и субпродукты, а также продукцию для продажи в сетях для конечного потребителя. В растениеводстве мы производим продукцию в большей степени для нужд собственного комбикормового завода.

- У вашей компании много направлений деятельности, теперь еще будет льнокомбинат. Почему вы решили заняться переработкой льна? Насколько этот проект перспективен? Критики вашей идеи говорят, что это очень рискованное дело. Что можно им возразить?

- В свое время Россия была лидером по производству льноволокна. Особое место в льноводстве занимала Смоленская область, потому что больше всего льна выращивалось именно там. После распада Советского Союза отрасль начала постепенно угасать, и сейчас Россия сильно отстает от других стран. Многие ранее процветавшие заводы находятся в запустении, часть из них перестала функционировать, а часть балансирует на грани закрытия. В то же время льняная отрасль в мире показывает увеличение объема производства в 2 раза.

Это заставило нас задуматься об экономической целесообразности льноводства и перспективах возрождения его традиций. Идея проекта «Русский лён» зародилась несколько лет назад, но решающим фактором стало проведение Президентом Владимиром Путиным совещания по развитию сельского хозяйства Центрального Нечерноземья. Глава государства выделил лён как приоритетную культуру для нашей

страны и подчеркнул необходимость её развития. Поддержка на государственном уровне, осознание значимости льноводства в целом для страны укрепило в нас уверенность, что мы движемся в правильном направлении. Также сыграла свою роль публикация проекта Постановления Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил предоставления субсидий юридическим лицам на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса».

Как и в любой отрасли, в льноводстве есть свои подводные камни, например, длительный срок окупаемости вложений и довольно высокие риски. Тем не менее, мы знаем, как сделать льноводство выгодным. С развитием технологий и способов переработки льноволокна увеличился ассортимент производимой из него продукции, что расширило сферы применения льноволокна, а также потенциал всего профильного рынка. Из льна можно изготавливать как ткани бытового назначения (белье, одежду, шторы, предметы интерьера), так и промышленные (брезенты для укрытий, чехлы для техники и транспорта, палатки, пожарные рукава, защитную одежду и другую специализированную ткань) и тарные ткани (мешки, паковку, основу для ковров и линолеума, мягкой мебели). Новым и перспективным направлением развития переработки льноволокна являются композитные материалы.

- Вы намерены производить котонизированное льноволокно. Каковы его преимущества перед обычным? Подобный материал производят в соседней Белоруссии, не боитесь ли вы конкуренции? Будет ли выпускаемое волокно соответствовать уровню мировых стандартов?

- В третьем квартале 2019 года состоится открытие цеха механической доработки короткого

льняного волокна - котонизации. Благодаря котонизации льняное волокно становится по характеристикам близким к хлопку. Такое волокно будет качественно отличаться от продукции других производителей. Выход завода на полную производственную мощность запланирован на четвертый квартал следующего года.

Что касается конкуренции, потребность в льняном волокне на рынке довольно высока, места для ведения бизнеса хватит всем, а нашей продукцией уже заинтересовались многие, в том числе зарубежные производители льняной и льносмесовой пряжи.

- Как будете решать вопрос с поставками сырья? На Смоленщине льноводство только начало восстанавливаться, а ваш завод должен заработать уже через два года. Успеют ли местные аграрии нарастить достаточное производство льна-долгунца? И что будет с качеством сырья?

- Для обеспечения производства сырьем в размере 10 тыс. тонн льнотресты необходимо обрабатывать 10-12 тыс. га земли (с учетом шестипольного севооборота). Мы сотрудничаем с сельскохозяйственными предприятиями и фермерами Смоленской области, а также сами засеяли первые 68 га льна-долгунца. Планируем обеспечивать себя сырьем более чем на 50%.

Все требования к сырью являются стандартными и зафиксированы в соответствующих документах. Так, номер тресты должен быть не ниже первого, а упаковка - соответствовать требованиям, прописанным в ГОСТ-24383-89. На заводе «Русский лён» мы организуем лабораторию, в которой все эти показатели будут проверяться.

- Как вашу инициативу поддерживает руководство Смоленской области? Или обходитесь своими силами?

- Руководство Смоленской области поддерживает проект «Русский лён» на всех этапах его развития. В частности, мы разместились на льготных условиях в индустриальном



парке «Сафоново», достигли договорённости по инфраструктуре, ведем совместную работу по формированию земельного банка. Также мы обсуждаем и вместе предлагаем инициативы для рассмотрения на федеральном уровне. При поддержке руководства Смоленской области Минсельхоз России разработал проект постановления о компенсации до 25% прямых понесенных затрат на строительство и модернизацию льноперерабатывающих предприятий, на приобретение ими специальной техники и оборудования, так называемый CAPEX. Ещё одна инициатива касается возможности внести изменения в Постановление Правительства РФ от 27.12.2012 N 1432, которые позволяют получать увеличенную сумму компенсации затрат на льноводческую технику до 50% (сейчас она составляет 15-20%).

На сегодняшний день в области действует комплекс региональных мер поддержки сельхозтоваропроизводителей в виде субсидий на возмещение части затрат на приобретение сельскохозяйственной льноуборочной техники и оборудования, необходимого для производства и первичной переработки льна-долгунца в размере до 40%. Также для льнопроизводящих хозяйств из регионального бюджета была введена дополнительная субсидия (плюс к федеральной) в размере 1,5 тысячи рублей на гектар возделываемого льна-долгунца.

- Для успешного функционирования льнокомбината нужно развитие производства как сырья, так и оборудования для его выращивания и переработки. Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию в этой сфере? Смогут ли, с вашей точки зрения, Россия обеспечить себя техникой для ухода за льном, его уборки и обработки? Какое оборудование будет работать на комбинате?

- Сейчас мы как раз занимаемся формированием парка сельскохозяйственной техники. Её выбор зависит от задач, которые нам с помощью этой техники предстоит решить.

Самое главное, чтобы возможности той или иной машины позволяли в результате получить продукт высокого качества.

Под наши нужды требуется два вида техники: сельскохозяйственная, необходимая для выращивания и сбора льна, и заводская, основным назначением которой является производство длинного льняного волокна и котонина. Технология работы со льном такова, что до сбора урожая – то есть на этапах посева, химпрополки, внесения минеральных удобрений – можно использовать универсальную технику. После этого – только специализированную. Выбор производителей универсальной техники довольно велик, на этом рынке есть как российские, так и зарубежные компании. С кем мы будем работать в этом направлении, определится по итогам проведения тендера.

На этапе уборки урожая вступает в дело специализированная льноуборочная техника: теребилки, оборачиватели, вспушители, пресс-подборщики. В этом сегменте производителей существенно меньше: в основном это белорусские и европейские компании, российские участники почти не представлены. Особенно это касается рынка самоходной сельхозтехники. Одна из причин, по которой в России почти не производится льноуборочная техника, – отсутствие спроса.

Схожим образом обстоит ситуация с покупкой оборудования для льнозавода: на рынке оно представлено в основном зарубежными производителями, российский аналог всего один – завод им Г.К. Королёва в Иваново.

Для выхода на запланированные объёмы продукции нам необходимо установить две линии первичной обработки льняного волокна и одну линию механической обработки (котонизации). Оборудование для переработки длинного льноволокна мы выбрали российского производства. По результатам исследований Белорусского института льна, по качеству конечного продукта оно

не уступает зарубежным аналогам. Однако производительность его пока меньше. Кроме того, у предприятия отсутствует вспомогательное оборудование к линии, и нам потребуется дополнительно его покупать.

Выбор производителей оборудования для производства котонина шире. Есть приблизительно шести фирм, среди которых несколько китайских компаний, а также производители из России, Франции, Германии и Швейцарии.

Вопрос поддержки производителей сельхозтехники также поднимается на государственном уровне. Например, он был затронут на совместном совещании Минсельхоза и Минпромторга, которое проводилось в апреле министром промышленности и торговли Российской Федерации Денисом Мантуровым. Надеемся, что в нашей стране появится потребность в сельскохозяйственной технике.

- Есть ли какие-то еще неосвоенные направления деятельности, которыми вы бы хотели заняться? Планируете расширять хозяйство? Кроме льнокомбината, собираетесь ли вести еще какую-то деятельность на Смоленщине?

- В XX веке Россия была главным поставщиком семян льна на мировом рынке, и для нас на сегодняшний день семеноводство является интересной перспективой развития. Также мы рассматриваем прядение и ткачество, а в рамках развития дивизиона «Текстиль» внимательно следим за ситуацией на рынках хлопка и конопли.

Говоря о мясном направлении, наша цель – попасть в ТОП-10 производителей свинины. В ближайшем будущем построим новые свинопункты в Белгородской области. Инвестиционный проект по строительству свинопунктов позволит загрузить наши мощности по убою и мясопереработке на 100%, что даст возможность предприятию участвовать в национальном проекте «Экспорт продукции АПК».

Ульяна Кухтина



BET ON FLAX

The agro-industrial group PROMAGRO, actively working in the territory of Chernozemie, is considered by many experts as a living example of the fact that agriculture can and should be profitable. How to achieve this in Russia, whether the domestic producer of agricultural products is in a position to compete with colleagues from abroad, and why one of the largest agro-industrial companies started building a flax factory – all these in the interview with Konstantin Klyuka, CEO of PROMAGRO.

– Mr Klyuka, from your point of view, can Russian agribusiness companies compete successfully with foreign ones? For example, are you achieving the same indicators in the pig breeding as farmers in Europe. And what about the crop farming?

– In my opinion, this is quite possible, but it is better to talk about each segment separately. For example, we are strong players in the global market in growing and exporting grain crops. In 2017, Russia shipped over 53 million tons of grain abroad, taking one of the leading positions in the world's grain exports. Also, our country is actively competing in the supply of fish, sunflower oil and other products. We also have serious results in the production and processing of pork, and they are determined not only by the efficiency of agricultural enterprises, but also by other components: logistic development, state support, cost formation, currency factor – for example, the low exchange rate of ruble is an advantaged for the development of export directions. Cost is a key indicator, and in Russia only highly efficient vertically integrated pig breeding enterprises can create competition for foreign companies. But other aspects of competitiveness need to be taken into account, for example, in Russia, there is a lower cost of resources (water, gas, electricity, etc.)

– Where do you buy seeds and animals? Is it possible, from your point of view, to develop the potential of Russian originators of seeds, breeding farms and reproducers in order to completely abandon the import of seeds and breeding animals?

– We plan to buy animals in Russia (the Kursk and Krasnodar regions) and Canada. In Russia – replacement gilts for reproduction, abroad – purebred animals to replenish broodstock. We use breeds: large white, landrace, durok, and now also PIC337 – this breed will allow us to receive meat of a higher quality. The varieties used were bred in Canada, so we most likely will not be able to completely abandon them, since it is necessary to bring pedigree animals from time to time to maintain the purity of the breed.

We buy crop seeds from official distributors of foreign companies, including Syngenta, Pioneer, Monsanto, as well as from Russian breeding and hybrid centers in the Belgorod and Krasnodar regions. We analyzed the seeds of different manufacturers, and we chose



those that allow us to obtain consistently high quality grain with high yields. We buy seeds of wheat, barley, soy in Russia. Corn and sunflower – mainly from foreign producers. Nevertheless, we are monitoring the situation on the Russian market, conducting experimental work with new varieties and hybrids.

– Your Group is one of the industry leaders in the country, in particular, in meat processing. How do you manage to compete effectively with other companies? How are you selling products?

– We have been working in the market for more than 15 years. We have a fully vertically integrated enterprise – «from field to counter», which gives us a significant competitive advantage, and a new meat processing plant equipped with modern equipment. This helped us increase deboning, launch our consumer brand and reach the final consumer. The competent alignment of sales channels and improvement of product quality also play an important role. At the same time, we sell through various segments: half-carasses, a large industrial piece and by-products, as well as products for sale in networks for the final consumer. In crop production, we produce to a greater extent for the needs of our own feed mill.

– Your company has many activities, now it also has a flax factory. Why did you decide to do flax processing? How promising is this project? Critics of your idea say that this is a very risky business. Can you argue with them?

– At one time, Russia was the leader in the production of flax fiber. A special place in the flax industry was occupied by the Smolensk region, because most of all flax was grown there. After the collapse of the Soviet Union, the industry began to gradually fade away, and now Russia falls far behind other countries. Many previously flourishing plants are in disrepair, some of them have ceased to function, and some are balancing on the verge of closure. At the same time, the flax industry in the world shows an increase in production by 2 times.

This made us think about the economic feasibility of flax production and the prospects for the revival of its traditions. The idea of the Russkiy Len project originated several years ago, but the decisive factor was the holding of a meeting on the development of agriculture in the Central Non-Black Earth Region by President Vladimir Putin. The head of state singled out flax as a priority culture for our country and stressed the need for its development. Support at the state level, awareness of the importance of flax production in general for the country has strengthened our confidence that we are moving in the right direction. The publication of the draft decree of the Government of the Russian Federation «On approval of the Rules for granting subsidies to legal entities for reimbursement of part of the direct costs incurred in the creation and

modernization of agro-industrial facilities» also played a role.

Like any other industry, flax production has its own pitfalls, for example, a long payback period and rather high risks. However, we know how to make flax growing profitable. With the development of technologies and methods of processing flax fiber, the range of products produced from it has increased, which has expanded the scope of flax fiber, as well as the potential of the entire core market. Flax can be used to make household fabrics (linen, clothes, curtains, interior items) and industrial (canvas for shelters, covers for equipment and transport, tents, fire hoses, protective clothing and other specialized fabrics), and packaging fabrics (bags, package, basis for carpets and linoleum, upholstered furniture). Composite materials are a new and promising direction in the development of flax fiber processing.

– You intend to produce cottonized flax fiber. What are its advantages over the usual material? Such material is produced in neighboring Belarus, are you afraid of competition? Will the produced fiber meet the level of world standards?

– In the third quarter of 2019, the opening of the mechanical finishing workshop for short flax fiber – cottonization – will take place. Thanks to cottonization, flax fiber becomes close to cotton in characteristics. Such fiber will be qualitatively different from products from other manufacturers. It is scheduled that the plant will reach full production capacity in the fourth quarter of next year.

As for competition, the demand for flax fiber in the market is quite high, there is enough space for doing business for everyone, and many, including foreign, manufacturers of flax yarn have already become interested in our products.

– How will you deal with the supply of raw materials? The flax growing in Smolensk region is only beginning to recover, and your plant should start working in two years. Will local farmers succeed in increasing their production of long-stalked flax? And what will happen to the quality of raw materials?

– To ensure the production of raw materials in the amount of 10 thousand tons of flax seed it is necessary to cultivate 10-12 thousand hectares of land (including six-field crop rotation). We cooperate with agricultural enterprises and farmers of the Smolensk region, as well as we ourselves sowed the first 68 hectares of flax. We plan to provide ourselves with raw materials for more than 50%.

All requirements for raw materials are standard and stipulated in the relevant documents. Thus, the number of retted straw must not be lower than the first, and the packaging must comply with the requirements prescribed in GOST-24383-89. At the factory Russkiy Len we will organize a laboratory where all these indicators will be checked.

– How does the leadership of the Smolensk region support your initiative? Or do you develop by your own forces?

– The leadership of the Smolensk region supports the project Russkiy Len at all stages of its development. In particular, we settled on preferential terms in the industrial park Safonovo, reached agreements on infrastructure, and are working together to form a land bank. We also discuss and jointly propose initiatives for consideration at the federal level. With the support of the leadership of the Smolensk region, the Ministry of Agriculture of Russia developed a draft resolution on compensation of up to 25% of direct costs incurred in building and modernizing flax processing enterprises, and in acquiring special machinery and equipment, the so-called CAPEX. Another initiative concerns the possibility of making changes to the Decree of the Government of the Russian Federation of December 27, 2012 No. 1432, which will allow receiving an increased amount of compensation for the cost of flax machinery up to 50% (now it is 15-20%).

Today, the region has a set of regional measures to support agricultural producers in the form of subsidies to reimburse part of the cost of acquiring agricultural flax harvesting equipment and equipment necessary for the production and primary processing of flax in the amount of up to 40%. Also for the flax-producing farms from the regional budget an additional subsidy (in addition to a federal one) was introduced in the amount of 1.5 thousand rubles per hectare of long-stalked flax cultivated.

– For the successful operation of a flax plant, it is necessary to develop both the production of raw materials and equipment for its cultivation and processing. What do you assess the current situation in this area? Could Russia, from your point of view, be able to provide itself with equipment for flax care, harvesting and processing? What equipment will work at the plant?

