

13/258 май 2024



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBC
Russian Business Guide

ПМЭФ'24

ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

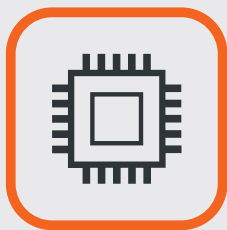
Егор Диашов:

«БИЗНЕСУ ВАЖНО НЕ УПУСТИТЬ СПРОС
НА ИНВЕСТИЦИИ»

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Лазерное
технологическое
оборудование



Судовая
электроника



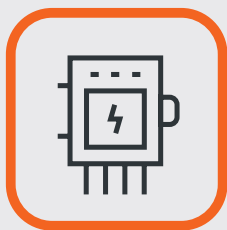
Пульты
управления



Пропульсивные
системы



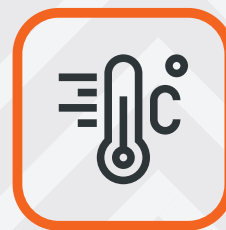
Системы
накопления
энергии



Корпуса
электрощитов



Энергетические
установки



Холодильное
оборудование

- ▶ 20 лет на рынке
- ▶ Собственные конструкторские, исследовательские, производственные и сервисные подразделения
- ▶ Более 1300 сотрудников

НПК Морсвязьавтоматика
+7 (812) 622-23-10



Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ**

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

Алёна Ремизова, Анна Шехматова, Наталья Фастова, Екатерина Цындук

Журналисты номера: **Анна Добрынина, Дарья Бакарина, Екатерина Иванова, Вячеслав Колесников**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3. Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «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 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 13/258 май 2024

Дата выхода в свет: **24.05.2024.**

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC
with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Alyona Remizova, Anna Shekhmatova,

Natalia Fastova, Ekaterina Tsynduk

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

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

E-mail: **mail@b-d-m.ru**

Тел.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 13/258 May 2024

Date of issue: **24.05.2024.**

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

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные поставки»

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS, председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова –

директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»

marillion

КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»

**UE | Weilandt
Elektronik**

КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

- 4 **ВЛАДИМИР КАТЕНЕВ, ТПП САНКТ-ПЕТЕРБУРГА:**
«ПОДДЕРЖИМ БИЗНЕС В АДАПТАЦИИ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ»
- 6 **МИХАИЛ ЛАБУДИН, АКИТ РФ:** «РАЗВИТИЕ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ»
- 8 **ЗЕЛЕНый КОРИДОР:** ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ ЛЕНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 10 **ЕГОР ДИАШОВ:** «БИЗНЕСУ ВАЖНО НЕ УПУСТИТЬ СПРОС НА ИНВЕСТИЦИИ»

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РЕДУКТОРНОЙ ОТРАСЛИ

- 18 **ВАЛЕРИЙ ПАРУБЕЦ, НТЦ «РЕДУКТОР»:** «РЕИНЖИНИРИНГ ЗУБЧАТЫХ И РЕДУКТОРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОВЫСИТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ И ПРОМЫШЛЕННЫЙ СУВЕРЕНИТЕТ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

ПМЭФ-24: ТРЕНДЫ И АКЦЕНТЫ

- 24 **НОВОСТИ ПМЭФ-24**

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

- 26 **ОЛЕГ ДМИТРИЕВ «РУСЬ-ТУРБО» – ЗНАНИЕ, УМЕНИЕ И ОПЫТ»**
- 30 **БОГОРОДСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК – ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО**
- 34 **ОЭЗ «ДОБРОГРАД-1»:** ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ
- 38 **«НПК МОРСВЯЗЬАВТОМАТИКА»:** ШИРОКИЙ СПЕКТР РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ СУДОВОЙ И ОБЩЕПРОМЫШЛЕННОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТЕХНИКИ

АКТУАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ И ЮРИСПРУДЕНЦИИ

- 40 **ЕЛЕНА ГАЛУШКО:** «СЕМЬЯ ДЛЯ МЕНЯ ВСЕГДА НА ПЕРВОМ МЕСТЕ»
- 44 **АДВОКАТСКОЕ БЮРО «НЕКТОРОВ, САВЕЛЬЕВ И ПАРТНЁРЫ»:** ТЕКУЩИЙ СТАТУС РАЗБЛОКИРОВКИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ. ЧТО ДЕЛАТЬ?



- ▶ ГОТОВАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ
- ▶ ГОТОВАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
- ▶ ОФИСНЫЕ ПЛОЩАДИ, КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛЫ



ЛЬГОТЫ И ПРЕФЕРЕНЦИИ

0%

НА ИМУЩЕСТВО
И ЗЕМЛЮ

0%

ТАМОЖЕННЫЙ
НДС + ВВОЗНАЯ ПОШЛИНА

2%

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ
ПЕРВЫЕ 7 ЛЕТ



НАШИ МОЩНОСТИ



211 Га



6 000 М³/ЧАС



20 МВт



4 400 М³/СУТ



2 500 М³/СУТ



ВЫДАЧА ТУ ЗА 5 ДНЕЙ



Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата: **ПОДДЕРЖИМ БИЗНЕС В АДАПТАЦИИ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ**

В нынешней экономической ситуации роль института торгово-промышленной палаты трудно переоценить. Ключевая цель Санкт-Петербургской ТПП – содействие развитию экономики региона, создание благоприятных условий для предпринимателей, защита их интересов. Об этом и многом другом мы поговорили с Владимиром Катеневым, президентом Союза «Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата».

– Владимир Иванович, расскажите об истории создания Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты.

– История старейшего бизнес-объединения России – Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты – началась более 100 лет назад. Первая в России торгово-промышленная палата – Северо-Западная – была создана в г. Петрограде 11 ноября 2021 г., в первый год введения советской властью новой экономической политики.

На первом этапе своей работы палата, объединявшая интересы предприятий и организаций, в том числе через установление международных связей, активно развивала выставочную деятельность, исследования в области внутренней и внешней торговли, решала юридические вопросы и занималась информационной поддержкой предприятий. Востребованность услуг ТПП привела к её динамичному росту, а позитивный опыт активно масштабировался в других регионах и на уровне страны.