– Now we are just engaged in the formation of an agricultural machinery park. The choice depends on the tasks that we have to solve with the help of this equipment. The most important thing is that the capabilities of this or that machine allow us to get a high quality product as a result.

Two types of equipment are required for our needs: agricultural, necessary for growing and picking flax, and factory, the main purpose of which is the production of long flax fiber and cottonized fiber. The technology of working with flax is such that prior to harvesting — that is, at the stages of sowing, chemical farming, mineral fertilization – you can use universal equipment. After that – only a specialized one. The choice of manufacturers of universal technology is quite large, in this market there are both Russian and foreign companies. We will decide on the results of the tender with

whom we will work in this direction.

At the stage of harvesting, specialized flax harvesting equipment comes into play: pulling machines, turners, baling machines. There are significantly fewer producers in this segment: they are mostly Belarusian and European companies, the Russian participants are almost not represented. Especially it concerns the market of self-propelled agricultural machinery. One of the reasons why flax harvesting machinery is almost not produced in Russia is the lack of demand.

The situation with the purchase of equipment for a flax plant is similar: the market is represented mainly by foreign manufacturers, there is only one Russian equivalent – the Korolev plant in Ivanovo.

To reach the planned production volumes, we need to install two flax fiber preprocessing lines and one line for mechanical processing (cottonization). We chose Russian-made equipment for the processing of long flax fiber. According to the results of the research of the Belarusian Flax Institute, the quality of the final product is not inferior to foreign analogues. However, its performance is still lower. In addition, the company has no support equipment to the line, and we will need to additionally buy it.

The choice of manufacturers of equipment for the production of cottonized fiber is wider. There are about six firms, including several Chinese companies, as well as manufacturers from Russia, France, Germany and Switzerland.

The issue of supporting agricultural machinery manufacturers is also rising at the state level. For example, it was touched upon at a joint meeting of the Ministry of Agriculture and the Ministry of Industry and Trade, which was held in April by Denis Manturov, Minister of Industry and Trade of the Russian Federation. We hope that our country will need agricultural machinery.

– Are there any other untapped activities that you would like to do? Are you planning to expand the company? In addition to flax, are you going to conduct some more activity in the Smolensk region?

– In the 20th century, Russia was the main supplier of flax seeds on the world market, and today seed production is an interesting development prospect for us. We also consider spinning and weaving, and as part of the development of the Textiles division, we closely monitor the situation in the cotton and hemp markets.

Speaking of meat, our goal is to get into the top 10 pork producers. In the near future, we will build new pig farms in the Belgorod region. The investment project for the construction of pig farms will allow us to load our slaughter and meat processing facilities by 100%, which will enable the enterprise to participate in the national project Export of Agricultural Products.

Ulyana Kukhtina





СЕМЕНОВОДЧЕСКОЕ ХОЗЯЙСТВО «ИЗВЕКОВО»: КАЧЕСТВО НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ

Одним из драйверов экономики Смоленской области в ближайшей перспективе вновь должно стать льноводство, и сельскохозяйственные предприятия региона уделяют все большее внимание возделыванию льна-долгунца. Важным слагаемым успеха в его культивировании являются высококачественные сортовые семена, которые область старается производить своими силами. Основная ставка в семеноводстве льна делается на крупные специализированные семеноводческие хозяйства, одним из которых является ООО «Извеково», расположенное в Новодугинском районе Смоленской области. Какие задачи и трудности стоят на пути хозяйства, как восстанавливается отрасль, которой в регионе практически не уделялось должного внимания без малого 30 лет, рассказывает директор предприятия Артур Кольцов.

- Артур Владимирович, семена каких культур, помимо льна-долгунца, вы выращиваете?

- Мы занимаемся семеноводством многолетних и однолетних трав: кормовых, междоносных, сидеральных и газонных. С льном-долгунцом же работаем четвертый год. В областной системе семеноводства льна наше предприятие должно стать важным звеном по производству элитных семян. Объемы у нас пока небольшие, всего 150 тонн в год. Помимо этого мы оказываем услуги по очистке и сортировке семян и их предпосевной обработке, в том числе для организаций из других регионов.

- Где вы берете исходный посевной материал?

- Исключительно у оригинаторов. Это, прежде всего, Институт кормов им. В.Р. Вильямса и Смоленская станция им. Энгельгардта. В 2019 году планируем закупить для размножения семена льна селекции Института льна (Торжок). Вообще, наши сорта ничуть не хуже импортных, лучше адаптированы для условий

РФ, просто в России «хромают» семеноводство. Если его организовать соответствующим образом, все будет в порядке. А сорта трав отечественной селекции – вне конкуренции, особенно в суровых условиях северных и восточных регионов страны.

- Кто покупает вашу продукцию?

- Основные наши покупатели находятся в Центральном регионе РФ. Но вообще география поставок широкая – от Алтая до Русского Севера. Мы стараемся выполнять все заказы, но в первую очередь обеспечиваем семенами сельскохозяйственные организации Смоленщины. Так как регион нас поддерживает, основной объем продукции оставляем здесь. Она представляет интерес для Европы и Китая, но туда практически не поставляем, ориентируемся на насыщение внутреннего рынка.

- Достаточно ли у вас площадей под посевами? Планируете ли расширять их?

- Расширять пока не планируем, тем более что в нашем деле есть специфика: много ручного труда и высокие погодные риски. При-

меняя одну и ту же технологию, можно получить много семян, а можно вообще ничего. Этот фактор влияет на размер предприятия. Крупные, как правило, семеноводством трав не занимаются. Например, один из лидеров мирового рынка семян представляет собой кооперацию нескольких тысяч хозяйств. Такое разделение позволяет получать продукцию стабильно, снижать производственные риски и поддерживать ассортимент. Кстати, в среднем одно предприятие занимается 2-3 видами, но, в принципе, лучше одним. Было бы неплохо объединить усилия с другими хозяйствами нашего типа, и мы сейчас ищем партнеров из других регионов.

- Когда вы получали поддержку от региона и профильного федерального министерства, инвестиции в предприятие составили треть от необходимых вам средств – не страшно ли было брать эти деньги?

- Страшно было, что не сможем эффективно их освоить, – деньги давали на покупку оборудования, и мы боялись, что выбранные нами

образцы техники не будут эффективно работать. Промышленность не выпускает специализированную технику для нашей сферы деятельности, поэтому мы долго оценивали различные варианты, кое-что разрабатывали сами с партнерами. Испытывали, дорабатывали и, в конце концов, вышли на качество и производительность, которые нас устраивают.

- А как же оборудование из-за рубежа?

- Мы используем только импортные комбайны, для уборки семян нашей группы культур – они вне конкуренции. Есть новейшие очистительные машины, и, хотя они существенно лучше отечественных аналогов, их приходится дорабатывать. Еще одна важная операция – сушка. Семена трав мелкие и малосыпучие, и традиционно у нас использовались напольные сушилки. Редко кто пытался механизировать этот процесс. Поэтому первая задача, которую мы себе поставили, была механизировать его полностью. Четыре года подряд создавали опытные образцы, испытывали их, вносили необходимые изменения и добились хорошего результата. Пошли дальше – стараемся теперь автоматизировать сушку. Семена легко пересушить, поэтому необходимо исключить человеческий фактор, а заодно можно увеличить эффективность и снизить затраты на энергоносители.

- Может ли измениться ситуация с производством оборудования под ваши нужды? Как этого добиться?

- Дело в том, что рынок семян трав очень мал. Промышленных предприятий по выпуску оборудования для нашей сферы нет вообще. Специализированное оборудование мелкими партиями производить невыгодно, но мы особо и не переживаем – за рубежом в этом плане ситуация такая же.

- Расскажите о взаимодействии с Центром кластерного развития. Что оно вам дает?

- Мы вошли в льняной кластер Центра кластерного развития, когда начали заниматься льном. Какое-то время мы не нуждались в рекламе, а теперь увеличиваем объемы, и специалисты Центра помогают в сфере маркетинга, продвигают продукцию, организовали для нас рекламную кампанию в СМИ. В следующем году мы планируем расширяться и закупать новое оборудование, в связи с чем думаем воспользоваться поддержкой Центра при разработке документации.

- Как в Смоленской области восстанавливается отрасль льноводства?

- В первую очередь, восстанавливаем и обновляем знания о льне. Остались еще ученые и практики, у которых можно перенять опыт. В стране хороший задел в сфере науки, особенно в селекции, наша школа имеет глубокие и мощные корни. Не пренебрегаем и опытом соседней Белоруссии – в последние годы там льноводство активно развивалось. Если у нас поддержка будет такой же, как у них, мы белорусов перегоним.

Есть схема сотрудничества с вузами и ин-



ститутами. Я сам, как агроном-практик, преподаю, к нам приезжают коллеги из научных и учебных учреждений страны и зарубежья. При поддержке губернатора развивается профориентационная работа со школами и средними специальными учебными заведениями. Еще мы предложили местной школе создать аграрный класс, чтобы с самых ранних лет дети видели, что мы делаем и зачем, интересовались, включались и шли работать в отрасль.

- Какими культурами интересуются иностранцы?

- Овсяницей, райграсом, фацелией – прежде всего. Сейчас самый крупный мировой рынок семян – Китай, хотя всего 5 лет назад это были США. И Китай готов покупать российские семена, так как в КНР не могут позволить отводить большие площади земель под семенники. Лен китайцев тоже интересует. Они готовы размещать тут заказы. Но мы пока не можем предоставить объем, который им необходим.

- Чем ваше предприятие отличается от конкурентов?

- Особенность рынка семян трав РФ – невысокое их качество. Качество экстра-класса – в Канаде и США, чуть хуже оно в Европе. «Извеково» производит семена очень высокого качества, и мы много делаем, чтобы оно соответствовало требованиям стандартов стран Северной Америки, а они очень жесткие. Покупая семена трав в России, сложно быть уверенным, что это именно тот сорт, который указан. Бывает, продают семена сортов, исходный материал которых оригинаторами не выпускался лет 10. Может быть, что категория семян не соответствует заявленной. Мы тако-го у себя не допускаем.

Естественно, наша продукция стоит дороже, но есть покупатели, которые готовы ее брать, и с каждым годом их число растет.

- Решается ли как-то проблема с контрафактом?

- Пока это все на совести производителя и продавца. Например, семена некоторых видов имеют массу 1000 штук на 1 грамм или даже менее. Не все семенные лаборатории готовы профессионально работать с ними. И, бывает, есть образец, по которому наши специалисты заключают, что семена не соответствуют ГОСТу, а некоторые лаборатории определяют, что это – кондиция. Этим также пользуются недобросовестные поставщики семян трав. Но сотрудники смоленского филиала «Россельхозцентра», как и специалисты его центрального офиса – спасибо им всем большое – ответственно подходят к делу. Их знания и опыт позволяют «отделять зерна от плевел». Действенным инструментом в борьбе с недобросовестными производителями и поставщиками семян становится не так давно созданный Национальный союз селекционеров и семеноводов.

- Чего хотите добиться?

- Задач перед собой ставим много. Автоматизировать процесс сушки и сортировки. Расширить линейку культур в производстве, а также повысить урожайность. По одному виду трав уже превзошли европейский уровень, по ряду других вровень идем. Seriously пока уступаем в семеноводстве бобовых. На западе коллеги не спешат делиться своими секретами, что и понятно, значит, надо обмениваться опытом с коллегами здесь. Уверен, что благодаря взаимодействию в рамках льняного кластера Смоленская область у всех будет ассоциироваться со льном и травами, а мы сможем найти партнеров не только у себя дома, но и привлечь их из других регионов, что позволит добиться поставленных целей и совместно выйти на лидирующие позиции не только в России.

Ульяна Кухтина



SEED MULTIPLYING FARM IZVEKOVO: QUALITY AT THE HIGHEST LEVEL

Flax production should become one of the drivers of the economy of the Smolensk region in the near future, and agricultural enterprises are paying more attention to the cultivation of long-stalked flax. Important components of success in its cultivation are high-quality varietal seeds, which the region is trying to produce by its own forces. The main focus of flax seed production is on large specialized seed multiplying farms, one of which is Izvekovo LLC, located in the Novodugin district of the Smolensk region. Arthur Koltsov, Director of the enterprise, speaks about the tasks and difficulties faced by the enterprise, how the industry, which the region has not been engaged in for more than 30 years, is being restored.

– Mr Koltsov, what seeds of crops, besides long-stalked flax, do you grow?

– We are engaged in seed production of perennial and annual grasses: fodder, honey, break and lawn grass crops. We work with long-stalked flax for the fourth year. In the regional flax seed system, our enterprise should become an important link in the production of elite seeds. Our volumes are still small, only 150 tons per year. In addition, we provide services for cleaning and sorting seeds and their pre-sowing treatment, including for organizations from other regions.

– Where do you get the initial seed?

– Exclusively from the originators. These, above all, are the V.R. Williams Forage Institute and the A.N. Engelhardt Smolensk Station. In 2019, we plan to purchase seeds of flax for multiplying from the Institute of Flax (Torzhok). In general, our varieties are no worse than imported ones, they are better adapted for the conditions of the Russian Federation, but seed production in Russia

is just «poor». If it is properly organized, everything will be all right. By fodder varieties of herbs of Russian selection are beyond competition, especially those from the harsh conditions of the northern and eastern regions of the country.

– Who buys your products?

– Our main customers are in the Central region of the Russian Federation. But in general the geography of supplies is wide – from the Altai to the Russian North. We try to fulfill all orders, but first of all we provide seeds for the agricultural organizations of Smolensk. Since the region supports us, the main volume of production is left here. It is of interest for Europe and China, but we practically don't supply there, focusing on the saturation of the domestic market.

– Do you have enough acreage for crops? Do you plan to expand them?

– We don't plan to expand yet, especially as there is specificity in this business: a lot of manual labor and high weather risks. Using the same technology, in different years, one

can get many seeds or nothing at all. This factor affects the size of the enterprise. Large companies, as a rule, are not engaged in herb seed production. For example, one of the leaders of the world seed market is the cooperation of several thousand farms. This division allows them to receive products stably, reduce production risks and maintain the assortment. By the way, on the average one enterprise is engaged in 2-3 varieties, but, in principle, it is better to choose only one. It would be nice to join forces with other farms of our type, and we are now looking for partners from other regions.

– When you received support from the region and the relevant federal ministry, the investment in the enterprise amounted to one-third of the funds you needed – was it scary to take this money?

– It was scary that we could not effectively master them – money was given to buy equipment, and we were afraid that the types of equipment we chose would not work effectively. The industry does not produce

specialized equipment for our field of activity, that's why we have long evaluated various options, we have developed something ourselves together with partners. We tested, modified, and, in the end, came to the quality and productivity, which we are satisfied with.

– But what about equipment from abroad?

– We use only imported combine harvesters – they are beyond competition for harvesting the seeds of our group of crops. There are new cleaning machines, and, although they are significantly better than domestic counterparts, they have to be refined. Another important operation is drying. Herb seeds are small and poorly flowing, and we traditionally use floor dryers. Few tried to mechanize this process. Therefore, the first task that we set for ourselves was to mechanize it completely. Four years in a row we have been creating prototypes, testing them, made the necessary changes, and achieved a good result. We went further – we are now trying to automate the drying. Seeds are easy to overdry, so you need to eliminate the human factor, and at the same time you can increase efficiency and reduce energy costs.

– Can the situation with the production of equipment for your needs change? How to achieve this?

– The fact is that the market for the seeds of our herbs is very small. There are no industrial enterprises producing equipment for our sphere at all. It is unprofitable to produce specialized equipment in small batches, but we don't particularly worry about it – the situation abroad is the same.

– Tell us about the interaction with the Center for Cluster Development of the Smolensk region. What does it give you?

– We entered the flax cluster of the Center for Cluster Development when we started to produce flax. For some time we didn't need advertising, but now we are increasing the volumes, and the specialists of the Center help in marketing, promote products, and have organized an advertising campaign for us in the media. Next year we plan to expand and purchase new equipment, and therefore we are planning to use the support of the Center in the development of documentation.

– How is the flax industry recovering in the Smolensk region?

– First of all, we restore and update knowledge about flax. There are still scientists and practitioners whose experience we can learn. The country has a good foundation in science, especially in selection, our school has deep and powerful roots. We do not neglect the experience of neighboring Belarus – in recent years flax growing has been actively developing there. If we have the same support as theirs, we will overtake Belarusians.

There is a scheme of cooperation with universities and institutes. I myself teach as an agronomist-practitioner, our colleagues



from scientific and educational institutions of the country and abroad come to us. With the support of the governor, career guidance work is developing in schools and secondary specialized educational institutions. We also suggested that the local school create an agrarian class, so that from the earliest years the children could see what we were doing and why, became interested, turned on and went to work in the industry.