– Каким был для палаты ушедший 2023 г.? Какие проекты удалось реализовать?

– Работать в 2023 году было одновременно вызовом и вдохновляющим опытом. Мы активно адаптировались к меняющимся условиям, предоставляя бизнесу информацию, поддержку и партнёрство, необходимые для успешной работы в условиях неопределённости.

Каждый из 20 отраслевых комитетов ТПП живёт своей насыщенной жизнью, мониторит происходящее в своей сфере и оперативно реагирует на изменения. У нас работает около ста высококвалифицированных специалистов, которые за год оказывают порядка 30 тыс. платных услуг. Если посчитать, сколько это в день, понятно будет, что машина работает.

Экспертами СПб ТПП проведено 13 837 экспертиз за 2023 год (7800 – за 2022 г.); выдано 179 (145 – в 2022 г.) заключений об оценке различных объектов, более 20 330 (15 100 – в 2022 г.) сертификатов



страны происхождения товара для экспортных целей, 13 карнетов АТА в 2023 году (0 карнетов АТА в 2022 г.), 348 (320 – в 2022 г.) документов на промышленную продукцию для включения в Реестр российской промышленной продукции Минпромторга России.

Кроме того, Центр классификации и консалтинга присвоил «звёзды» 41 отелю, а Центр аккредитации и профессиональных компетенций провёл профессионально-общественную аккредитацию 90 программ высшего и среднего профессионального образования (66 – в 2022 г.), образовательных программ вузов.

За этот год с участием СПб ТПП прошло более 250 деловых мероприятий, в том числе Петербургский международный экономический форум, Экономический и гуманитарный форум Россия – Африка, Петербургский юридический форум, Петербургский газовый форум, бизнес-форум в рамках Дней Республики Башкортостан в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, выездное заседание Совета ТПП РФ по таможенной политике.

Значимым событием стало проведение выездного заседания Всероссийского се-

мейного совета, который с 3 по 7 июля был в Санкт-Петербурге. Наш город, как место проведения выездного заседания, был выбран неслучайно, ведь он исторически является одним из крупнейших центров развития промышленности и торговли. Доля среднесписочной численности работников в субъектах МСП в Петербурге составляет 45% в общей занятости, и это один из самых высоких показателей по стране.

– Расскажите подробнее, какие услуги, необходимые для развития современного бизнеса, предлагает сегодня палата?

– Ключевой функцией СПб ТПП являются проведение экспертиз и сертификация: экспертиза страны происхождения товара, оформление сертификатов происхождения товара для целей экспорта и госзакупок, экспертиза качества, количества и комплектности товаров, оценка условий труда и многое другое остаются востребованными сервисами с растущим спросом на них.

При палате действует один из старейших морских арбитражей в нашей стране и в мире. Также открыты отделение Международного коммерческого ар-

битражного суда и Коллегия посредников по проведению примирительных процедур, что ускоряет рассмотрение претензий бизнес-партнёров друг к другу.

В последние годы значительно расширился спектр оказываемых нами услуг, в том числе в сфере профессионально-общественной аккредитации образовательных программ, классификации гостиниц, регистрации товарных знаков, сертификации на соответствие предприятия критериям инновационности.

Все виды деятельности СПб ТПП нацелены на продвижение предприятий-членов палаты и неразрывно связаны с защитой их интересов.

– Как в сегодняшней экономической реальности происходит взаимодействие бизнеса и палаты? Каковы основные вызовы, с которыми сталкивается региональное бизнес-сообщество?

– Мы сталкиваемся с усилением торговых барьеров, нестабильностью в международных отношениях и изменениями в правилах игры. Однако в таких условиях роль ТПП как посредника и гаранта стабильности становится более значимой. Наша работа включает в себя активный поиск решений для минимизации воздействия изменяющейся среды на бизнес. Мы укрепляем партнёрства с другими палатами и организациями, чтобы поддерживать межрегиональные и международные коммерческие связи, продвигать интересы наших предпринимателей. Поиск новых рынков, укрепление внутренних институтов поддержки бизнеса, активное обучение и консультирование представляют собой залог стабильности и развития в условиях неопределённости.

Система ТПП, включая СПб ТПП, остаётся важным стабильным институтом, предоставляющим бизнесу площадку для диалога и сотрудничества. Наша задача – укрепить сотрудничество с дружественными странами и наладить взаимовыгодное торгово-экономическое взаимодействие на благо России и наших партнёров.

Мы на постоянной основе сотрудничаем с более чем 150 бизнес-ассоциациями из 70 стран мира. При нашей палате действует рабочая группа по развитию инвестиционных проектов с зарубежными партнёрами, не присоединившимися к санкциям. Ведутся переговоры по углублению взаимоотношений с Китаем, Индией, Непалом, ОАЭ, Турцией, странами Латинской Америки, Африки, Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока. Были проведены встречи с делегациями Узбекистана, Таджикистана, Китая, Мьянмы, Ирана, Российско-Арабского делового совета и др.

– Как строится взаимодействие с администрациями города и области, насколько плодотворным и взаимовыгодным является данное сотрудничество?

– Предприниматели чувствуют поддержку и видят стимул к росту. Внимание способствует укреплению доверия предпринимателей и созданию благоприятной среды для развития бизнеса.

Важно подчеркнуть, что СПб ТПП играет важную роль в коммуникациях между бизнесом и государством. Наша площадка обеспечивает конструктивный диалог между предпринимателями и органами власти, и мы всегда стремимся к совместному поиску решений, которые бы улучшили бизнес-среду и способствовали развитию реальной экономики.

– Санкт-Петербург исторически был «окном в Европу». Как в текущей ситуации осуществляется взаимодействие с коллегами и представителями бизнеса из других стран?

– Исторически Санкт-Петербург занимал важное положение, играя ключевую роль в развитии международной торговли и экономических связей с Западом. Неопределённость, связанная с событиями в мировой политике и экономике, привела к изменениям в торговых потоках и экономических коридорах. «Схлопывание» европейских коридоров оказало определённое воздействие на западно-ориентирован-

ный бизнес в Санкт-Петербурге. Мы видим уменьшение объёмов торговли, задержки и осложнения в логистике, а также изменения в торговых партнёрах и рынках.