– What cultures are the most interesting for foreigners?

– Fescue, ryegrass, phacelia – first of all. Now the world's largest seed market is China, although only 5 years ago it was the United States. And China is ready to buy Russian seeds, because in the PRC they cannot allow large areas of land to be allocated for seed plants. Chinese are also interested in flax. They are ready to place orders here. But we cannot yet provide the volume that they need.

– What makes your company different from its competitors?

– The peculiarity of the herb seed market in the Russian Federation is their low quality. Top-class quality is in Canada and the USA, a bit worse in Europe. Izvekovo produces very high quality seeds, and we do a lot to make it comply with the requirements of the North American countries, and they are very tough. Buying herb seeds in Russia, it is hard to be sure that this is exactly the variety that is presented. It happens that they sell seeds of varieties whose source material has not been produced by originators for 10 years. It may be that the category of seeds does not correspond to the declared one. We do not allow this.

Of course, our products are more expensive, but there are buyers who are ready to take it, and every year their number grows.

– How is the problem of counterfeiting being solved?

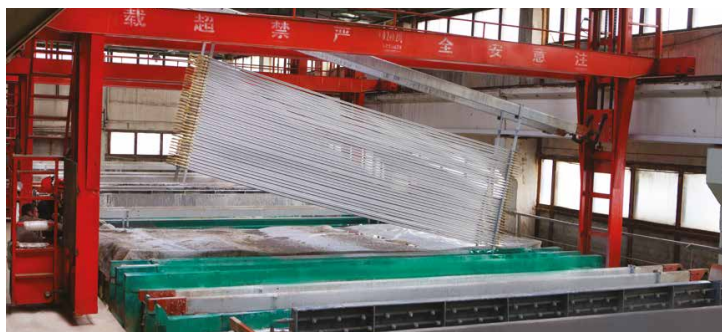
– While this is all on the conscience of the manufacturer and seller. For example, seeds of some species have a mass of 1000 pieces per 1 gram or even less. Not all seed laboratories are ready to work professionally with them. And, sometimes, there is a sample and our specialists consider that these seeds do not comply with GOST, and some laboratories determine that this is a standard. This is also used by unscrupulous suppliers of herb seeds. But the employees of the Smolensk branch of Rosselkhozentr, as well as the specialists of its central office – thanks to them, responsibly approach their work. Their knowledge and experience allow them «to sort the wheat from the chaff». An effective tool in the fight against unscrupulous producers and suppliers of seeds is the recently established National Union of Breeders and Seed Growers.

– What do you want to achieve?

– We set a lot of tasks before ourselves: to automate the drying and sorting process, expand the range of crops in production, as well as increase yield. We have already surpassed the European level for one type of herbs, for a number of others – we are on the same level. We are seriously inferior in the quality of seeds of legumes. In the west, colleagues are not in a hurry to share their secrets in the seed production of herbs, which is understandable, therefore, we must exchange experience with colleagues here. I'm sure that thanks to the cooperation within the flax cluster, the Smolensk region will be associated with flax, and we will be able to find partners not only at home, but also in other regions, which will allow us to achieve our goals and jointly take a leading position not only in Russia.

Ulyana Kukhtina

ПРОФИЛЬ ПО ЭКСКЛЮЗИВНЫМ ЧЕРТЕЖАМ



В наше время способность предприятия производить не только стандартный набор изделий, но и выполнять индивидуальные заказы клиентов ценится очень высоко. Среди успешных предприятий Смоленска одним из самых интересных с точки зрения ориентированности на нужды заказчика является завод «Алвид», специализирующийся на производстве алюминиевого профиля под заказ. Всего за несколько лет своего существования организация смогла потеснить конкурентов и стать одним из лидеров на российском рынке. О том, что стоит за высокими достижениями компании, что она делает на данном этапе и на что нацелена в будущем, говорим с генеральным директором ООО «Алвидпроф» Артемом Журавлевым.

- Ваша компания - один из крупнейших производителей алюминиевого профиля в России. Много ли у вас конкурентов из России и из-за рубежа? Какой процент от рынка этого продукта занимают ваши изделия?

- Группа компаний «Алвид» была создана в 2011 году. Мы молодое предприятие, специализируемся на производстве алюминиевого профиля различных типов и размеров с последующей финишной обработкой поверхности.

Чтобы ответить на вопрос о наших конкурентах, необходимо провести небольшой экскурс по финишным покрытиям алюминиевых профилей.

В России и за рубежом есть много предприятий, которые производят алюминиевый профиль на прессовом оборудовании, но дальнейшей обработки этого профиля они, как правило, не осуществляют. А вот ООО «Алвидпроф» — это завод полного цикла обработки данного вида изделий, и предприятий с таким набором финишных обработок, которые представляет наш завод, в России практически нет. Мы осуществляем следующие виды финишной обработки профиля: анодирование в пяти цветах

(«серебро», «золото», «шампань», «коньяк», черный), порошковая окраска по шкале цветов RAL, окучивание ПВХ-пленкой, браширование, декорирование. В Китае, к слову, есть предприятия, подобные нашему, они десятки лет занимаются производством алюминиевых профилей с похожим набором декорирования, но мы не боимся конкурировать с ними.

- За счет чего предприятие пришло к успеху? Что помогает вам оставаться среди лидеров?

- Чтобы предприятие занимало лидирующие позиции на рынке, необходимо развивать все аспекты деятельности, а в текущих условиях делать это надо с удвоенной силой. Нельзя останавливаться на достигнутом ни на день, ни на минуту, это требование современного рынка. Предприятие-лидер — это не только современные технологии, постоянная оптимизация производственных процессов и продвинутый менеджмент. Лидером предприятие, в первую очередь, делают кадры.

Каждый сотрудник нашего завода — профессионал своего дела. Развитию и обучению рабочих и служащих мы уделяем особое внимание. В рамках своего участка

все они сами отвечают за свои действия: планируют работу и несут ответственность за результат. При этом каждый из них имеет возможность совершенствоваться в профессиональном плане.

Доверие со стороны руководства позволяет персоналу творчески подходить к решению задач, мыслить совершенно другими категориями: интересоваться развитием предприятия и удовлетворенностью клиентов. В результате успехи и провалы тех или иных проектов воспринимаются ими как свои личные, сотрудники ощущают свою ответственность наравне с собственником компании. Такой подход эффективен, ведь отношение кадров к работе как к своему личному делу дает дополнительный потенциал развитию предприятия. Мы считаем, что компания-лидер должна иметь сотрудников-лидеров.

- Быстро ли меняется ваша индустрия? Как часто появляются новые технологии и оборудование? Как отслеживаете эти изменения?

- Индустрия алюминиевого профиля не подвержена сильным изменениям, ее нельзя сравнивать, например, с развитием новейших технологий в быту. Так, сейчас



никого уже не удивишь умными домами или умными часами, а до «умного профиля» прогресс пока не дошел. Это связано с самой технологией производства алюминиевого профиля методом экструзии – сложно придумать в этой сфере что-то поистине прорывное. Безусловно, ряд операций, которые ранее выполнял рабочий, заменяет автоматизация, но коренным образом технология производства не меняется.

Появление нового оборудования мы отслеживаем, участвуем в специализированных выставках, изучаем научную литературу. Мы внимательно следим за всем, что происходит в отрасли.

- Какие типы изделий пользуются наибольшим спросом в России и за рубежом?

- Существует огромное количество сфер применения алюминиевого профиля, поэтому неудивительно, что на нашем предприятии выпускается более 2,5 тыс. его разновидностей. При этом основное направление деятельности завода — изготовление профиля по индивидуальным чертежам заказчика.

Назову несколько сегментов, в которых ведется активная работа: профиль для медицинского и лабораторного оборудования, для пищевого и конвейерного оборудования, профиль для рекламных и тентовых конструкций, профиль корпусных деталей для радиоэлектронной аппаратуры, профиль для боковых ограждений, для автомобильного, авиа- и железнодорожного транспорта, профиль для раздвижных систем и еще много всего другого. Сказать, что какой-то продукт пользуется особым спросом, нельзя, запросы клиентов постоянно меняются. Например, сегодня мы отмечаем повышенный интерес к профилю для светодиодного освещения. Светотехнический профиль, светодиодные светильники, профиль для светодиодных табло — это всего лишь небольшой перечень так называемых трендовых направлений, появление которых обусловлено развитием процессов импортозамещения в национальной экономике.

- Как вы пришли к мысли декорировать свою продукцию?

- Мысль о декорировании алюминиевого профиля родилась еще на этапе проектирования предприятия. Дело в том, что с помощью технологии декорирования поверхность алюминиевого профиля может приобрести вид практически любого естественного покрытия: дерева, натурального камня, текстильного материала. Помимо этого, мы с помощью декорирования производим эксклюзивный багетный профиль, не имеющий аналогов на рынке.

На протяжении 7-ми лет работы предприятие поэтапно внедряет в производство данные виды обработки профиля. В первую очередь мы запустили в работу линию анодирования, затем закупили и ввели в эксплуатации линию по окучиванию профиля ПВХ-пленками. В прошлом году была запущена линия порошковой окраски и декорирования. В 2018 году начали производство брашированного профиля. Мы постоянно отслеживаем новинки в интересном направлении, что позволяет нашему предприятию быть одним из лидеров и законодателем моды финишных обработок алюминиевого профиля.

- Бывают ли у вас необычные или трудные в исполнении заказы?

- Так как наше предприятие специализируется на изготовлении профиля по эксклюзивным чертежам заказчика, то большинство производимых нами профилей являются необычными. Это, конечно, не дает возможности поточного производства, подразумевает индивидуальный подход к каждому заказчику, к изготовлению каждого вида профиля. При этом трудноисполнимых для нас профилей нет, все профили мы производим по согласованным размерам и в необходимых допусках.

- Ваша компания - участник авиасалона «МАКС-2017». Как появилась мысль принять в нем участие, что вам дала работа на этой выставке?

- Мы стараемся принимать участие в максимально возможном количестве выставок. Помимо авиасалона «МАКС-2017», мы также участвовали в выставке «Армия-2015», регулярно участвуем в выставках «Электроника», «Мосбилд», «ЭКСПО», других профильных и тематических мероприятиях.

Каждая выставка дает нам новых клиентов и новые векторы в поиске направлений использования алюминиевого профиля.

- Какие организации вы бы могли назвать своими партнерами? Некоторые производители считают, что их главные партнеры - заказчики. Вы согласны с этой мыслью?

- С каждым из наших клиентов мы действительно выстраиваем партнерские отношения. Ведь клиенты приходят к нам за решением вопросов, связанных с их разработками, а мы помогаем реализовать задуманное ими при производстве нового продукта.

За время работы завода мы накопили колоссальный опыт, поэтому очень часто сами даем рекомендации по изменению конструкции или дизайна изделия, чтобы максимально удовлетворить потребности клиентов наших заказчиков. Результат нашей работы дает себя знать - как правило, отношения с покупателями носят долгосрочный характер.

- Каким видите будущее компании в перспективе? Есть ли еще точки роста, или вы уже добились всего, чего хотели?

- Мы, безусловно, думаем о будущем, о перспективах в развитии. В прошлом году приняли решение о строительстве нового завода. В марте 2017 года заключили соглашение с Департаментом инвестиционного развития Смоленской области о реализации инвестиционного проекта по строительству нового завода по производству алюминиевого профиля. ООО «Алвидпроф» является первым резидентом государственного индустриального парка «Феникс», созданного на территории Смоленска.

Уже готова проектная документация, получен в аренду земельный участок. Планируемый срок запуска нового производства – 3 квартал 2019 года.

Это будет новый завод полного цикла производства с численностью сотрудников более 200 человек. Новая площадка позволит нам укрепить свои позиции на рынке, стать эффективнее, удовлетворять потребности наших клиентов на более высоком уровне.

Ульяна Кухтина

Контакты:

214032, РФ, г. Смоленск,
ул. Лавочкина, 100
+7 (4812) 24-44-58,
+7 910 788 00 11
com@alvidprof.ru
www.alvidprof.ru

ALUMINUM PROFILES BASED ON EXCLUSIVE DRAWINGS

In our time, the ability of an enterprise to produce not only a standard set of products, but also fulfill individual orders of customers is highly valued. Among the successful enterprises of Smolensk, one of the most interesting from the point of view of customer orientation is the plant Alvid, which specializes in the production of custom-made aluminum profiles. In just a few years of its existence, the organization was able to press competitors and become one of the leaders on the Russian market. We speak with Artem Zhuravlev, CEO of Alvidprof LLC, about what is behind the high achievements of the company, what it is doing at this stage, and what it plans for the future.

– Your company is one of the largest aluminum profile producers in Russia. Do you have a lot of competitors from Russia and from abroad? What percentage of the market does your product have?

– The group of companies Alvid was established in 2011. We are a young enterprise, specializing in the production of aluminum profiles of various types and sizes with the subsequent finishing of the surface.

To answer the question about our competitors, it is necessary to conduct a short presentation about the finish coatings of aluminum profiles.

In Russia and abroad there are many enterprises that produce an aluminum profile on press equipment, but as a rule they do not carry out further processing of this profile. But Alvidprof LLC is a full-cycle processing plant for this kind of products, and there are practically no enterprises with such a set of finishings that our plant represents. We carry out the following types of finish processing of the profile: anodizing with five colors (silver, gold, champagne, cognac, black), powder coloring using the RAL color scale, wrapping with PVC film, brushing, decorating. In China, by the way, there are enterprises like ours, they have been manufacturing aluminum profiles for decades with a similar set of decorations, but we are not afraid to compete with them.

– What helped the enterprise achieve success? What helps you stay among the leaders?

– In order for an enterprise to occupy a leading position in the market, it is necessary to develop all aspects of activity, and in the current conditions, it should be done with redoubled force. One cannot stop at what has been achieved for a day, not for a minute, this is the demand of the modern market. The leading enterprise is not only modern technologies, it is continuous optimization of production processes and advanced management. First of all, it is the personnel that make it the leader.

Every employee of our plant is a professional in their field. We pay special attention to the development and training of workers and employees. Within the limits of their site all of them are responsible for their actions: plan work



and bear responsibility for the result. At the same time, each of them has the opportunity to improve in a professional way.

Trust from the leadership allows the staff to creatively approach the solution of problems, to think in completely different categories: to be interested in the development of the enterprise and customer satisfaction. As a result, the success and failures of these or other projects are perceived by them as their personal ones, employees feel their responsibility on an equal footing with the owner of the company. This approach is effective, because the attitude of staff to work as a personal business provides additional potential for the development of the enterprise. We believe that the leader company should have employees-leaders.

– Is your industry changing rapidly? How often do new technologies and equipment appear? How do you track these changes?

– The aluminum profile industry is not subject to strong changes, it cannot be compared, for example, with the development of new technologies in everyday life. So, now anyone is no longer surprised by smart homes or smart watches, but progress has not yet reached «smart profiles». This is due to the very technology of manufacturing the aluminum profile by extrusion – it's hard to think of anything truly breakthrough in this area. Undoubtedly, automation has replaced a number of operations that the worker previously performed, but fundamentally the production technology does not change.

We track the appearance of new equipment, participate in specialized exhibitions, study scientific literature. We closely monitor everything that happens in the industry.

– What are the most popular types of products in Russia and abroad?

– There is a huge number of applications of aluminum profiles, so it is not surprising that our company produces more than 2.5 thousand of its varieties. At the same time, the main direction of the plant's activity is the production of profiles according to the individual drawings of the customer.

I will mention several segments in which active work is carried out: a profile for medical and laboratory equipment, for food and conveyor equipment, profile for advertising and awning structures, profile of hull parts for radioelectronic

equipment, profile for boom defense, for road, air and rail transport, profile for sliding systems and many more. It is impossible to say that some product is in high demand, customer requests are constantly changing. For example, today we note a heightened interest in the profile for LED lighting. Lighting profile, LED lights, profile for LED displays – this is just a small list of so-called trend directions, the emergence of which is due to the development of import substitution processes in the national economy.

– How did you come up with the idea of decorating your products?

– The idea of decorating the aluminum profile was born at the design stage of the enterprise. The fact is that with the help of decorating technology the surface of the aluminum profile can acquire the appearance of almost any natural coating: wood, natural stone, textile material. In addition, we produce an exclusive baguette profile through decoration, which has no analogues in the market.

For 7 years of operation, the enterprise has been gradually introducing these types of profile processing into production. First of all, we launched an anodizing line, then bought and commissioned a line for enveloping the profile with PVC films. Last year, a line of powder coating and decoration was launched. In 2018, the production of the brushed profile was started. We constantly monitor the novelties in the interior direction, which allows our company to be one of the leaders and the trendsetter in the finished aluminum profiles.