Однако важно подчеркнуть, что Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата активно работает над поиском альтернативных решений и поддерживает бизнес в адаптации к новой ситуации. Экспертами ТПП ведётся поиск новых партнёров, поставщиков, альтернативных компонентов и иных решений для устойчивости бизнеса. В этом нам помогают представители ТПП РФ и торговые представители. Мы проводим консультации по адаптации к новым условиям, предоставляем информацию о возможностях альтернативных логистических маршрутов, поддерживаем компании в вопросах диверсификации рынков и поиске новых партнёров.

В СПб ТПП сформирована компетентная команда специалистов, готовых работать в различных сферах и регионах. Многолетний опыт и наработанные связи позволяют нам уверенно взаимодействовать с новыми рынками, поэтому на данный момент у нас нет активной потребности в специалистах.

Сейчас на мировом рынке действительно конкурентная борьба, и иностранные компании также активно занимают ниши. Свято место пусто не бывает, и примером этого может служить китайский автопром.

– Поделитесь, пожалуйста, основными планами торгово-промышленной палаты на текущий год.

– Наши планы складываются из совокупности планов компаний-членов ТПП, мы живём не в отрыве от них. Запланированы образовательные семинары, бизнес-миссии, международные соглашения. Что будет актуально во втором полугодии следующего года – трудно пока сказать, но на первое полугодие мы составили план работы. Мы его вывешиваем на сайте и постоянно корректируем, стараемся увидеть и планы работы законодателей, городской администрации, планы Палаты России.

Беседовала Екатерина Иванова





Михаил Лабудин, АКИТ РФ: «РАЗВИТИЕ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ»

2023 год был непростым для российской промышленности, однако налицо положительная динамика: в стране создано более 20 новых промышленных и технопарков.

Во многом это заслуга Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России, которая активно представляла интересы своих членов, иницируя и участвуя в выработке новых нормативных правовых актов, проводя мероприятия и координируя деятельность сообщества с различными государственными структурами. Об итогах прошлого года и планах по дальнейшему развитию мы поговорили с директором АКИТ РФ Михаилом Лабудиным.

– Михаил Александрович, расскажите об итогах деятельности Ассоциации в 2023 году. Какие основные задачи удалось решить?

– В прошлом году одной из важнейших целей, которой нам удалось достичь, стало внесение ключевых изменений в федеральный закон о промышленной политике. Это позволило упростить процедуру создания промышленных парков и кластеров на новых территориях. Не менее важным шагом стало и утверждение нового вида технопарков – технопарков в сфере высоких технологий.

Также в 2023 году благодаря нашей активной деятельности начали получать государственную поддержку агробиотехнопарки и технопарки в сфере радиоэлектронной промышленности.

Кроме того, в рамках поручения Президента РФ в 2023 году был успешно запущен льготный режим для промышленных кластеров, в котором пересмотрены требования и расширены меры государственной поддержки.

Консолидированные усилия членов Ассоциации позитивно сказались на снижении бюрократических препон: был уменьшен перечень документов, необходимых для подтверждения соответствия требованиям, и полностью переведена в цифровой вид процедура подачи заявки. Результат – 25 промышленных кластеров включены в реестр Минпромторга России в этом году, более 20 проектов в 1-м квартале 2024 года подали заявки на получение мер государственной поддержки на сумму 1,5 млрд руб.

При экспертной поддержке Ассоциации были внесены изменения в Федеральный закон «Об особых экономических зонах России», которые упрощают создание и развитие ОЭЗ в РФ.

Благодаря поддержке Минэкономразвития России и Минпромторга России удалось разработать и зарегистрировать в Росстандарте стандарт для управляющих компаний ОЭЗ, ТОР и парков по устойчивому развитию. Так что работы было много, и успехов тоже удалось добиться значительных.

– Но Ассоциация занималась не только «бумажной» работой?

– Да, мы участвовали в большом количестве различных мероприятий, в том числе и в качестве организаторов. Важным и востребованным стал первый Международный форум ОЭЗ, проведённый нами при поддержке Минэкономразвития России и правительства Липецкой области. Он подтвердил интерес со стороны не только органов власти, но и представителей как российского, так и зарубежного бизнеса, дал старт проведению такого мероприятия на ежегодной основе. Кроме того, на форуме были подведены итоги первого в стране ESG-рейтинга ОЭЗ.

Также интересы Ассоциации традиционно были представлены на ключевых российских и международных площадках, таких как ПМЭФ, «ИННОПРОМ», «Армия», ВЭФ, «ИнПарк», кластерный форум в Республике Башкортостан, на Всемирном инвестиционном форуме в ОАЭ.

По сложившейся традиции мы подготовили и опубликовали наши аналитические издания, а именно «Бизнес-навигатор ОЭЗ России», включающий в себя Национальный рейтинг инвестиционной привлекательности ОЭЗ и «Бизнес-навигатор по технопаркам России», в который вошли итоги Национального рейтинга технопарков страны.

Совместно с нашими партнёрами – Институтом экономики знаний при поддержке Минпромторга России и Минэкономразвития России – мы провели большое количество методических программ, практических вебинаров и стратегических сессий. В них приняло участие более 6 тыс. представителей бизнеса, органов власти, региональных министерств, муниципалитетов, корпораций развития, студентов из 40 субъектов РФ, в том числе и новых территорий.

Кроме того, на протяжении всего года мы представляли интересы участников нашей Ассоциации в федеральных органах исполнительной власти, Государственной Думе, Совете Федерации и Счётной палате, а также активно участвовали в комиссиях Госсовета при Президенте РФ по малому и среднему предпринимательству, по науке и промышленности.

– Как вы оцениваете темпы создания и заполнения ОЭЗ и технопарков в прошлом году, какова сумма инвестиций со стороны бизнеса?