– Do you have unusual or difficult to execute orders?

– Since our company specializes in manufacturing profiles based on customer's exclusive drawings, most of our profiles are unusual. This, of course, does not allow us to launch mass production, it implies an individual approach to each customer, to the production of each type of profile. At the same time there are no profiles that are difficult for us, we produce all profiles in accordance with the agreed sizes and in the necessary tolerances.

– Your company is a participant of the MAKS-2017 airshow. How did you come up with the idea to take part in it, what did the work at this exhibition give you?

– We try to take part in the maximum possible number of exhibitions. In addition to

the MAKS-2017 airshow, we also participated in the exhibition Army-2015, regularly participate in the exhibitions Electronics, Mosbuild, EXPO, other profile and thematic events.

Each exhibition gives us new customers and new vectors in the search for directions for using the aluminum profile.

– What organizations would you call your partners? Some manufacturers believe that their main partners are customers. Do you agree with this idea?

– We really build partnerships with each of our clients. After all, customers come to us for solving issues related to their development, and we help realize what they conceived in the production of a new product.

During the plant's work, we have accumulated tremendous experience, so very often we ourselves give recommendations on changing the design or form of the product in order to satisfy the needs of our customers as much as possible. The result of our work makes itself felt – as a rule, relations with customers are of a long-term nature.

– What do you see the future of the company? Are there any more growth points, or have you already achieved everything you wanted?

– We, of course, think about the future, about the prospects for development. Last year, we decided to build a new plant. In March 2017, we signed an agreement with the Department for Investment Development of the Smolensk region on the implementation of an investment project for the construction of a new plant for the production of aluminum profiles. Alvidprof LLC is the first resident of the state industrial park Phoenix, created in the territory of Smolensk.

The project documentation is already ready, a land plot is leased. The planned start date for the new production is Q3 2019.

It will be a new full-cycle production factory, with a staff of more than 200 people. The new site will allow us to strengthen our positions in the market, to become more efficient, to meet the needs of our customers at a higher level.

Ulyana Kukhtina



Contacts:

214032, 100 Lavochkina st.,
Smolensk, Russian Federation,
+7 (4812) 24-44-58,
+7 910 788 00 11
com@alidprof.ru
www.alidprof.ru

КАРЕЛИЯ – ЗЕМЛЯ ЛЕГЕНД, РЕГИОН РАЗВИТИЯ

Карелия – земля легенд, удивительный край порожистых рек, голубых озер, шумящих сосен и елей. Но не только неповторимой природой славен этот уголок нашей страны. Как развивается регион, как выстраивает свои экономические и культурные связи, в интервью журналу RBG рассказал глава Республики Карелия Артур Парфенчиков.



- Артур Олегович, вы на посту главы Карелии ровно год. Что удалось реализовать из намеченного? И как, на ваш взгляд, изменилась экономическая и инвестиционная обстановка в регионе за этот период?

- Ситуация как в экономике, так и в бюджетной сфере складывалась непросто. Главное, что нам удалось сделать, – это стабилизировать исполнение бюджета. На конец прошлого года мы не имели просроченной задолженности по выплате зарплаты бюджетникам. Еще одним значимым результатом стало увеличение размеров дотаций федерального центра на 2018 год. Это позволило республике впервые за многие годы сформировать и принять бюджет с нулевым дефицитом.

Мы снизили тарифы на электроэнергию в регионе. Это было беспрецедентным решением, принятым при активной работе с федеральными ведомствами. Совокупный эффект для всех категорий потребителей составил порядка 2 млрд 755 млн рублей. Это очень значительная поддержка для бизнеса, для новых инвестпроектов.

Следующая приоритетная задача – выполнение федеральной целевой программы «Развитие Республики Карелия на период до 2020 года». ФЦП позволит региону создать новые объекты инфраструктуры, дать толчок дальнейшему развитию экономики.

Индекс промышленного производства по региону составил 102,4%. Это выше показателей промышленного роста в Российской Федерации (101%) и в Северо-Западном федеральном округе (101,8%). Максимальных результатов работы за последние 25 лет достигли предприятия рыбного промысла и аквакультуры. Карелия вошла в тройку лидеров по производству аквакультуры среди субъектов Российской Федерации.

Большинство показателей вполне достойные и говорят об укреплении положительных тенденций. И это результат нашей общей ежедневной работы!

- В чем вы видите преимущества Карелии в отличие от других регионов?

- Главной особенностью Карелии является общая протяженная граница с Европейским Союзом с достаточно развитой пограничной инфраструктурой. Это создает условия для усиления международных связей. Близость

к Санкт-Петербургской агломерации, Ленинградской области, а также регионам Центральной России также дает свои плюсы. У республики выгодное транзитное положение между крупными промышленными центрами и портами, расположенными на территории Мурманской, Вологодской и Ленинградской областей. На северо-востоке регион омывается Белым морем, что потенциально создает возможности прямого выхода к мировому океану при соответствующем развитии портовой инфраструктуры. В совокупности эти факторы дают возможности для дальнейшей реализации природного, промышленного, социально-культурного потенциала республики.

- Только вступив в должность, вы сразу заявили о намерении возродить сельское хозяйство в Карелии. В каком сейчас состоянии отрасль, по вашей оценке? Какие меры будут предприниматься?

- Сегодня эта отрасль дает возможность создавать новые рабочие места. Нам удалось стабилизировать ситуацию с поголовьем коров, которое на данный момент составляет порядка 8,5 тыс. голов. Повышается уровень организации племенной работы, в том числе в рамках сотрудничества с Финляндией. Через поддержку фермерства дан импульс развитию молочного животноводства. В 1,7 раза к уровню прошлого года правительство увеличило господдержку местных товаропроизводителей - в 2018 году предусмотрено 612 млн рублей (142% к 2017 году).

Для дальнейшего динамичного развития рыбохозяйственного комплекса будет продолжена работа по созданию в республике селекционно-племенного центра рыбоводства на базе Выгского рыбоводного завода «Главрыбвод» и строительству селекционно-генетического центра, а также расширению мощностей по производству рыбных кормов.

- Какие меры необходимо принять для того, чтобы туристическая отрасль работала в полной мере?

- Наша республика обладает необходимыми ресурсами для развития практически всех видов туризма: это экологический, этнографический, сельский, религиозный, культурно-познавательный и другие. Для этого у нас есть благоприятные природно-климатические условия, историческое и культурное наследие, удобное географическое расположение. Объем потока организованных туристов и экскурсантов на территорию Республики Карелия в 2017 году составил 780 тыс. человек. Общее количество посетителей региона превысило 2 миллиона человек.

Правительство оказывает поддержку туристическому бизнесу. Существует большое количество мер поддержки – начиная от налоговых льгот и заканчивая субсидиями из регионального бюджета на реконструкцию гостевых домов, а также при строительстве и реконструкции объектов придорожного сервиса.

- На какой стадии сегодня находится строительство туристического комплекса в районе Сортавалы? Какие надежды на него возлагаете?

- В 2017 году введен в эксплуатацию сетевой отель комфорт-класса «Точка на карте». В рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018)» за счет бюджетных средств построена новая подъездная автомобильная дорога к горному парку «Рускеала».

Среди строящихся объектов в сфере туризма можно отметить создание апартаментов «Кружево» на острове Риеккалансаари. Большим потенциалом для развития обладает гора Паасо. Точкой притяжения в Сортавальском районе может стать создание музея Н.К. Рериха и нового туристического маршрута «По стопам Рериха». В п. Тарулинна художником были написаны знаменитые полотна «Юхуниemi», «Туманное утро». До наших дней имение не сохранилось: остались лишь несколько разрушенных фундаментов. Тем не менее, это место объявлено памятником и внесено в список вновь выявленных объектов, представляющих историческую, научную, художественную или иную культурную ценность.

- Что в приоритете: событийный туризм, уникальная природа края или аутентичные моменты?

- Сложно выделить какое-то направление в качестве основного. Не зря ведь бренд Республики Карелия определен как «Карелия – земля легенд». Большой интерес среди туристов сегодня вызывает событийный и спортивный туризм. Этнокультурный туризм – новое направление. Туроператоры уже включают в маршруты посещение национальных деревень, этнографических объектов, проведение различных мастер-классов, которые позволяют глубже изучить быт и культурные традиции карел. В регионе появляются гастрономические туры. У нас богатая традиционная кухня, начиная от всем известных калинок и заканчивая рыбниками, каларуокка - уха по-карельски. Приглашаю всех попробовать Карелию на вкус.

Еще один сектор туризма, который заслуживает внимания, это автотуризм. Дорога «Петрозаводск – Сортавала» вошла в топ-5 самых красивых дорог России. И здесь мы уже работаем над созданием автокемпингов для любителей автотуризма. Предусмотрена субсидия из бюджета для строительства такого вида объектов.

- Власти Карелии намерены сделать ставку на традиционные отрасли: лесопромышленный комплекс, металлургию, камнеобработку. Какие отрасли вы действительно считаете перспективными, и как они развиваются?

- Лесной комплекс республики является основой экономики и составляет более 33% от общего промышленного потенциала региона. На сегодняшний день более 75% террито-

рии лесного фонда передано в долгосрочную аренду. Фактическое освоение расчетной лесосеки на территории республики является одной из самых высоких в России и составляет по сплошным рубкам 76%. Продукция лесного сектора республики востребована во многих странах мира. Основные потребители – Финляндия, Германия, Китай, Египет, Турция, страны Прибалтики.

Основными инвестпроектами являются проекты Группы компаний «Сегежа», в том числе модернизация АО «Сегежский ЦБК», строительство нового лесопильного завода; проект ООО «РК-Гранд» по модернизации целлюлозного завода в г. Питкяранта; строительство ООО ДОК «Калевала» второй очереди завода по производству плит OSB и другие. Пять проектов включены в перечень приоритетных: ООО ДОК «Калевала», ООО НПО «Фин-Тек», ООО «Костомукшская строительная компания», ООО «Сетлес» и ООО «Русский Лесной Альянс». Общий объем инвестиций, необходимых для реализации этих проектов, составляет 11,5 млрд рублей. Фактически уже вложено более 10,5 млрд рублей.

Кроме лесной отрасли, весьма перспективно горнодобывающее направление. Самое крупное предприятие отрасли АО «Карельский окатыш» производит 28% железорудных окатышей на российском рынке. Карелия обладает совершенно уникальными сырьевыми возможностями строительного камня. Сегодня здесь находится 257 месторождений строительного камня: 96 - блочного и 161 - для производства щебня. Целый ряд перспективных для освоения минерально-сырьевых объектов Карелии еще не нашли своих инвесторов.

- Как вы поддерживаете бизнес и привлекаете новых инвесторов?

- Введение новаций, а также серьезный пересмотр пакета преференций для бизнеса, как малого, так и крупного, - это наш ответ на запросы самого бизнеса, который мы рассматриваем как основной фактор дальнейшего развития экономики республики. После анализа состояния инвестиционного климата Карелии за 2017 год, стало ясно, что у нашего региона есть болевые точки, которые препятствуют привлечению инвесторов. Поэтому региональная власть приняла комплекс мер по созданию благоприятных условий ведения бизнеса, стимулирующих конкуренцию в борьбе за инвестиции на региональном уровне.

- И первый шаг был сделан: тарифы для бизнеса значительно снижены.

- Да, Карелия включена в перечень территорий ценовых зон оптового рынка электрической энергии и мощности, для которых устанавливаются особенности функционирования оптового и розничных рынков. С апреля 2018 года тариф на электроэнергию для малого и среднего бизнеса снизился с 9,5 рублей до 5,57 рублей за 1 кВтч.

Но мы работаем дальше: в 20 поселениях в июне снижены тарифы на коммунальные услуги, что также является существенной

поддержкой для бизнеса. Таким образом, нам удалось в рамках межрегиональной конкуренции сделать первые шаги к тому, чтобы Карелия была более привлекательной для инвесторов.

Региональным законодательством предусмотрен ряд льгот для инвестпроектов, отвечающих определенным критериям. Это налоговые льготы по региональным налогам (0% налог на имущество), пониженная ставка налога на прибыль организаций в части, зачисляемой в бюджет Карелии (13,5%). Есть такая мера поддержки, как инвестиционный налоговый кредит по налогу на прибыль организаций по налоговой ставке, установленной для зачисления налога в бюджет региона. Предусмотрены льготные условия пользования землей и иным недвижимым имуществом, субсидии на частичное возмещение затрат по выполнению кадастровых работ, возмещение затрат по уплате процентов по кредитам, полученным для финансирования инвестпроектов. С 2019 года инвесторам в целях реализации инвестпроектов можно рассчитывать на частичное возмещение затрат на приобретение техники и оборудования.

С конца августа прошлого года в Карелии установлена нулевая налоговая ставка для впервые зарегистрированных предпринимателей. Определены виды деятельности, в отношении которых такая ставка действует. Это производственная, социальная, научная деятельность, оказание бытовых услуг населению. С 2018 года перечень дополнен туристической сферой.

- Как карельские производители осваивают экспортный рынок?

- По итогам 2017 года объем внешней торговли увеличился на 49% к уровню 2016 года и составил почти 1,4 млрд долл. США. Экспорт вырос на 53% и достиг 1,13 млрд долл. США, импорт увеличился на 34% и составил 0,25 млрд долл. США. Основные экспортные товарные группы – это железорудное сырье (доля в экспорте Карелии – 42,2%) и продукция деревообработки (34,4%), которая включает крафт-бумагу – 15%, лесоматериалы обработанные – 12%, целлюлозу товарную – 4,4%, лесоматериалы необработанные – 3%.

В январе-марте 2018 года объем внешней торговли Карелии увеличился на 52% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и составил 380,5 млн долл. США. За январь-март 2018 года предприятия и организации Республики Карелия поддерживали торгово-экономические связи с 94 странами. Основные страны-контрагенты - Финляндия (ее доля во внешнеторговом обороте Карелии составила 21,1%), ОАЭ (8,8%), Турция (8,8%), Соединенное Королевство (7,1%), Египет (5,4%), Австрия (4,5%), Германия (4%), Китай (3,9%), Нидерланды (3,8%).

- Прогнозы давать - неблагоприятное дело, но все же... Каков ваш прогноз на этот год? Каким целям и задачам удастся сбыться?

- Социально-экономическое развитие Республики Карелия во многом обусловлено общероссийскими тенденциями. Предполагается увеличение экспорта к уровню 2017 года до 1,4 млрд долл. США. Ожидается рост производства в промышленности на 2% в основном за счет обрабатывающих производств.

В 2018 году ожидается положительная динамика инвестиций в основной капитал (44 млрд руб. или свыше 104% к уровню 2017 года в сопоставимых ценах).

Сегодня мы нацелили муниципалитеты

на активную работу с инвесторами. В республике создан инвестиционный портал <http://kareliainvest.ru>. Здесь размещена информация о предлагаемых к предоставлению земельных участках с их уникальными характеристиками.

Приглашаю инвесторов смело приходить к нам с предложениями, активно использовать предлагаемые меры поддержки, что позволит значительно улучшить социально-экономическое положение нашего благодатного края.

Добро пожаловать в Карелию!

Беседовала Наталья Варфоломеева



KARELIA – THE LAND OF LEGENDS, THE REGION OF DEVELOPMENT

Karelia is the land of legends, amazing land of torrents, blue lakes, noisy pines and firs. But this glorious corner of our country is famous not only for its unique nature. In this interview, the Head of the Republic of Karelia Arthur Parfenchikov told RBG magazine about how the region is developing, how it builds its economic and cultural ties.



– Mr Parfenchikov, you have been the head of Karelia for a year now. What have you managed to realize from the intended? And how do you think the economic and investment situation in the region changes during this period?

– The situation both in the economy and in the public sector was not easy. The main thing that we managed to do was to stabilize budget execution. At the end of last year, we

did not have arrears in the payment of salaries to state employees. Another significant result was an increase in the size of subsidies of the federal center for 2018. This allowed the republic to form and adopt a budget with zero deficit for the first time in many years.

We have reduced electricity tariffs in the region. This was an unprecedented decision taken with active work of federal agencies. The cumulative effect for all categories of

consumers amounted to about 2 billion 755 million rubles. This is a very significant support for business, for new investment projects.

The next priority task is the implementation of the federal target program Development of the Republic of Karelia for the period up to 2020. The federal program will allow the region to create new infrastructure facilities, to give impetus to the further development of the economy.

The index of industrial production in the region was 102.4%. This is higher than the industrial growth in the Russian Federation (101%) and in the North-West Federal District (101.8%). Fisheries and aquaculture enterprises have achieved maximum results over the past 25 years. Karelia is one of the three leaders in aquaculture production among the constituent entities of the Russian Federation.

Most of the indicators are quite decent and speak about strengthening of positive trends. And this is the result of our joint daily work!

– What do you see the benefits of Karelia, in comparison with other regions?

– The main feature of Karelia is a long common border with the European Union with a well-developed border infrastructure. This creates conditions for the strengthening of international relations. Proximity to the St. Petersburg metropolitan area, the Leningrad region, as well as the regions of Central Russia also gives its advantages. The republic has a favorable transit position between large industrial centers and ports located in the territory of the Murmansk, Vologda and Leningrad regions. In the northeast, the region borders on the White Sea, this potentially creates opportunities for direct access to the oceans with a corresponding development of port infrastructure. Together, these factors provide opportunities for the further realization of the natural, industrial, socio-cultural potential of the republic.

– When taking office, you immediately declared your intention to revive agriculture in Karelia. What is the current state of this branch, according to your assessment? What measures will be taken?

– Today, this industry makes it possible to create new jobs. We managed to stabilize the situation with the livestock of cows, at the moment it is about 8.5 thousand heads. The level of organization of breeding work is increasing, including in the framework of cooperation with Finland. Through the support of farming, an impetus has been given to the development of dairy farming.

The Government increased state support for local producers by 1.7 times compared to last year's level – in 2018, 612 million rubles were provided (142% comparing with 2017).

For further dynamic development of fisheries, we will continue work on creating a breeding center for fish farming in the republic based on the Vygotsky Glavrybvod fish farm and building of a breeding and genetic center, as well as expanding fish feed production capacities.

– What measures need to be taken to ensure that the tourism industry is fully operational?

– Our republic has the necessary resources for the development of almost all types of tourism: these are ecological, ethnographic, rural, religious, cultural and educational, and other types. For this we have favorable climatic conditions, historical and cultural heritage, convenient geographical location. The volume of organized tourists and sightseers to the territory of the Republic of Karelia in 2017 amounted to 780 thousand people. The total number of visitors to the region exceeded 2 million people.

The government is supporting the tourist industry. There are a large number of support measures – ranging from tax incentives to subsidies from the regional budget for the reconstruction of guest houses, as well as during the construction and reconstruction of roadside service facilities.

– At what stage is the construction of a tourist complex in the region of Sortavala today? What are your hopes for it?

– In 2017, the network hotel of comfort class Tochka na Karte was put into operation. As part of the Federal Target Program Development of Domestic and Inbound Tourism in the Russian Federation (2011-2018), a new access road to the Ruskeala mountain park was built at the expense of budget funds.

Among the objects under construction in the sphere of tourism it is possible to note the creation of the Aparthotel Kruzhevo on the island of Riekkalansaari. The mountain Paaso has great potential for development. The creation of the museum of N.K. Roerich

and the new tourist route «In the footsteps of Roerich» may become the point of attraction in the Sortavala district. In the settlement of Tarulinna, the artist created the well-known canvases Yukhiniemi, Foggy Morning. The estate has not survived to this day: only a few damaged foundations remained. Nevertheless, this place has been declared a memorial and listed as newly discovered objects of historical, scientific, artistic, or other cultural value.

– What is the priority: event tourism, the unique nature of the region or authentic moments?

– It is difficult to choose some direction as the main one. No wonder that the brand of the Republic of Karelia is defined as «Karelia is the land of legends». Today, event and sports tourism causes great interest among tourists. Ethnocultural tourism is a new direction. Tour operators already include in their itineraries visiting national villages, ethnographic objects, conducting various master classes, which allow for a deeper study of the life and cultural traditions of the Karelians. Gastronomic tours appear in the region. We have a rich traditional cuisine, ranging from the well-known gates and ending with fishermen, Kalaruokka – a Karelian fish soup. I invite everyone to taste Karelia.

Another tourism sector that deserves attention is autotourism. The road Petrozavodsk – Sortavala entered the top 5 most beautiful roads of Russia. And here we are already working on the creation of autocamps for fans of autotourism. There is a subsidy from the budget for the construction of this type of objects.

– The authorities of Karelia intend to rely on traditional industries: the timber industry, metallurgy, stone processing. What industries do you really consider promising, and how are they developing?

– The forest complex of the republic is the basis of the economy and accounts for more than 33% of the total industrial potential of the region. To date, more than 75% of the forest fund has been leased for a long term. The actual development of the calculated cutting area on the territory of the republic is one of the



highest in Russia and is 76% of clear cuttings. Products of the republic's forest sector are in demand in many countries of the world. The main consumers are Finland, Germany, China, Egypt, Turkey, the Baltic countries.

The main investment projects are projects of the Segezha Group of Companies, including the modernization of Segezha CBK JSC, the construction of a new sawmill; the project of RK-Grand LLC for the modernization of a pulp mill in Pitkaranta; the construction of the second stage of the OSB production plant by the DOK Kalevala LLC and others. Five projects are included in the priority list: DOK Kalevala LLC, NPO FinTek LLC, Kostomuksha Stroitel'naya Kompaniya LLC, Setles LLC, and Russkiy Lesnoy Alyans LLC. The total investment required for the implementation of these projects is 11.5 billion rubles. In fact, more than 10.5 billion rubles have already been invested.

In addition to the forest industry, mining direction is very promising too. The largest enterprise in the industry, Karelsky Okatysh JSC, produces 28% of iron ore pellets on the Russian market. Karelia has completely unique raw material capabilities of building stone. Today, there are 257 deposits of building stone – 96 block and 161 – for the production of rubble. A number of promising objects in Karelia have not yet found their investors.

– How do you support business and attract new investors?

– The introduction of innovations, as well as a serious review of the package of preferences for business, both small and large, is our response to the demands of the business itself, which we regard as the main factor for the further development of the republic's economy. After analyzing the state of the investment climate in Karelia for 2017, it became clear that our region has pain points that impede attracting investors. Therefore, the regional authorities have adopted a set of measures to create a favorable business environment, stimulating competition in the struggle for investment at the regional level.

– And the first step was taken: tariffs for business were significantly reduced.

– Yes, Karelia is included in the list of territories of price zones of the wholesale market of electric energy and power, for which features of functioning of the wholesale and retail markets are established. Since April 2018, the electricity tariff for small and medium business has decreased from 9.5 rubles to 5.57 rubles per 1 kWh.

But we are working further: utility tariffs were reduced in 20 settlements in June, which is also a significant support for business. Thus, within the framework of inter-regional competition, we were able to take the first steps to make Karelia more attractive for investors.

Regional legislation provides for a number of benefits for investment projects that meet certain criteria. These are tax breaks on regional taxes (0% property tax), a reduced tax rate on organizations' profits in the part allocated for the budget of Karelia (13.5%). There is a measure of support, such as an investment tax loan on the profit tax of organizations at the tax rate established for crediting the tax to the regional budget. There are preferential terms for the use of land and other real estate, subsidies for partial reimbursement of expenses for cadastral works, reimbursement of expenses for paying interest on loans received to finance investment projects. From 2019, investors in order to implement investment projects can get a partial reimbursement of costs for the purchase of machinery and equipment.

Since the end of August last year in Karelia, a zero tax rate has been established for newly registered entrepreneurs. The types of activities for which this rate applies have been determined. These are industrial, social, scientific activities, the provision of household services to the population. Since 2018, the list is supplemented by the tourist industry.

– How do Karelian manufacturers master the export market?

– At the end of 2017, the volume of foreign trade increased by 49% compared to 2016

and amounted to nearly \$ 1.4 billion. Exports increased by 53% and reached \$ 1.13 billion, imports increased by 34% and amounted to \$ 0.25 billion. The main export commodity groups are iron ore raw materials (the share in Karelia's export is 42.2%) and woodworking products (34.4%), which include kraft paper – 15%, processed timber – 12%, and market pulp – 4.4%, raw timber – 3%.

In January-March 2018, the volume of foreign trade in Karelia increased by 52% compared to the same period of the previous year and amounted to \$ 380.5 million. In January-March 2018, enterprises and organizations of the Republic of Karelia maintained trade and economic ties with 94 countries. The main counteragent countries are Finland (its share in the foreign trade turnover of Karelia was 21.1%), the United Arab Emirates (8.8%), Turkey (8.8%), the United Kingdom (7.1%), Egypt (5.4 %), Austria (4.5%), Germany (4%), China (3.9%), the Netherlands (3.8%).

– It is a thankless job to make forecasts, but still... What is your forecast for this year? What goals and objectives will come true?

– The socio-economic development of the Republic of Karelia is largely due to all-Russian trends. We expect an increase in exports to the level of 2017 to \$ 1.4 billion. Industrial production is expected to grow by 2% mainly due to the manufacturing industries.

In 2018, the positive dynamics of investment in fixed assets is expected (44 billion rubles or over 104% compared to 2017 in comparable prices).

Today we have focused municipalities on active work with investors. The investment portal <http://kareliainvest.ru> has been created in the Republic. Here you can find information about the offered land plots with their unique characteristics.

I invite investors to come to us with offers, actively use the proposed support measures, which will significantly improve the socio-economic situation of our fertile land.

Welcome to Karelia!

Interviewed by Natalia Varfolomeeva





ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КАРЕЛИЮ!

Удивительный край с неповторимой природой, богатыми ресурсами, уникальной культурой, сегодня Карелия становится инвестиционно привлекательной. Как происходит работа с бизнесом, чем заинтересовывают потенциальных инвесторов в регионе, рассказывает генеральный директор АО «Корпорация развития Республики Карелия», внештатный советник главы Республики Карелия по экономическим вопросам доктор экономических наук Юрий Савельев.



- Юрий Владимирович, первостепенное значение в скорости и направлении экономического развития региона играет его географическое положение. Карелия в этом отношении уникальный регион. Расскажите, какой путь развития она выбрала для себя?

- Уникальность географического положения Республики Карелия заключается в том, что, с одной стороны, она находится довольно близко к федеральному центру, с другой – все-таки является периферийным и малонаселенным регионом со всеми вытекающими последствиями. Вместе с тем, в географическом плане Карелия обладает целым рядом преимуществ. У республики самая протяженная граница с Европейским союзом (Финляндией) – около 800 км. Причем граница обустроенная – с тремя международными автомобильными и двумя железнодорожными пунктами пропуска. Важное транзитное значение республики определяется наличием рядом федеральных дорог и коммуникаций, главные из ко-

торых – автодорога М18 Санкт-Петербург – Мурманск, Октябрьская железная дорога, Беломорско-Балтийский канал (как часть Мариинской водной транспортной системы). Все они представляют собой инфраструктурный каркас территории.

На территории Карелии более 490 месторождений более 30 видов полезных ископаемых. Кроме того, здесь более 380 торфяных месторождений, использование которых может частично заменить привозные виды топлива. Огромные запасы водных ресурсов (23 тысячи рек и 61 тысяча озер) имеют как хозяйственное, так и рекреационное значение. Карелия располагает значительными лесными ресурсами – общая площадь лесов составляет почти 15 тыс. гектар с расчетной лесосекой около 10 млн кубометров в год.

Лесопромышленный и горнопромышленный комплексы составляют более 40% валовой добавленной стоимости. Но с учетом необходимости ухода от моноотраслевой специализации приоритетными отраслями и видами деятельности рас-

считаются туризм и сфера услуг, пищевая промышленность, машиностроение (лесное, тяжелое машиностроение и судостроение), рыбная промышленность и аквакультура, а также развитие высокотехнологичных отраслей, включая биотехнологии, фармацевтику и информационные технологии. Эти приоритеты отмечены, в том числе, в концепции социально-экономического развития республики до 2022 года.

- Для большинства из нас Карелия ассоциируется в первую очередь с прелестями и красотами северной природы. И многие действительно предпочитают проводить свой отпуск в палатках. Может ли стать развитие туризма приоритетной отраслью?

- Безусловно. Уже сегодня число официальных (организованных) туристов приближается к 1 млн человек в год, а неорганизованных и транзитных (по оценочным сведениям) – более 2,5 млн.

В Карелии развивается не только «дикий» и экологический туризм, но и такие виды туризма, как образовательный, детский,

культурный и деловой. Особое место занимают автомобильный, спортивный и водный туризм. Строятся базы отдыха и гостиницы, рассчитанные на различные категории посетителей, обустраиваются объекты показа. Например, горный парк «Рускеала» ежегодно посещают более 350 тыс. человек. Для стимулирования инвестиций в туризм разработаны новые меры поддержки. Например, возможность получить в аренду землю без торгов для строительства туристских объектов при объеме инвестиций от 20 млн рублей, субсидирование затрат на строительство и развитие гостевых домов, субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам, меры налогового стимулирования и др.

Республика Карелия участвует в Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма», на средства которой ведется строительство транспортной и обеспечивающей инфраструктуры для крупных туристских объектов. Ведется работа по созданию южнокарельского туристского кластера. Координация реализации кластерных проектов в сфере туризма осуществляется со стороны Центра кластерного развития, созданного на базе АО «Корпорация развития Республики Карелия».

- Как себя чувствует промышленность региона?

- В промышленном секторе в целом наблюдается рост, хотя и небольшой. Прежде всего, он связан со стабильной работой крупных предприятий. Практически завершена реализация инвестиционной программы модернизации Сегежского ЦБК, заказами обеспечены крупнейшие машиностроительные предприятия Карелии – филиал «АЭМ-Технологии» «Петрозаводскмаш» и ООО «Онежский судостроительно-судоремонтный завод». Возобновил свою работу Петрозаводский машиностроительный завод «Авангард». Решается вопрос с заходом крупных инвесторов – ведется подготовительная работа по инвестпроекту организации производства лесозаготовительной техники с белорусским машиностроительным холдингом «АМКОДОР», ведутся переговоры с КамАЗом.

Для стимулирования промышленного роста правительством республики разработаны новые меры поддержки инвесторов, реализующих инвестпроекты в сфере промышленности в целом, а также в приоритетных отраслях – пищевой промышленности, фармацевтике, биотехнологической отрасли, машиностроении. Эти меры предусматривают субсидирование затрат на приобретение оборудования, на технологическое присоединение, возврат части выплаченного НДС и др.

Это уже дало первые результаты – в республике появилось несколько новых предприятий в сфере пищевой промыш-

ленности, увеличили объем производства и расширили ассортимент производимой продукции уже работающие предприятия.

- Корпорация оказала помощь в реализации 168 проектов. В чем выражается ваша помощь? Каким проектам предпечение?

- Корпорация развития Карелии исполняет роль специализированной организации по сопровождению инвестпроектов и является «одним окном» входа инвесторов в Республику Карелия. В настоящий момент на сопровождении у Корпорации развития Карелии находится более 130 инвестиционных проектов. В том числе с начала 2018 года к нам поступило 35 заявок на сопровождение инвестпроектов на общую сумму около 18 млрд рублей.

Корпорация оказывает инвесторам широкий спектр услуг. Реестр услуг Корпорации развития Карелии насчитывает более 60 различных видов. Кроме того, Корпорация сегодня выступает комплексным региональным институтом развития, в структуру которого входят бизнес-инкубатор, центр поддержки предпринимательства, центр поддержки экспорта, центр кластерного развития. Дочерними компаниями Корпорации являются управляющие компании промышленных площадок и промышленных парков (в том числе промышленного парка «Надовицы»).

В планах на следующий год – создание при корпорации коворкинга для поддержки и акселерации молодежных стартапов, создание центра нормативно-технической поддержки инноваций (вместе с Группой «Роснано»), центра развития ГЧП, центра компетенций повышения производительности труда, центра инноваций в социальной сфере, а также центра поддержки народно-художественных промыслов.

- Система добровольной сертификации «Сделано в Карелии» - какие преимущества дает этот знак его обладателю? Какие условия обязательны для того, чтобы его получить?

- Система добровольной сертификации продукции «Сделано в Карелии» была создана и зарегистрирована Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии весной этого года. Официальным оператором системы сертификации выступает Корпорация развития Карелии. Разрешение на использование знака «Сделано в Карелии» выдается на основе результатов лабораторных исследований продукции на предмет их качества.

Основные преимущества, которые дает знак «Сделано в Карелии», – предоставление дополнительных возможностей по продвижению продукции, в том числе в федеральных ритейлерских сетях под единым региональным брендом, расширенные возможности участия в государственных закупках (один из дополнитель-

ных критериев для участников закупок – наличие знака «Сделано в Карелии»). С целью расширения возможностей системы сертификации «Сделано в Карелии» Корпорацией создана компания ООО «Торговый дом Республики Карелия», которая занимается продвижением продукции карельских производителей за пределами региона.