– В 2023 году темпы создания ОЭЗ снизились, так как ни одной ОЭЗ создано не было. Однако объём инвестиций, наоборот, растёт, и на конец 2023 года накопленным итогом резидентами было инвестировано более 1,3 млрд рублей, а за 2023 год было проинвестировано более 400 млн рублей.

С технопарками ситуация обстоит намного лучше: прирост технопарков за 2023 год составил 10%, а рост инвестиций – более 8%.

– Какие регионы демонстрируют наибольшую активность по созданию и развитию ОЭЗ, где, наоборот, наблюдается нехватка таких площадок?

– Больше количество ОЭЗ создаётся и развивается в Центральном и Приволжском федеральных округах. На сегодня половина всех особых экономических зон приходится именно на эти территории. В ЦФО в процессе расширения уже три ОЭЗ, ещё одна новая создаётся. В ПФО также на стадии создания одна ОЭЗ.

В других округах пока что отмечается нехватка площадок, особенно в Северо-Западном и Уральском федеральных округах. Однако эту нехватку в большей степени нивелирует наличие ТОСЭР.

Среди регионов-лидеров по созданию промышленных кластеров можно отметить Республику Башкортостан, где создано девять промышленных кластеров, и Омскую область – восемь промышленных кластеров. Также сформирован первый в России межрегиональный промышленный кластер, в который вошли промышленные предприятия Кузбасса и Донецкой Народной Республики.

– Можно ли сегодня говорить, что у инвесторов есть выбор, а региональные ОЭЗ реально конкурируют между собой за потенциальных резидентов?

– Конечно, инвесторы могут выбирать среди 50 ОЭЗ, которые располагаются на территории всей России. Однако наибольшая конкуренция идёт среди ОЭЗ в ЦФО и ПФО. Многие ОЭЗ, созданные одними из первых, уже заполнены более чем на 80%. Но существует ещё большое количество молодых площадок, которые как раз конкурируют за привлечение новых инвесторов на их территорию. Считаю, что такая здоровая конкуренция положительно сказывается на развитии площадок.

– С 1 января 2024 года для резидентов особых экономических зон упрощён порядок входа в систему налогового мониторинга. Соответствующие из-



менения в Налоговом кодексе утвердил Президент РФ. Что это на практике означает для резидентов ОЭЗ, какие плюсы можете отметить?

– Да, действительно, налоговый мониторинг теперь работает и для резидентов ОЭЗ, как ранее и для участников промышленных кластеров. Эта процедура очень упрощает режим функционирования компании-резидента ОЭЗ. В частности, все проверки переходят в онлайн и проходят намного быстрее, а также есть возможность в два раза быстрее возмещать НДС.

– Какова роль малого и среднего бизнеса в развитии ОЭЗ и технопарков? Заинтересованы ли площадки в представителях МСП? Какие преимущества получают субъекты малого и среднего бизнеса, становясь резидентами?

– Малый и средний бизнес играет важную роль в развитии ОЭЗ и технопарков, так как они обычно представляют инновационные и перспективные проекты, способствующие развитию экономики и привлечению инвестиций. Площадки обычно заинтересованы в представителях МСП, так как их деятельность способствует созданию рабочих мест, а также росту других социально-экономических показателей.

В свою очередь, и субъектам малого и среднего бизнеса выгодно становиться резидентами ОЭЗ и технопарков. Они получают целый ряд преимуществ: налоговые льготы, доступ к современной инфраструктуре, льготные условия аренды помещений, поддержку в развитии и коммерциализации своих проектов. Кроме того, они имеют возможность взаимодействовать с другими компаниями на площадке, это способствует

развитию кооперации и уменьшению добавленной стоимости выпускаемой продукции.

– Расскажите о планах АКИТ РФ на ближайшую перспективу.

– Наши планы на ближайшее будущее изобилуют интересными и амбициозными инициативами. Мы стремимся к более активному участию в сфере международного сотрудничества. Это деятельность включает в себя создание международной Ассоциации стран БРИКС, укрепление взаимодействия с АСЕАН, ШОС и другими интеграционными объединениями, а также проведение бизнес-миссий в Беларусь, Иран и Узбекистан.

Мы также намерены укрепить инициативы по развитию кластерной политики и совершенствованию мер поддержки промышленных кластеров.

В области технопарков наша цель заключается в совершенствовании нормативно-правовой базы. Это позволит обеспечить эффективное функционирование технопарков, стимулировать инновации и увеличить их вклад в экономику.

В части ОЭЗ мы проведём второй Международный форум ОЭЗ в Дубне, что будет способствовать обмену опытом и расширению международного сотрудничества в этой области. Кроме того, мы ожидаем новую меру поддержки в виде льготного кредитования для управляющих компаний ОЭЗ, что позволит привлечь дополнительные инвестиции.

Эти направления отражают стремление АКИТ РФ к постоянному развитию и улучшению условий для инноваций и экономической деятельности в рамках российских промышленных кластеров, технопарков и ОЭЗ.

«ЗЕЛЁНЫЙ КОРИДОР»: инвесторы выбирают Ленинградскую область

Когда были объявлены санкции, Ленинградская область вошла в «красную» зону из-за близости к границе и традиционно активного вовлечения европейского бизнеса в экономику региона. Ожидалось сильное падение, однако оно не произошло. Наоборот, по итогам 2023 года в два раза увеличился спрос на сопровождение инвестиционных проектов «единым окном» региона по взаимодействию с инвесторами – Агентством экономического развития Ленинградской области. О том, как удаётся привлекать инвестиции в регион и обеспечивать комфортные условия, мы поговорили с директором агентства Анастасией Михальченко.



– Анастасия, как вы оцениваете инвестиционный потенциал Ленинградской области на сегодняшний день?

– Инвесторы выбирают Ленобласть за логистические преимущества, большой объём потребительского и трудового рынка. По итогам 2023 года в экономику Ленинградской области вложено порядка 685 млрд рублей – на 13,2% больше, чем в 2022 году.