- Насколько тесно «завязаны» отношения с ближайшим западным соседом? Охотно ли идут иностранные инвесторы в Карелию? В какие проекты предпочитают вкладываться? Какие основные направления международного сотрудничества можно выделить?

- К сожалению, одним из негативных последствий введения внешнеторговых санкций явилось некоторое охлаждение в сфере внешнеэкономических отношений. И Республика Карелия в этом плане не является исключением. Но в последние два года наблюдается оживление в сфере внешней торговли. В частности, за 9 месяцев 2018 года он увеличился более чем на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Выросли объемы экспорта продукции лесопромышленного комплекса, машиностроения, пищевой продукции, услуг (прежде всего в сфере туризма).

Кроме того, Карелия в плане стимулирования внешнеэкономической деятельности и приграничного сотрудничества имеет уникальные преимущества. Например, в Карелии действует программа приграничного сотрудничества «Карелия», дающая возможность софинансирования инфраструктурных проектов, проектов в сфере культуры, образования, туризма и экологии.

Последние два года также растет интерес зарубежных инвесторов к Карелии. На Корпорацию развития выходят финские, немецкие, китайские инвесторы. Особо хочется отметить рост интереса к инвестированию со стороны компаний из стран Ближнего Востока, в частности, из ОАЭ. Ключевые интересы зарубежных инвесторов концентрируются в сфере лесопромышленного и горнопромышленного комплекса, туризма. Новыми направлениями являются проекты в сфере экологии, переработки мусора, теплоэнергетики и электроэнергетики (особенно в сфере возобновляемой энергетики), IT-секторе.

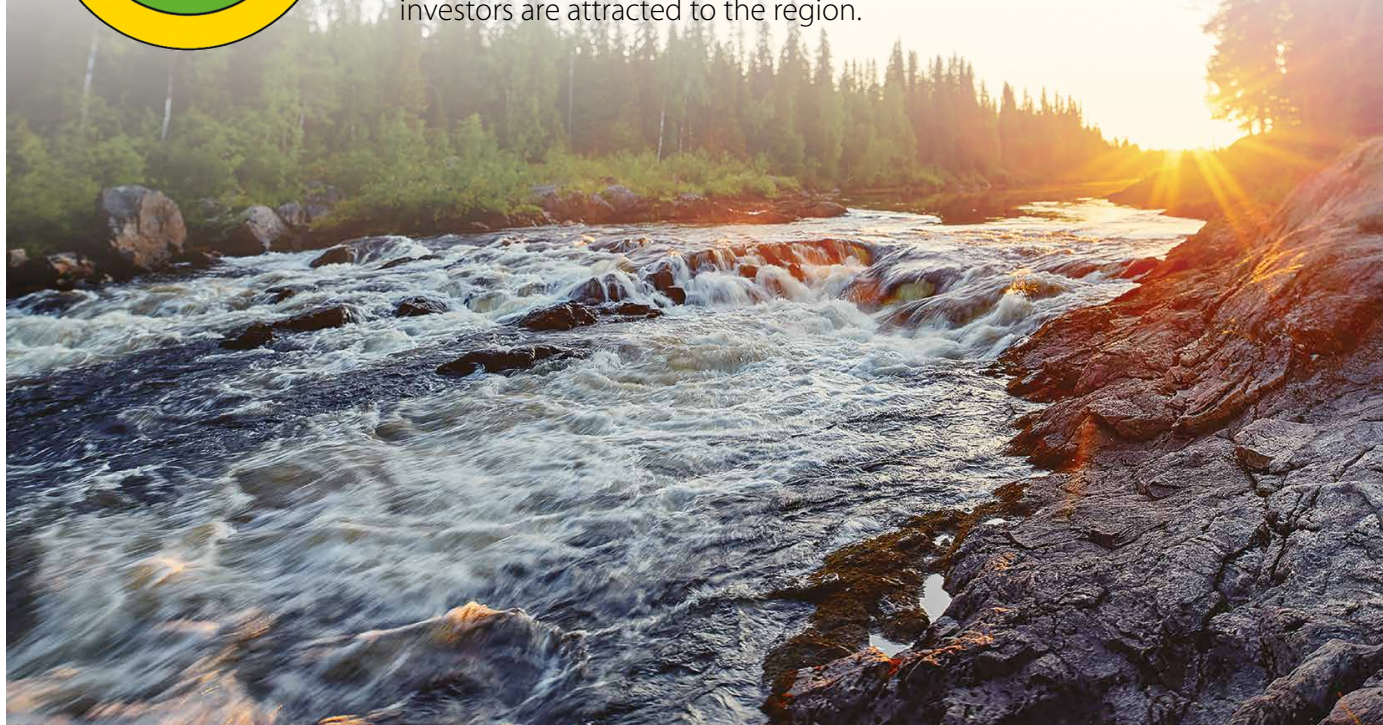
Вообще развитие партнерской сети – это одна из ключевых задач, которые должен решать любой региональный институт развития. От расширения партнерской сети мы получаем возможность вывода наших предприятий на новые рынки, привлечения инвесторов и подрядчиков в республику.

Мария Башкирова



WELCOME TO KARELIA!

Karelia is an amazing land with distinct nature, rich resources and unique culture – today it becomes investment attractive. Yuri Saveliev, Doctor of Economics, General Director of JSC Development Corporation of the Republic of Karelia, adviser to the Head of the Republic of Karelia on economic issues tells how the work with the business is arranged and how the potential investors are attracted to the region.



– **Mr Saveliev, the geographical location of a region plays the most important role in the speed and direction of its economic development. Karelia is a unique region in this respect. Tell us what path of development has it chosen for itself? What is the region rich in?**

– The uniqueness of the geographical location of the Republic of Karelia lies in the fact that, on the one hand, it is quite close to the federal center, on the other, it is still a peripheral and sparsely populated region with all the ensuing consequences. At the same time, geographically, Karelia has a number of advantages. The Republic has the longest border with the European Union (Finland) – about 800 km. Moreover, the border is equipped with three international road and two railway checkpoints. The important transit value of the Republic is determined by the presence of a number of federal roads and communications, the main ones are the M18 St. Petersburg – Murmansk highway, the Oktyabrskaya Railway, the White Sea-Baltic Canal (as part of the Mariinsk

Canal System). All of them represent the infrastructure framework of the territory.

On the territory of Karelia there are more than 490 deposits of more than 30 types of minerals. In addition, there are more than 380 peat deposits, the use of which can partially replace imported fuels. Huge reserves of water resources (23 thousand rivers and 61 thousand lakes) are of both economic and recreational importance. Karelia has significant forest resources – the total forest area is almost 15 thousand hectares with a calculated cutting area of about 10 million cubic meters per year.

The timber and mining industries account for more than 40% of gross value added. But taking into account the need to avoid single-industry specialization, the priority sectors and activities are tourism and services, food industry, engineering (forestry, heavy engineering and shipbuilding), fish industry and aquaculture, as well as the development of high-tech industries, including biotechnology, pharmaceuticals and IT. These priorities are specified, including

in the Concept of Social and Economic Development of the Republic until 2022.

– **For most of us, Karelia is associated primarily with the charms and beauties of the northern nature. And many people really prefer to spend their holidays in tents. Can the development of tourism be a priority industry?**

– Of course. Even today, the number of official (organized) tourists is approaching 1 million people a year, and the number of unorganized and transit tourists (according to estimates) is more than 2.5 million.

Not only «wild» and ecological tourism is developing in Karelia, but also such types of tourism as educational, children's, cultural and business. A special place is occupied by automobile, sports and water tourism. Recreation centers and hotels, designed for various categories of visitors, are being built, display objects are being arranged. For example, the Ruskeala Mountain Park is annually visited by more than 350 thousand people. To encourage investment in tourism, new support measures have been developed.

For example, there are the opportunity to get land for rent without bidding for the construction of tourist facilities with an investment of 20 million rubles, subsidies for the cost of building and developing guest houses, subsidies for interest rates on investment loans, tax incentives, etc.

The Republic of Karelia participates in the Federal Target Program Development of Domestic and Inbound Tourism, at the expense of which the construction of transport and supporting infrastructure is being carried out for large tourist facilities. Work is underway to create a South Karelian tourist cluster. Coordination of the implementation of cluster projects in the field of tourism is carried out by the Center for Cluster Development, established on the basis of Development Corporation of the Republic of Karelia.

– How does the industry of the region feel?

– There has been an increase in the industrial sector as a whole, albeit small. First of all, it is associated with the stable operation of large enterprises. The implementation of the investment program for the modernization of the Segezha pulp and paper mill has been almost completed, orders have been provided for the largest machine-building enterprises of Karelia – the branch of AEM-technology Petrozavodskmash and Onega Shipyard LLC. Petrozavodsk machine-building plant Avangard resumed its work. The issue with the entry of large investors is being resolved – preparatory work on an investment project to organize the production of logging equipment with the Belarusian machine-building holding company AMKODOR is underway, and negotiations with KAMAZ are in progress.

In order to stimulate industrial growth, the Government of the Republic has developed new measures to support investors implementing investment projects in industry as a whole, as well as in priority sectors – the food industry, pharmaceuticals, biotechnology industry, and engineering. These measures include subsidizing the cost of purchasing equipment, utility connection, returning part of the paid personal income tax, etc.

This has already given the first results – several new enterprises appeared in the food industry of the Republic, already operating enterprises have increased production and expanded the range of products.

– The corporation assisted in the implementation of 168 projects. What is your help? What projects do you give preference to?

– Development Corporation of the Republic of Karelia performs the role of a specialized organization for the support of investment projects. It is a «one window» for investors to enter the Republic of Karelia. Currently, more than 130 investment projects are under support of the Corporation. From the beginning of 2018, we received 35 applications

for support of investment projects amounting to about 18 billion rubles.

The Corporation provides investors with a wide range of services. The registry of services of the Development Corporation of Karelia includes more than 60 different services. In addition, the Corporation today acts as a comprehensive regional development institute whose structure includes a business incubator, the Entrepreneurship Support Center, Export Support Center, and Cluster Development Center. The subsidiaries of the Corporation are management companies of industrial sites and industrial parks (including the Nadovitsy industrial park).

The plans for the next year include the creation of a coworking space at the Corporation to support and accelerate youth start-ups, the creation of a Center for Regulatory and Technical Support for Innovation (together with the Rosnano Group), Center for Developing PPP, Competence Center for Increasing Productivity, Center for Innovation in the Social Sphere, and Center for Support of Folk Arts and Crafts.

– The system of voluntary certification «Made in Karelia» – what preferences does this sign give to its owner? What conditions are required to get it?

– The system of voluntary certification of products «Made in Karelia» was created and registered by the Federal Agency on Technical Regulating and Metrology in the spring of this year. The official operator of the certification system is the Development Corporation of Karelia. The permission to use the «Made in Karelia» mark is issued based on the results of laboratory research of products for their quality.

The main advantages that the «Made in Karelia» mark are the provision of additional opportunities for product promotion, including in federal retail networks under a single regional brand, enhanced participation in government procurement (one of the additional criteria for procurement participants is the presence of the mark «Made in Karelia»). In order to expand the capabilities of the «Made in Karelia» certification system, the Corporation created the company Torgovy Dom Respubliki Kareliya LLC, which promotes the products of Karelian manufacturers outside the region.

– How close is the relationship with the nearest western neighbor? Are foreign investors willing to go to Karelia? What projects do they prefer to invest in? What are the main areas of international cooperation?

– Unfortunately, one of the negative consequences of the introduction of foreign trade sanctions was a decrease in the sphere of foreign economic relations. And the Republic of Karelia in this regard is no exception. But in the past two years there has been a revival in foreign trade. In particular, for the first 9 months of 2018, it increased

by more than 20% over the same period last year. The volume of exports of products of the timber industry complex, machine building, food products, and services (primarily in the field of tourism) increased.

In addition, Karelia has unique advantages in terms of stimulating foreign economic activity and cross-border cooperation. For example, Karelia has a cross-border cooperation program «Karelia» that makes it possible to co-finance infrastructure projects, projects in the fields of culture, education, tourism and ecology.

The interest of foreign investors in Karelia has also increased during the last two years. Finnish, German, Chinese investors are entering the Development Corporation. I would especially like to note the growing interest in investing of the companies from the Middle East, in particular from the UAE. The key interests of foreign investors are concentrated in the field of timber and mining industries, tourism. New areas are projects in the field of ecology, waste recycling, thermal power and electricity (especially in the field of renewable energy), IT-sector.

In general, the development of a partner network is one of the key tasks that should be addressed by any regional development institution. The expansion of this network gives us the opportunity to bring our enterprises to new markets, attract investors and contractors to the Republic.

Maria Bashkirova





НАТУРАЛЬНО, ВКУСНО, ПОЛЕЗНО

Есть в глубине карельской тайги городок Суоярви. До Петрозаводска от него – 135 км, до финской границы – 90. В апреле 2016 года здесь начало свою работу предприятие по производству травяных чаев из кипрея (он же иван-чай) «Мама Карелия». Взяв своим девизом лаконичное «Натурально, вкусно, полезно», оно за короткий срок снискало любовь покупателей из республики и не только.

Сейчас фирма с ласковым домашним названием увеличивает объемы производства натуральных продуктов – того самого чая, сладостей, цукатов, варенья и сиропов с пониженным содержанием сахара из местного сырья и собирается наладить выпуск приправ для мясных и рыбных блюд, чипсов из ламинарии и многих других интересных и полезных продуктов. О текущей деятельности компании и важных аспектах производства рассказывает один из основателей «Мамы Карелии» и генеральный директор Григорий Щеголев.

- Григорий, расскажите, пожалуйста, о себе. Карелия - ваша родина? Была ли у вас лично какая-то любовь к травяным чаям до запуска производства чаев из кипрея?

- Я родился и вырос в Карелии. 12 лет занимался продажей алкоголя, работал одним из руководителей компании крупнейшего дистрибьютора в нашей республике. С детства очень любил бабушкины травяные сборы с мятой и листом смородины, но иван-чай впервые попробовал, только занявшись его производством.

- За счет чего фирма существовала на первых порах? Как удалось орга-

низовать производство? Привлекали свои средства или занимали у друзей и банков?

- На первом этапе вкладывали только собственные средства, так как кредит, не имея оборота и залога, не получить. Дальше очень помогли субсидии от республиканских Министерства экономики, Министерства сельского хозяйства и администрации Суоярвского района на возмещение части расходов на приобретение оборудования. Благодаря им мы вернули 50 процентов потраченных на него денег. Без их помощи развитие шло бы гораздо медленнее.

- Технологии ферментации, сушки и всего прочего - довольно хитрая область знаний. Где и как вы их получали? Сложно ли было разбираться с секретами приготовления чаев?

- Овладевать секретами было сложно. Ведь в нашем деле по-прежнему нет единой технологической карты или стандартной рецептуры. Современное промышленное производство иван-чая началось сравнительно недавно, поэтому стандарты еще не утвердились. А опыт домашнего и кустарного приготовления малоприменим в промышленном производстве. Поэтому по многим вопросам все еще бушуют споры: у одних дед совсем иначе делал, другие считают, что иван-чай ферментировать не нужно, третьи настаивают на том, что он не должен соприкасаться с металлом при производстве, что физически невозможно при серьезных объемах. Мы нашли наш вкус методом проб и ошибок, перепробовав не один десяток образцов и опираясь на собственные предпочтения. Мы добились отсутствия запаха сена, которым гре-

шит каждый второй образец, шли к чистому черному цвету продукта в сухом виде, к прозрачному чайному настою при заваривании и насыщенному вкусу, который должен при этом не сильно отличаться от классического аромата качественного черного чая. У нас получилось.

- Упаковки вашей продукции очень красиво оформлены. Как удалось найти художника, который придал им такой располагающий вид? Этот человек исповедует те же ценности, что и вы?

- Личная вовлеченность и общение с заказчиком ценности не помешают, конечно, но во главу угла мы всегда ставили профессионализм. Поэтому для разработки фирменного стиля обратились к иногороднему дизайнерскому бюро с богатым портфолио интересных и запоминающихся проектов. Тот факт, что созданный для нас дизайн навеивает теплые эмоции и чувства и так хорошо передает ценности бренда, - результат совместной работы со специалистами этого бюро: мы смогли донести до них, какой мы видим концепцию своего фирменного стиля, а они воплотили ее в жизнь. Дорабатывать упаковку для выпуска новых разновидностей продукции и разрабатывать новые элементы в рамках нашего стиля нам помогает надежный партнер, издательский дом «Пин» из Петрозаводска.