По данным инвестиционно-аналитического агентства «ПКР» на март 2024 г., Ленинградская область занимает 6-е место по инвестиционной активности частного капитала в регионах РФ: это 716 проектов на общую сумму 2,64 трлн рублей. Конечно, Ленинградская область – это, прежде всего, портовый регион. У нас реализуются масштабные газохимические проекты в Усть-Луге, там активно развивается порт. Его грузооборот составляет 112,5 млн тонн, это первое место по грузообороту среди всех портов Балтийского бассейна. В Усть-Луге работает 12 терминалов, ещё шесть создаётся.

– К каким ещё отраслям экономики инвесторы проявляют наибольший интерес?

– За год структура портфеля инвестиционных проектов, которые находятся на сопровождении Агентства экономического развития Ленобласти, изменилась. В 2023 году в топ-3 по количеству проектов входили нефтегазохимия, логистика и пищевка. На сегодняшний день три первых места делают машиностроение, нефтегазохимические проекты и проекты в сфере туризма и коммерческой недвижимости.

Появление в тройке лидеров туристических проектов неудивительно. В стране бум внутреннего туризма. В Ленинградской области за пять лет туристический поток вырос вдвое – до 6,3 млн туристов в 2023 году. Нужно подтягивать инфраструктуру, чтобы путешественники оставались в регионе на длительный отдых. По нашим данным, в Ленобласти есть спрос на 2500 новых номеров. Поэтому мы активно привлекаем инвесторов в туристическую отрасль. Чтобы систематизировать и масштабировать эту работу, в регионе была разработана первая в России инвестиционная стратегия развития туристической инфраструктуры.

– С какими вопросами бизнес приходит в АЭРЛО?

– Запросы очень разные, однако можно выделить и основную группу. Это чаще всего подбор земельного участка; получение мер поддержки, налоговых льгот и льготного финансирования (РИП, СЗПК, СПИК); помощь во взаимодействии с ресурсоснабжающими организациями и подключениями к инженерной инфраструктуре, с органами исполнительной власти и органами местного самоуправления – например, в части изменения Правил землепользования и застройки.

Кстати, к нам часто приходят по рекомендации, услышав хорошие отзывы от коллег из бизнеса. Таких обращений по сарафанному радио в нашем портфеле было уже 59 за полтора года. В целом количество обращений многократно растёт. В 2022 году в регион пришло 63 проекта. В 2023 году Агентство экономического развития Ленинградской области приняло на сопровождение 121 проект с общей суммой инвестиций более 400 млрд рублей. Сегодня в нашем портфеле уже больше 300 проектов на общую сумму более 6,5 трлн рублей.

– Что это за проекты: новый бизнес или расширяются действующие предприятия?

– В регион как приходят новые проекты, так и успешно расширяются компании, которые давно работают в регионе и выходят на новый цикл инвестиций. На Петербургском международном экономическом форуме – 2024 Ленинградская область традиционно подпишет новые инвестиционные соглашения. Из них треть – это новые проекты, а остальные – это проекты расширения действующих предприятий. Это отличный показатель. Значит, бизнес комфортно работает в регионе, доверяет команде и хочет расти именно в Ленинградской области. Конечно, доверие бизнеса к региону складывалось годами. Сегодня эффективность, открытость и стабильность инвестиционной команды Ленобласти превратились в один из решающих факторов для принятия решения.

Какие примеры можно привести? Например, фармацевтическую компанию «Северная звезда», которая активно работает в регионе и сейчас реализует проект создания производственно-складского комплекса в Ломоносовском районе по выпуску лекарственных препаратов (30 млн упаковок в год). Компания «Петрополимер» развивает производство по выпуску востребованной сегодня полимерной упаковки в Сиверском поселении Гатчинского района. ООО «ОЗСК» производит в Ленобласти металлоконструкции для быстровозводимых зданий, которые используются даже в Арктике, компания сейчас расширяется.

– Какую поддержку получают инвесторы?



– Для эффективного сопровождения инвестиционных проектов в регионе полностью внедрён Региональный инвестиционный стандарт 2.0. Это разработанный Министерством экономического развития РФ базовый инструмент для устранения типовых административных барьеров, который состоит из пяти элементов. Чтобы эффективно их объединить и расширить функционал цифровыми сервисами, в регионе создали клиентоцентричную систему «Зелёный коридор для инвестора», которая включает в себя все элементы РИС 2.0 и имеет более расширенный функционал.

Как результат – механизм поддержки слаженно работает: в шесть раз – с 30 до 5 дней – сократились сроки ответа от всех ресурсоснабжающих организаций Ленобласти, органов местного самоуправления, органов исполнительной власти. Например, запрос инвестора о возможности подключения, об уве-

личении мощности в Ленобласти отрабатывают за 5-7 дней. Такое ускорение сокращает транзакционные издержки бизнеса.

К примеру, компания «Перинт», изготовитель пластиковой упаковки и медицинских расходных материалов, обратилась к нам, так как в течение нескольких лет не могла поменять категорию земель для своего проекта в Заневском городском поселении. В результате мы обеспечили рассмотрение вопроса на Совете по улучшению инвестиционного климата в Ленинградской области, сегодня генеральный план поселения разработан, процедура его согласования находится на завершающей стадии.

Ещё убедительный пример – это проект создания производства по изготовлению нестандартного химического оборудования из угле- и стеклопластика компании «Полимерстрой-АС». За 14 дней был подобран муниципальный земельный участок, в течение семи дней были получены предварительные технические условия на подключение, также был заключён договор аренды земельного участка без торгов под импортозамещающий проект за 14 дней с момента подачи заявления. Сейчас идёт строительство завода.

– За счёт чего удалось добиться таких результатов?

– На сегодняшний день сам процесс сопровождения мы оцифровали и разработали личный кабинет инвестора. Это, по сути, первая универсальная CRM-система, разработанная специально под бизнес-процессы агентств развития. Он имеет весь необходимый функционал для взаимодействия с инвестором. В том числе включает в себя механизм обратной связи, который будет внедряться в рамках РИС 3.0.

Проект Ленобласти «Зелёный коридор для инвестора», в рамках которого был разработан ЛКИ, ранее уже вошёл в число лучших региональных практик, отмеченных Минэкономразвития РФ и АСИ; она рекомендована для тиражирования в регионах.

Мы, кстати, активно делимся своими наработками со всеми регионами. Потому что, конечно, одним из основных выгодоприобретателей внедрения нашей системы является бизнес. Процесс сопровождения становится прозрачным, инвестор понимает последовательность шагов и имеет быструю обратную связь, сокращаются сроки. Мы в АЭРЛО также активно используем опыт коллег, отслеживаем лучшие решения, потому что важно не просто привлечь инвестора в регион, а обеспечить условия для его активного развития на территории.



ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

ЕГОР ДИАШОВ:
**«БИЗНЕСУ
ВАЖНО НЕ
УПУСТИТЬ
СПРОС НА
ИНВЕСТИЦИИ»**

Несколько последних лет существенно изменили картину финансового рынка в России. Всё больше становится людей, желающих попробовать себя в качестве инвесторов, всё больше бизнеса нуждается в инвестициях. Что затрудняет объединение этих двух участников рынка? Как можно выстроить их эффективное взаимодействие и почему полезно как можно больше и чаще говорить об успешных кейсах? Об этом и многом другом мы беседуем с Егором Диашовым, председателем правления Ассоциации участников рынка облигаций и финансирования МСП, генеральным директором инвестиционной компании «Диалот».

– Егор, начнём, пожалуй, с итогов 2023 года. Каким он стал для финансового рынка России, какие главные изменения можете отметить?

– Основное событие, без сомнения, это изменение ключевой ставки. Причём повышение было не разовым, а приобрело системный характер.

К концу года у всех участников рынка также сложилось понимание, что высокая ключевая ставка в стране – это надолго. Как следствие, бизнес начал осознать, что финансовый рынок меняется, и нужно к этим изменениям адаптироваться.

Потому что до этого сначала был период шока, потом – надежды на то, что нужно подождать месяц-два, и всё станет по-прежнему.

Но нет. В течение полугода ставка только росла, и в ближайшей перспективе если она и упадет, то незначительно. Денежная масса должна расти, для развития экономики денег в стране должно быть много. В текущем году заложен рекордный бюджет – его рост составляет более 20% по сравнению с 2023 годом. А раз государство будет много тратить, то, чтобы не допустить инфляции, ключевая ставка сильно снижаться не будет.

Сыграло роль в понимании ситуации и то, что по итогам года предприятия получили финансовые отчёты и увидели, что изменения сильно повлияли на итоги бизнеса: маржа снизилась, часть прибыли ушла на платежи по кредитам с повышенной ставкой. Кто-то вынужден был серьёзно сократить расходы, кто-то – повысить цены. Так или иначе, каждая компания, которая кредитуется – а таких у нас большинство – ощутила ключевую ставку на себе. Осознание этой новой реальности подводит предпринимательское сообщество к мысли о том, что старые инструменты для развития бизнеса работают не так эффективно, как раньше. И что пора менять стратегию: есть ведь и другие варианты финансирования, кроме кредитов, – это облигации и IPO.

– Да, действительно, Банк России в основных направлениях развития финансового рынка РФ на 2024 и 2025 годы отмечает, что структурная трансформация будет связана со значительно возросшими потребностями финансовой системы в инвестициях. Но насколько инвесторы готовы соответствовать ожиданиям госрегулятора?

– Инвесторы более чем готовы, но финансовая система и бизнес не успевают обеспечивать их возросший спрос. Сегодня физлица – основной держатель средств в России, в руках граждан их значительно больше, чем у бизнеса. Только за последний год физлица вложили в фондовый рынок 9 трлн рублей, но при этом ещё более 40 трлн рублей находится на депозитах и в виде наличных средств.

Эта динамика будет только расти: за последние три года объём средств вырос на бирже в девять раз и продолжает увеличиваться – каждый месяц регистрируется

полмиллиона новых инвесторов. Сегодня в России 31 миллион человек, открывших брокерские счета: фактически каждый третий трудоспособный гражданин страны.

Поэтому спрос есть и средства есть, но куда их вкладывать? Раньше инвесторы могли вложиться в иностранные ценные бумаги и фонды, сейчас такой возможности нет, а на внутреннем рынке очень мало эмитентов. Сегодня капитализация российского фондового рынка очень низкая и сопоставима всего лишь с одной американской «Теслой». Вопрос, конечно, и в методике оценки, потому что многие отечественные

ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «ДИАЛОТ»

(БИЗНЕС. ИНВЕСТИТОР. ДИАЛОГ):

- ЛИДЕР ПО ВЫВОДУ НОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ – ДЕБЮТОВ НА МОСКОВСКУЮ БИРЖУ
- КОМПАНИЯ ГОДА – ОРГАНИЗАТОР РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ ДЛЯ МСП





компании явно недооценены, но тем не менее факт остаётся фактом.

Но в любом случае на российском фондовом рынке может быть и в 10, и в 100 раз больше эмитентов. Но пока что они там не находятся.

– Но почему?

– Потому что бизнес не смотрел в эту сторону, потому что всё шло нормально, как говорится, из зоны комфорта никто не выходил, не было повода об этом думать. Банки дают кредиты, проценты небольшие вовремя платятся; плюс активная господдержка по многим кредитам.

Сейчас ситуация поменялась, бизнес вынужден искать источники финансирования, потому что это вопрос устойчивости и развития.

И если бизнес сегодня возьмётся за подготовку к выходу на фондовый рынок, инвестор готов к этому. Предприниматели нуждаются в средствах, инвестор – в том, чтобы вложить деньги. Перефразируя известное выражение: и верхи могут, и низы хотят. Поэтому мы стоим на пороге инвестиционного бума.

– Какие отрасли наиболее привлекательны для инвесторов?

– Инвесторы любят реальный сектор экономики: производство, сельское хозяйство, то, что можно потрогать руками, то, что кажется им надёжным и приносит пользу.

На самом деле инвестор ведь человек, у него, помимо экономической целесообразности и потребности в доходах, есть душа. Поэтому при выборе компании он во многом руководствуется эмоциями.