- Расскажите, пожалуйста, как строятся ваши отношения с областью и местными властями. Руководство региона поддерживает ваше начинание? Есть ли инвесторы, готовые вложиться в дальнейшее развитие проекта?

- Мы чувствуем постоянную поддержку и по вертикали, и по горизонтали. Нашими

успехами и проблемами интересуются и лично глава республики Артур Парфенчиков, и профильные министры, и сотрудники этих ведомств. Мы напрямую контактируем с министерствами экономического развития и сельского хозяйства, участвуем в выставках, в конкурсах на получение субсидий, встречаемся с потенциальными партнерами и специалистами, принимающими решения в нашей области деятельности, ведем переговоры с инвесторами. Интерес к нашему делу есть.

В прошлом году наша компания победила в конкурсе «Лучший предприниматель года», организованном Министерством экономического развития и промышленности республики, в номинации «Успешный старт». Кроме всего прочего, о нас пишет местная пресса, мы довольно активны в социальной сфере, участвуем в благотворительных проектах на территории республики. Мы - официальный партнер по поддержке мероприятий карельского спорта (по соглашению с Министерством по делам молодежи, физкультуре и спорту Карелии), поддерживаем полумарафон «Карьяла», детский вело клуб и федерацию бокса Карелии, спонсируем на постоянной основе единственную юную гонщицу из Карелии Ирину Сидоркову, которая уже добилась грандиозных успехов. Также мы выступали спонсором культурных мероприятий музыкальной школы, библиотеки в Суоярви, национального театра Карелии и многих других. А еще стараемся работать на благо города Суоярви и его жителей.

- Что делаете в плане расширения ассортимента? Планируете ли выпустить какие-то новинки в этом году?

- Ассортимент расширяем постоянно. В этом сезоне запустим снеки из ламинарии, сушеные грибы, новые виды чая, приправы.

- Есть ли сложности со сбором и переработкой сырья для приготовления сладостей и цукатов? Как обстоят дела с реализацией?

- Все процессы у нас уже отработаны, так что в целом все идет ровно. Конечно, сложности бывают в любом деле, но в данном случае они не критичны. По мере увеличения объемов продаж мы будем наращивать производственные мощности, и тут важен баланс: одинаково плохо произвести как слишком много, так и слишком мало, закупить как слишком производительное оборудование, не соответствующее ближайшим перспективам роста объема продаж, так и не справиться с объемом заказов из-за отсутствия мощностей. Это все требует грамотно взвешенного подхода.

В плане сбыта мы постоянно развиваем клиентскую базу, широту ассортимента, поэтому и объем реализации растет: помимо всех популярных туристических маршрутов Карелии (Кижы, Валаам, Соловки, Рускеала, Марциальные воды), мы уже хорошо представлены и в продовольственной рознице

История:

Путешествуя по Сибири, в одном из магазинов будущие основатели «Мама Карелии» обратили внимание на местный чай из кипрея, который продавался там как обычный, не нишевый, товар. Появилась мысль – если для сибиряков это повседневный продукт, чем хуже Карелия, в которой кипрея ничуть не меньше? Органические товары пользуются небывалой популярностью на Западе, а у нас прямо под ногами растет огромное богатство, которое никому не нужно, и к которому население относится довольно равнодушно. Было решено исправить это упущение. Сказано - сделано. Единомышленники взялись за дело серьезно: получили необходимые знания, закупили оборудование, за год наладили весь производственный процесс: сбор сырья, его обработку, фасовку и упаковку. Компании дали милое имя, которое легко запоминается и тепло звучит на всех языках. Слыша его, представляешь себе что-то чистое, доброе и светлое, на ум приходят хрустальные озера и зеленые леса, которыми так славится Карелия.



и сетях не только в Карелии, но и в других регионах. Недавно заключили контракт с ТД «Перекресток», входящим в «Х5 Ритейл Групп», сотрудничаем с дистрибьюторами в Санкт-Петербурге и Москве, готовится к отгрузке первая партия товара на экспорт.

- Изменило ли собственное дело вашу жизнь и взгляды на мир?

- Конечно, изменило, и значительно. Это - первое в моей жизни «свое» дело, где, с одной стороны, все достижения и успехи принадлежат нам с партнерами, а с другой – свой бизнес подразумевает, что ты сам несешь все риски, причем не только за себя и свое благосостояние, но и за всех своих сотрудников, а в этом сезоне у нас трудится более 35 человек! Ну и, конечно, про-

изводство - это очень интересно. Гораздо приятнее создавать какие-то ценности фактически из ничего, чем просто перераспределять их.

- Чего еще хотите добиться?

- Планируем развивать производство, увеличивать ассортимент, выходить на новые рынки. Задача максимум - войти в пятерку лидеров зарождающейся традиционной русской чайной отрасли. При этом много усилий мы направляем и будем делать это и дальше на распространение информации о Карелии. О ней, как выяснилось, совсем мало знают как в России, так и за ее пределами. А мы очень любим свой край и хотим, чтобы другие полюбили его тоже!

Ульяна Кухтина

NATURAL, TASTY, HEALTHY

In the depths of the Karelian taiga there is the town of Suoyarvi. It is 135 km from Petrozavodsk, 90 km from the border of Finland. In April 2016, the Mama Karelia plant for the production of herbal fireweed tea (also known as Ivan tea) started its work here. Having taken a laconic motto «Natural, tasty, healthy», in a short time it has won the love of buyers from the Republic and not only.

Now the company with a tender homey name increases the production of natural products – the very tea, sweets, candied fruits, jam and syrups with low sugar content from local raw materials, and is going to launch the production of seasonings for meat and fish dishes, kelp chips, and many other interesting and healthy products. One of the founders of Mama Karelia and its CEO Grigory Schegolev tells about the current activity of the company and important aspects of production.

– Grigory, please, can you tell us about yourself? Is Karelia your homeland? Did you personally have any love for herbal teas before starting the production of the fireweed tea?

– I was born and raised in Karelia. For 12 years I have been engaged in the sale of alcohol, worked as one of the top managers in the largest

distributor company in our Republic. Since childhood, I liked my grandmother's herbal tea with mint and currant leaf, but I tried Ivan tea for the first time only when I started its production.

– How did the company exist at the beginning? How did you manage to organize the production? Did you attract your money, or borrowed from friends and banks?

– At the first stage, we invested only our own funds, since one would not receive a loan without turnover and collateral. Subsidies from the Ministry of Economy and the Ministry of Agriculture of the Republic, and the administration of the Suoyarvi district reimbursed a lot. Thanks to them, we returned 50 percent of the money spent on it. Development would have been much slower without their help.

– The technology of fermentation, drying and everything else is a rather complex area of expertise. Where and how did you get this knowledge? Was it difficult to handle the secrets of making teas?

– It was difficult to master these secrets. After all, in our case there is still no single flow chart or standard recipe. Modern industrial production of Ivan tea has begun relatively recently, so its standards have not yet been established. And

the experience of home and backyard cooking is of little use in industrial production. Therefore, disputes are still raging on many issues: some of them have a quite different grandfather's recipe; others consider that the fermentation is not necessary, and others insist that it should not have contact with metal during production, which is physically impossible with serious volumes. We have found our taste by trial and error, having tried more than one dozen samples and based on our own preferences. We achieved the absence of the hay smell, from which every second sample suffers, achieved a pure black color of the product in a dry form, clear tea infusion during brewing and rich taste, which should not differ much from the classic flavor of high-quality black tea. We managed to do it.

– The packaging of your products is very nicely decorated. How did you manage to find an artist who gave them such a pleasing look? Does this person appreciate the same values as you?

– Of course, personal involvement and shared values with the customer will not go amiss, but we have always put professionalism at the forefront. Therefore, we turned to a nonresident design bureau with a rich portfolio of interesting and memorable projects to develop a corporate identity. The

fact that the design created for us brings warm emotions and feelings and conveys brand values so well is the result of working together with the specialists of this bureau: we were able to convey to them the concept of our corporate identity, and they brought it to life. Our reliable partner, the publishing house Pin from Petrozavodsk helps us to refine the packaging for the release of new types of products and develop new elements in our style.

– Please, tell us how your relationship with the region and local authorities is built. Does the regional leadership support your initiative? Are there any investors willing to invest in the further development of the project?

– We feel constant support both vertically and horizontally. The head of the Republic, Arthur Parfenchikov, and the relevant ministers and employees of these departments are interested in our achievements and problems. We are in direct contact with the Ministries of Economic Development and Agriculture, we participate in exhibitions, in competitions for subsidies, we meet with potential partners and decision-makers in our field of activity, and we are negotiating with investors. There is interest in our business.

Last year, our company won the «Best Entrepreneur of the Year» competition organized by the Ministry of Economic Development and Industry of the Republic in the «Successful Start» nomination. Among other things, the local press writes about us, we are quite active in the social sphere, we participate in charitable projects in the Republic. We are the official partner in support of Karelian sports events (in agreement with the Ministry of Youth Affairs, Physical Culture and Sports of Karelia), we support the Karjala half-marathon, the children's cycling club and the Boxing Federation of Karelia, we are sponsoring on a permanent basis the only young racer from Karelia Irina Sidorkova, who has already achieved great success. We also sponsored cultural events of the music school, the library in Suoyarvi, the National Theater of Karelia and many others. We also try to work for the benefit of the city of Suoyarvi and its inhabitants.

– What are you doing in terms of expanding the range of products? Do you plan to release something new this year?

– We are constantly expanding the assortment. This season we will launch kelp

History:

Traveling in Siberia, in one of stores, the future founders of Mama Karelia noticed a local tea from fireweed, which was sold there as a regular, not niche product. There was a thought – if for Siberians it is an everyday product, why is Karelia worse, in which there is no less fireweed? Organic products are wildly popular in the west, and we have enormous wealth right under our feet, which no one needs, and the population is rather indifferent to this product. It was decided to correct this omission. No sooner said than done. Like-minded people got down to business seriously: they got the necessary knowledge, purchased equipment; it took them a year to set up the entire production process: collecting raw materials, its processing and packing. The company got a cute name that is easy to remember and sounds warm in all languages. Hearing it, one imagines something pure, kind and bright, crystal lakes and green forests come to mind, which Karelia is so famous for.

snacks, dried mushrooms, new types of tea, seasonings.

– Are there any difficulties with the collection and processing of raw materials for the preparation of sweets and candied fruits? How are things going with sales?

– We have already worked out all the processes, so, in general, everything is going smoothly. Of course, there are difficulties in any business, but in this case they are not crucial. As production volumes increase, we will increase production capacity, and here the balance is important: it is equally bad to produce both too much and too little, to purchase very productive equipment that does not meet the immediate prospects for sales growth, as well as not coping with the volume of orders due to lack of capacities. This all requires a competent weighted approach.

In terms of sales, we are constantly developing our client base, the range of assortment, and therefore the sales volume is growing: in addition to all the popular tourist routes of Karelia (Kizhi, Valaam, Solovki, Ruskeala, Marcial Waters), we are already well represented in food stores and retail chains not only in Karelia, but also in other regions. Recently, we have signed a contract with the Trade House Perekriostok, part of the X5 Retail Group, we cooperate with distributors in St.

Petersburg and Moscow, and the first batch of goods is being prepared for shipment for export.

– Has your own business changed your life and worldview?

– Of course, it has changed, and significantly. This is my first «own» business where, on the one hand, all success and achievements belong to my partners and me, and on the other hand, your business means that you yourself bear all risks, and not only for yourself and your well-being, but also for all of your employees, and this season we have more than 35 people working! And, of course, production is very interesting. It is much more pleasant to create some values from virtually nothing, than simply redistributing them.

– What else do you want to achieve?

– We plan to develop production, increase the range of products and enter new markets. The maximum task is to enter the top five leaders of the emerging industry of traditional Russian tea. At the same time, we direct a lot of efforts on the dissemination of information about Karelia, and we will continue to do this. It turned out that they know very little about it both in Russia and outside. And we love our land very much, and we want others to love it too!

Ulyana Kukhtina



КАЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА - СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНАЯ ЗАДАЧА

Совершенствование системы профессионального образования, формирование институтов независимой оценки качества его с учетом требований современной экономики, появление востребованной рынком труда объективной и достоверной квалификационной характеристики профессиональных навыков работников призваны способствовать решению важнейшей задачи экономического развития государства - повышению производительности труда в экономике до уровня развитых стран. Сегодня на вопросы председателя редакционной коллегии журнала Russian Business Guide Вадима Винокурова по актуальной теме становления в России новой системы оценки профессиональной квалификации специалистов ответил генеральный директор Национального агентства развития квалификаций, член Национального Совета при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям, член-корреспондент Российской академии образования **Александр Лейбович**.



- Почему возник вопрос о необходимости профессиональной оценки квалификации?

- В Советском Союзе за достаточно длительный период был накоплен определенный опыт признания квалификаций. Отчасти этот опыт унаследован и современной Россией. Но признание квалификаций в советское время было уделом конкретных предприятий, которые эти квалификации

развивали на своих площадках и сами их признавали. Это была нормальная система, потому что государство было владельцем и системы подготовки кадров, и предприятий - в стране был один собственник, который мог сам с собой легко договориться.

В новой экономике все работает по-другому. Появилось много самостоятельных игроков - предприятия, организация, объединения работодателей (достаточ-

но сильные структуры, которых не было в советский период), совершенно изменилась роль профсоюзов, появились новые экономические уклады, изменившие все социально-трудовые отношения. Изменилось многое, но при этом неизменной оставалась система квалификации и способы ее признания, которые устарели 20-30 лет назад и мало менялись в последние годы.

Зачем нужно признавать квалификацию?

Если квалификация никем и ничем не подтверждена, она существует только в представлении работника о самом себе. В лучшем случае только ближайшее окружение этого человека может иметь представление о тех компетенциях, которыми он действительно владеет.

- Есть такой механизм, как получение дипломов после окончания образования, которые должны свидетельствовать о квалификации. А другие формы квалификации вводились для дополнительного образования, когда человек повышал свою квалификацию. Вот для подтверждения этого факта и возникли дополнительные механизмы оценки квалификации. За происходящими изменениями сегодня в этой сфере стоит недоверие к дипломам?

- Все помнят период девяностых годов, когда дипломы продавались в подземных переходах. Сколько их было продано и куплено, никто не знает. Но дело не только в этом. Недоверие к процедуре порождает и недоверие к самому диплому.

Значение диплома, выданного 30-40 лет назад как документа, подтверждающего компетентность или квалификацию, сегодня утеряно. Более того, сегодня нельзя гарантировать, что диплом специалиста, выданный человеку всего 10 лет назад, достоверно свидетельствует о его компетенции в настоящий момент. Можно лишь иметь общее представление о том, где человек работал, чем он занимался за период после получения диплома, причем по предоставляемым им же самим сведениям, которые трудно сразу проверить.

Понимая актуальность этой проблемы, Российский союз промышленников и предпринимателей стал поднимать вопросы, связанные с рынком труда, включая его прозрачность и инструменты признания квалификаций. Затем и работодатели во многих отраслях экономики сообразили до того, чтобы взять в свои руки управление инструментами рынка труда, связанными с квалификацией и компетентностью работников как важным фактором конкурентоспособности бизнеса.

У нас до сих пор производительность труда значительно ниже, чем в развитых странах. Для того чтобы ее поднять, нужно чтобы все 70 млн работников, занятых на российском рынке труда, постоянно заботились об уровне своей профессиональной компетентности и стремились повышать квалификацию. Иначе ощутимо поднять производительность труда не получится.

- Каждая компания в нынешней ситуации вынуждена создавать свою систему оценки квалификации соискателей. Система оценки у каждой компании своя. Как создать единую методологию оценки квалификации на рынке?

- Да, компании вынуждены создавать свою внутреннюю систему подтверждения квалификации. Причем это под силу только крупным корпорациям и компаниям с государственным участием. Но это затрагивает лишь незначительную часть занятых на рынке труда. Если же говорить о среднем и малом бизнесе, то их возможности по оценке квалификации работников намного меньше. Такая система работает только внутри и не имеет веса вне конкретной компании, в которой она существует. Главная задача независимой системы оценки квалификации работников - сделать рынок труда прозрачным для работодателей. Нужна четкая, независимая, доступная оценка квалификации каждого работника.

Методология оценки квалификации, ориентированная на рынок труда в целом, строится на простых принципах. Главный из них - источником описания квалификаций должны быть представители работодателей. Эти требования не должны рождаться в кабинетах на уровне каких-то ведомств, оторванных от рынка. С этой целью должны быть созданы специальные институты от работодателей и их отраслевых объединений.