Недавно, например, мы выводили на фондовый рынок компанию, которая занимается производством протезов для людей, которые нуждаются в искусственных конечностях. И спрос на размещение был очень большой, несмотря на то, что доходность по

облигациям предлагалась по гораздо более низкой ставке, чем у ряда других компаний с аналогичным рейтингом. То есть смотрите: все экономические показатели такие же, а вот смысл бизнеса, его социальная ориентация имеют очень большое значение.

Ещё один важный фактор для выбора инвестора – территориальный признак. Люди гораздо охотнее вкладывают в компанию, которая расположена в соседнем дворе или туда, где работают их родственники. Или если предприниматель занимается каким-то близким для инвестора бизнесом. Эти эмоциональные факторы представители бизнеса должны научиться учитывать.

Более того, пришла пора, когда надо начинать осваивать компетенции публичности и открытости, потому что это напрямую связано с возможностью привлечения финансирования для реализации своих проектов и дальнейшего развития.

Парадигма «сиди тихо, не отвечивай и будет тебе хорошо и безопасно» уходит в прошлое. Становится важным именно рассказывать о себе, быть прозрачным и открытым. Именно тогда тебе начнут доверять свои деньги, и это непереносимое условие развития. А где развитие, там и устойчивость, иначе бизнес будет просто катиться под горку.

– Но как донести до бизнеса пользу и необходимость такого подхода?

– Вот как раз этим и занимается Ассоциация участников рынка облигаций и финансирования МСП, в которой наша команда много делает для этого.

Основная её цель – популяризация финансовых инструментов, которые предоставляет фондовый рынок как для бизнеса, так и для инвесторов.

Это не какая-то сверхсложная деятельность, просто этим надо заниматься систематически, а не от случая к случаю, рассказывать, показывать, демонстрировать реальные примеры.

Бизнесу сегодня тяжело решиться стать эмитентом: в первую очередь потому, что он не имеет соответствующих компетенций, а во-вторых – не обладает нужной и реальной информацией. Естественно, это выглядит опасным, так как незнание всегда пугает.

Поэтому так важно предоставлять информацию от компетентных участников рынка, от тех компаний, которые уже прошли этот путь, преодолели страхи и получили позитивные результаты. Тогда возникает понимание и доверие между всеми заинтересованными сторонами.

Сегодня в состав Ассоциации входят и могут войти в любое время организаторы выпусков ценных бумаг, эмитенты, представители владельцев облигаций, рейтинговые агентства, общественные деятели и организации и многие другие участники рынка.

И большинство эмитентов готовы рассказывать своим коллегам и партнерам о своем пути, так как они уже прокачали свой навык публичности и открытости, не испытывают смущения и страхов.

Чтобы расширять эту деятельность, мы постоянно проводим самые различные мероприятия. Например, в апреле во Владивостоке с успехом прошел 1-й Дальневосточный форум финансовых рынков при поддержке ЦБ РФ и правительства Приморского края.

Его цель – продемонстрировать бизнес-сообществу Дальневосточного федерального округа возможности развития бизнеса и привлечения финансирования при помощи рынка ценных бумаг. И обязательно с примерами успешных практик, в том числе и предприятий Дальнего Востока, дебютировавших на рынке в 2023 году. Спикерами форума стали эксперты ЦБ РФ, «ОПОРА России», ПАО «Московская биржа», представители рейтинговых агентств, аудиторских компаний, профессиональных участников рынка ценных бумаг и первые лица эмитентов: ГК «Агротек» (Камчатский край) и ГК AP Trade (Хабаровск).

– А как отреагировали представители краевой власти?

– Они также принимали участие и в организации форума, и в его деловой программе. В своих выступлениях первый вице-губернатор, председатель правительства Приморского края Вера Георгиевна Щербина подчеркнула важность развития альтернативных источников финансирования, и у региональных компаний имеется в этом большой потенциал.

Министр экономического развития Приморского края Андрей Игоревич Блохин также отметил новую возможность привлекать средства для развития проектов региона со всей страны.

На самом деле развитие фондового рынка очень выгодно не только предпринимателям, но и власти. Если вы поговорите

с любым чиновником экономического блока – федерального ли, регионального, вы услышите, что самое главное – это привлечение инвестиций для развития региона.

Но у большинства бытует такое несколько утрированное представление о том, что инвестор – это солидный важный человек с большим бизнесом и неограниченными средствами, который пришел вложиться в крупный проект «под ключ». Конечно, и такие инвесторы бывают, но есть также и много обычных людей, которые ходят по улицам этого региона, смотрят в телефон, нажимают на кнопку «купить акцию» и влияют на инвестиционный климат не меньше солидных бизнесменов. Но таких «виртуальных» инвесторов вы никогда не увидите на приёме во властных кабинетах. А ведь масштабы такого инвестирования очень велики и, как я уже говорил, кардинально растут.

На сегодняшний день на Дальнем Востоке у физлиц размещено 209 млрд рублей на бирже, а год назад было менее 144 млрд рублей: в год рост составил практически 60%.

То есть, как я уже отмечал, спрос есть. А вот предложение явно ему не соответствует. Эмитентов в регионе почти нет, и люди, которые живут на Дальнем Востоке, вынуждены инвестировать в проекты и предприятия других регионов России. Получается, средства, которые могли бы дать рост экономике региона, уходят в другие области. Обидно? Несомненно. Но люди и рады бы инвестировать в проекты «под боком», но такой возможности у них нет.

Притом что регион активно развивается, но всё, что делается – в основном это проекты с государственным участием; либо



АССОЦИАЦИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ И ФИНАНСИРОВАНИЯ МСП (АУРОФ) ОБЪЕДИНЯЕТ ЛЮДЕЙ ИЗ РАЗНЫХ СФЕР И ОТРАСЛЕЙ – УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА, БИЗНЕСА И ГОСОРГАНОВ.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ АССОЦИАЦИИ:

- УЛУЧШЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА;
- СОЗДАНИЕ ПРИНЦИПОВ РАБОТЫ НА РЫНКЕ ОБЛИГАЦИЙ, ИСПРАВЛЕНИЕ ЕГО СЛАБЫХ СТОРОН;
- ПОВЫШЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ОБЛИГАЦИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА;
- РАСШИРЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РЫНКА;
- УКРЕПЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЙ С ГОСОРГАНАМИ;
- ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ СРЕДИ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И УЧАСТНИКОВ РЫНКА.