Любая компетенция должна быть внятно описана и иметь систему подтверждения с определенным сроком годности. Следовательно (в отличие от диплома о высшем образовании), у квалификации есть срок действия. Он устанавливается отраслевым советом по профессиональным квалификациям, являющимся органом управления квалификациями в определенном секторе рынка труда.

- Это перекликается с западным опытом. Как объявили ведущие IT-компании американские, они меньше внимания стали уделять наличию диплома при приеме на работу, нежели встраиванию сотрудников в систему непрерывной переподготовки и оценки их компетенций.

- Действительно, сертификат CISCO или Microsoft имеет на рынке большее значение, чем диплом. При этом у нас роль диплома не теряется - наличие диплома об определенном образовании является условием для получения допуска к профессиональной квалификации.

Сейчас принято законодательство, которое позволяет участникам экономической деятельности объединяться в рамках своего сектора экономики, приглашать дополнительных партнеров - профсоюзы, государственные органы - и формировать Советы по профессиональным квалификациям в каждой отрасли экономики. Уже существует 34 отраслевых совета. Для того чтобы эти советы работали в рамках общей методологии и правового поля, создан специальный регулятор их деятельности - Национальный совет по профессиональным квалификациям при президенте РФ.

Эта структура методически и организационно направляет работу всех отраслевых советов. В этой работе активно участвует Министерство труда и социальной защиты РФ как представитель государства участвует. Все основные ключевые методологические инструменты находятся в руках отраслевых советов, ядром которых является отраслевое объединение работодателей или системообразующая государственная компания. Такова организационная основа новой системы оценки квалификации.

- Следующим шагом после создания отраслевых советов по профессиональным квалификациям будет формирование центров по оценке квалификаций. Что они из себя будут представлять?

- Центр по оценке квалификации - это функция, а не новая организация. Эта функция может осуществляться действующими участниками рынка, отвечающими определенным требованиям. Для оценки компетенции работника необходимо иметь экспертный ресурс и производственный потенциал. Такие центры не должны базироваться в образовательных учреждениях - должны быть от них независимы, так как напрямую оценивают качество профессионального образования. Правда, центр оценки квалификации имеет право заключить договор с образовательным учреждением, чтобы проводить процедуру подтверждения квалификации на его площадке, что позволяет значительно удешевить процесс. При этом представители центра оценки квалификации отвечают за прозрачность процедуры и достоверность принимаемых решений.

- Как вы видите развитие этой системы в ближайшие годы?

- Система оценки квалификаций будет становиться все более доступной. Когда что-то строится с нуля в плане содержания, профессиональных стандартов, подготовки экспертов, методического инструментария, то становление такой системы - это длительный процесс. У нас запущены пилотные проекты с образовательными организациями, чтобы их выпускники могли сразу получать квалификацию для рынка труда. Мы ведем активную работу с органами занятости населения, которые много средств вкладывают в переподготовку граждан. Система подтверждения квалификаций позволит это объективно оценить. Пройдет несколько лет, и предприятия начнут гордиться, что у них есть квалифицированный персонал, который имеет подтверждение своей квалификации. 6 декабря мы уже в четвертый раз проведем общероссийский форум «Национальная система квалификаций России-2018», где, в частности, запланировано обсуждение этих вопросов, зарегистрироваться можно на сайте Национального агентства развития квалификаций.

QUALITATIVE ASSESSMENT OF PROFESSIONAL SKILL IS A **NATIONAL STRATEGIC TASK**



Improving the system of vocational education, the formation of institutions of its independent quality assessment with the requirements of the modern economy, the emergence of objective and reliable qualification characteristics of workers' skills demanded by the labor market are designed to help solve the most important task of the state's economic development – raising labor productivity in the economy to the level of developed countries. Today, Vadim Vinokurov, Chairman of the Editorial Board of the Russian Business Guide magazine, discussed the topical issue of establishing a new system for assessing professional qualifications of specialists in Russia with CEO of the National Agency for Qualifications Development, a member of the National Council under the President of the Russian Federation on Professional Qualifications, corresponding member of the Russian Academy of Education **Alexander Leibovich**.

– Why did the question about the need for the assessment of professional qualifications arise?

– In the Soviet Union, over a rather long period, certain experience in the recognition of qualifications was accumulated. In part, this experience is inherited by today's Russia. But recognition of qualifications in the Soviet era was the work of specific enterprises that developed these qualifications on their sites and recognized them themselves. It was a common system, because the state was the owner of both the personnel training system and the enterprises – there was only one owner in the country who could easily agree with itself.

In the new economy, everything works differently. Many independent players appeared – enterprises, organizations, employers' associations (quite strong bodies that did not exist in the Soviet period), the role of trade unions has changed completely, new economic organizations emerged that changed all social and labor relations. Much has changed, but at the same time the system of qualifications and methods of its recognition remained unchanged, it became outdated 20-30 years ago and have changed little in recent years.

Why do we need to recognize qualifications? If the qualification is not confirmed by someone and something, it exists only in the employee's perception of himself. At best, only the inner circle of this person can have an idea of the competencies that he or she really has.

– There is a mechanism such as obtaining diplomas after graduation, which should attest the qualification. And other forms of qualification were introduced for additional education, when a person improved his or her skills. Thus additional qualification assessment mechanisms have emerged to confirm this fact. Did these changes in this area appear as the result of the distrust of diplomas?

– Everyone remembers the period of the nineties, when diplomas were sold in underground passages. No one knows how many of them were sold and bought. But it's not only that. Distrust of the procedure generates distrust of the diploma itself.

Today the value of a diploma issued 30-40 years ago as a document confirming competence or qualification has been lost. Moreover, today it is impossible to guarantee that a diploma of a specialist, issued to a person only 10 years ago, reliably demonstrates their competence at the moment. You can only have a general idea of where the person worked, what he or she did during the period after receiving the diploma, and according to the information provided by them, which is difficult to verify immediately.

Understanding the urgency of this problem, the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs began to raise issues related to the labor market, including its transparency and tools for the recognition of qualifications. Then, employers in many sectors of the economy are ripe to take over the management of labor

market tools related to the qualifications and competence of workers as an important factor in business competitiveness.

We still have significantly lower labor productivity than in developed countries. In order to raise it, it is necessary that all 70 million workers employed in the Russian labor market constantly take care of their professional competence and strive to improve their skills. Otherwise, we will not be able to significantly raise labor productivity.

– In the current situation each company is forced to create its own system of assessing the qualifications of applicants. Each company has its own rating system. How to create a unified methodology for assessing qualifications in the market?

– Yes, companies are forced to create their own internal qualification system. Moreover, it is possible only for large corporations and companies with state participation. But this affects only a small part of those employed in the labor market. If we talk about medium and small business, then their ability to assess the qualifications of workers is much less. Such a system works only inside and has no weight outside the specific company in which it exists. The main task of an independent system for assessing the qualifications of workers is to make the labor market transparent for employers. We need a clear, independent, easy assessment of the qualifications of each employee.

The methodology for assessing qualifications focused on the labor market as a whole is based on simple principles. The main of them is that the source of the description of qualifications should be representatives of employers. These requirements should not be born in the offices at the level of any departments separated from the market. For this purpose, special institutions should be created from employers and their industry associations.

Any competence should be clearly described and have a confirmation system with a certain expiration date. Consequently (unlike a diploma of higher education), qualifications have a validity period. It is established by the industrial vocational qualifications council, which is the authority for managing qualifications in a particular sector of the labor market.

– It is aligned with the western experience. As the leading American IT companies announced, they began to pay less attention to having a diploma, rather than embedding employees in a system of continuous retraining and assessment of their competencies.

– Indeed, a certificate of CISCO or Microsoft is more important in the market than a diploma. At the same time, the role of a diploma is not lost – the presence of a diploma of a certain education is a condition for obtaining admission to professional qualifications.

Legislation has now been passed that allows economic parties to unite within their own sectors of the economy, invite additional partners – trade unions, government bodies –

and form Councils for professional qualifications in each sector of the economy. There are already 34 industry councils. In order for these councils to work within the framework of a common methodology and legal field, a special regulator of their activities has been created – the Presidential National Council for Professional Qualifications. This body methodically and organizationally directs the work of all industry councils. The Ministry of Labor and Social Protection of the Russian Federation actively participates in this work as a state representative. All major key methodological tools are in the hands of industry councils, the core of which is the industry association of employers or the backbone state company. This is the organizational basis of the new qualification assessment system.

– The next step after the creation of industry councils for professional qualifications will be the formation of centers for the evaluation of qualifications. What will they be?

– The qualification assessment center is a function, not a new organization. This function can be performed by existing market participants who meet certain requirements. To assess the competence of an employee, it is necessary to have an expert resource and production potential. Such centers should not be based in educational institutions – they should be independent of them, since they directly assess the quality of vocational education. True, the qualification assessment center has the right to conclude an agreement with an educational institution in order to carry out the procedure for confirming qualifications at its site, which makes it much cheaper to process. At the same time, representatives of the qualification assessment center are responsible for the transparency of the procedure and the accuracy of decisions made.

– What do you see the development of this system in the coming years?

– The qualification assessment system will become increasingly available. When something is built from scratch in terms of content, professional standards, training of experts, methodological tools, the development of such a system is a long process. We have launched pilot projects with educational organizations so that their graduates can immediately get qualifications for the labor market. We are actively working with the employment agencies, which invest a lot in retraining of citizens. The system of confirmation of qualifications will allow assessing it in an objective way. It will take several years, and enterprises will begin to be proud that they have qualified personnel who have proof of their qualifications. On December 6, for the fourth time, we will hold the all-Russian forum The National Qualifications System of Russia-2018, where, in particular, discussion of these issues is scheduled, you can register on the website of the National Agency for Qualifications Development.

ТЕРРИТОРИЯ ХОРОШИХ НОВОСТЕЙ

TERRITORY OF GOOD NEWS



3D-сфера открыта для местного бизнеса. На площадке ТПП Тольятти прошла практическая конференция по аддитивным технологиям.

20 сентября ТПП Тольятти стала коммуникационной площадкой для компаний, занимающихся одним из самых передовых и востребованных в мире производств, — аддитивными 3D-технологиями. Лидеры данной области, а также участники делового сообщества, собрались в ТПП для участия в практической конференции, которая завершилась бизнес-нетворкингом.

The 3D sphere is open to local business. A practical conference on additive technologies was held at the site of the Tolyatti CCI.

On September 20, the Tolyatti CCI became a communication platform for companies engaged in one of the most advanced and sought-after manufacturing industries in the world – additive 3D technologies. Leaders of this field, as well as members of the business community gathered in the CCI to participate in a practical conference, which ended with business networking.



Мировой концерн TOTAL открыл производство смазочных материалов в Калужской области.

15 октября в индустриальном парке «Ворсино» Калужской области состоялось официальное открытие предприятия ООО «Тотал Восток» по производству, хранению и отгрузке автомобильных масел, а также смазочных и сопутствующих материалов.

The international group TOTAL opened production of lubricants in the Kaluga region.

On October 15, the official opening of the company Total Vostok LLC for the production, storage and shipment of motor oils, as well as lubricants and related materials took place in the industrial park Vorsino of the Kaluga region.



Ставрополье расширяет экономическое сотрудничество с Великобританией.

С 1 по 3 октября 2018 г. состоялся визит в Англию делегации Союза «Торгово-промышленная палата Ставропольского края» во главе с его президентом Борисом Оболенцем. Деловая программа визита подготовлена Российско-Британской торговой палатой (РБТП) и представителем ТПП РФ в РБТП.

The Stavropol region expands economic cooperation with the UK.

On October 1-3, 2018, a delegation of the Union of the Chamber of Commerce and Industry of the Stavropol Region headed by its President Boris Obolents visited England. The business program of the visit was prepared by the Russian-British Chamber of Commerce (RBCC) and the representative of the CCI of Russia in the RBCC.



Томскую область посетила делегация послов ЕС в России.

7-9 октября Томскую область посетила делегация послов стран Евросоюза, объединяющая дипломатов 18 стран ЕС, во главе с руководителем представительства ЕС в России Маркусом Эдерером.

The Tomsk region was visited by the delegation of EU Ambassadors in Russia.

On October 7-9, the delegation of ambassadors of the European Union countries, uniting diplomats from 18 EU countries, headed by Markus Ederer, Head of the EU Delegation to Russia, visited Tomsk region.



В Китае начало работу представительство ЮУТПП.

Сразу после прошедших с 1 по 7 октября в Китае выходных, посвященных празднованию Национального дня образования Китайской Народной Республики, в Харбине открылся офис представительства Южно-Уральской Торгово-промышленной палаты.

The representation of the SUCCI began its work in China.

The office of the South Ural Chamber of Commerce and Industry was opened in Harbin immediately after the weekend of October 1 to 7 in China to celebrate the National Day of the Formation of the People's Republic of China.



Польский инвестор высадит яблоневые сады в 2019 году.

В Корпорации инвестиционного развития Смоленской области обсудили сроки реализации инвестиционного проекта «Сады Смоленщины», который предполагает высадку нескольких сортов яблонь, преимущественно польских, на площади 45 га с применением интенсивной технологии садоводства. Проект реализуется компанией «Союз» при участии польских инвесторов.

Polish investors will plant apple orchards in 2019.

The Smolensk Region Investment Development Corporation discussed the implementation dates of the Smolensk Gardens investment project, which involves planting several varieties of apple trees, mainly Polish, on an area of 45 hectares using intensive horticultural technologies. The project is being implemented by the company Soyuz with the participation of Polish investors.



Турецкие производители приехали на Урал восстанавливать деловые связи.

В Екатеринбурге прошел Российско-Турецкий деловой форум, организованный Ассоциацией экспортеров электротехники и электроники Турецкой Республики и Уральской Торгово-промышленной палатой при поддержке правительства Свердловской области. Турецкие производители приехали на Урал восстанавливать связи, утерянные в 2015 году после охлаждения отношений между двумя странами.

Turkish manufacturers came to Ural to restore business ties.

The Russian-Turkish business forum organized by the Association of Exporters of Electrical Engineering and Electronics of the Republic of Turkey and the Ural Chamber of Commerce and Industry with the support of the government of the Sverdlovsk region was held in Yekaterinburg. Turkish manufacturers came to the Urals to restore ties lost in 2015 after the deterioration in relations between the two countries.



Экономические зоны провинции Цзянсу приглашают петербургские предприятия.

В Санкт-Петербургской Торгово-промышленной палате состоялась встреча с делегацией провинции Цзянсу. Основная цель визита делегации - представление новейшей инвестиционной среды и политики провинции Цзянсу. Делегаты также намерены расширить существующее двустороннее торгово-экономическое сотрудничество с Россией и инвестировать в интеллектуальное производство и высококачественное оборудование.

The economic zones of Jiangsu province invite St. Petersburg enterprises.

A meeting with the delegation of Jiangsu province was held in the St. Petersburg Chamber of Commerce and Industry. The main purpose of the delegation's visit is to present the latest investment environment and policies of Jiangsu province. The delegates also intend to expand the existing bilateral trade and economic cooperation with Russia and to invest in intellectual production and high-quality equipment.



Приднестровье подружилось с Поморьем.

В рамках деловой программы VI Приднестровского международного инвестиционного экономического форума, который прошел в Тирасполе, было подписано соглашение о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой Архангельской области и Торгово-промышленной палатой Приднестровской Молдавской Республики.

Transnistria made friends with Pomorye.

Within the framework of the business program of the VI Transnistrian International Investment Economic Forum, which was held in Tiraspol, an Agreement was signed on cooperation between the Chamber of Commerce and Industry of the Arkhangelsk Region and the Chamber of Commerce and Industry of Pridnestrovian Moldavian Republic.



Тамбовская областная ТПП выступила соорганизатором Делового центра VIII Международной Покровской ярмарки.

12-14 октября 2018 года в Тамбове прошла VIII Международная Покровская ярмарка. Ее посетило более 175 тысяч человек, товарооборот ярмарки составил 123 миллиона рублей, почти на 20 миллионов больше, чем в прошлом году.

The Tambov Regional Chamber of Commerce and Industry was a co-organizer of the Business Center of the VIII International Pokrovskaya Fair.

On October 12-14, 2018, the VIII International Pokrovskaya Fair took place in Tambov. It was visited by more than 175 thousand people, the trade turnover of the fair amounted to 123 million rubles, almost 20 million more than last year.

Лизинг и Sharing Economy

эпоха цифровой
трансформации
экономики

Третья
Лизинговая
конференция

2018

15 ноября

Регистрация на сайте

www.leasingconf.ru



ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ

Москва
Пресс-центр
МИА «Россия
сегодня»



реклама