это делает бизнес за свои деньги, с привлечением банковских кредитов.

А дополнительный рычаг, который составляет 20% всей финансовой системы, просто не задействован, потому что бизнес не слышал о возможностях фондового рынка, не разбирается и не хочет думать в эту сторону.

Вот такие мероприятия, как форум, и позволяют популяризировать эту тему, дают возможность бизнесу вникнуть во все этапы процесса, задать любые вопросы представителям биржи, аудиторских компаний и рейтинговых агентств, а самое главное – самим эмитентам.

– Вы говорили о компании по производству протезов. Можете привести еще примеры аналогичных кейсов по выпуску облигаций?

– Да, конечно, у нас тысячи таких предприятий. Из некрупных, пожалуй, самый яркий пример – это Истринская сыроварня Олега Сироты. Компания, кстати, использует разные финансовые инструменты, в том числе активно кредитуется. Но тем не менее есть цели, которые можно решить только за счёт облигационного займа. Так, в прошлом году средства от выпуска облигаций на 100 млн рублей были направлены на развитие розничной сети: было открыто 30 новых магазинов, а выручка компании благодаря этому выросла на 30%. И напо-

мню: весь объём – 100 тыс. облигаций на сумму в 100 млн руб. – был выкуплен за первые полторы минуты размещения!

Другой пример, это крупная компания – Сергиево-Посадский мясокомбинат; в 2022 году было осуществлено два выпуска облигаций общим объёмом 500 млн руб. На эти средства предприятие построило новый цех и приобрело за рубежом оборудование – причем по курсу 55 руб. за евро. Поскольку ввоз осуществлялся через третьи страны, через банк такую сделку просто не было бы возможности профинансировать. К слову, у каждого бизнеса есть потребности, которые выходят за пределы банковских стандартов, и для их удовлетворения удобнее и выгоднее использовать средства, полученные из альтернативных источников финансирования.

В результате, получив целевые средства и распорядившись ими по своему усмотрению, завод удвоил свои мощности. Для понимания: до выпуска облигаций выручка предприятия составляла порядка 3 млрд в год. И это не только ведь про прибыль компании, добавим сюда ещё и увеличение рабочих мест, и рост объёмов продукции – из таких историй складывается развитие страны и её экономики.

Поэтому выход компаний на фондовый рынок не только может удвоить или утроить её прибыль, но и способствует росту ВВП и экономики и в конечном счёте росту нашего с вами благосостояния.

– Здесь ведь есть и еще один важный момент: формируется некая общность людей – грамотных, ответственных.

– Да, совершенно верно. Это абсолютно иной, гораздо более высокий уровень взаимоотношений между бизнесом, властью и обществом. Сейчас все участники разделены, нет почти ничего общего: бизнес – отдельно, общество – отдельно, власть с бизнесом как-то взаимодействует, но этого явно недостаточно. А если у людей появляются общие финансовые интересы, это волей-неволей объединяет, приучает к корректному общению, ответственности.

И да, это существенным образом повышает финансовую грамотность инвесторов. Это очень важно не только из-за роста благосостояния, но и позитивно сказывается на инфляции. Потому что её уровень в значительной степени зависит от эмоций людей, от так называемых инфляционных ожиданий.

Если человек убеждён, что завтра всё будет в два раза дороже, он будет тратить сбережения, это ведёт к панике, новому росту цен и так далее. Когда вся твоя инвестиция – это продукты в магазине, будет совершенно другой подход к деньгам, необдуманные траты, а все это разгоняет инфляцию.

Более корректны инфляционные ожидания у тех, кто работает на финансовом рынке, они видят и понимают реальную ситуацию на предприятиях, более взвешенно и спокойно принимают решения. Так что финансовая стабильность напрямую зависит от финансовой грамотности.

– Есть ли возможность сегодня стать инвестором человеку без больших накоплений? Некоторые ведь, может быть, и хотят, но их смущает сумма на счете. Мол, куда я пойду с тремя копейками.

– Если брать средний чек на фондовом рынке, исходя из количества участников и общей суммы, то он составляет примерно 300 с небольшим тысяч рублей на одного человека.

Но сегодня есть все возможности, чтобы начать инвестировать с суммой от одной тысячи рублей – таков номинал одной облигации. И я даже рекомендовал бы начинать с маленькой суммы – чтобы понять процесс, выработать свою стратегию, потому что все люди разные, у каждого своё отношение к риску, свои критерии, и поэтому каждый инвестирует по-разному.

Если нет желания заниматься самому, можно обратиться в инвестиционные фонды: они вкладывают паи сразу в десятки или сотни разных инструментов, что снижает риски.

– Какова, по вашему мнению, роль государства в защите интересов инвесторов?

– Я считаю, что у нас в стране очень систематизированный фондовый рынок,

очень контролируемый и продуманный. В России существует достаточно жёсткий контроль эмитентов, выходящих на рынок, и это, пожалуй, основная гарантия для инвестора.

Все компании, которые сегодня планируют эмиссию, в обязательном порядке должны пройти через определённые процедуры – получить рейтинг в рейтинговом агентстве, проверку на бирже. Плюс к этому организации, которые занимаются процедурой вывода компании на рынок, должны иметь лицензию Центробанка. Всё вместе это создаёт прочную систему, которая не допустит выхода сомнительных компаний. Это совершенно нецелесообразно, и последствия от таких действий будут негативными для всех участников процесса, гораздо более серьезными, чем возможная выгода от такой авантюрной сделки.

Поэтому роль государства я вижу в поддержке этой системы. Иными словами, государство отвечает за то, чтобы у инвестора была возможность принять решение на основе объективной и прозрачной информации, чтобы оценить все возможные риски. А уже само решение зависит, конечно, от человека.

– Какую роль в развитии фондового рынка играют процессы цифровизации?

– Ключевую, без преувеличения. Для миллионов людей, которые сегодня стали участниками фондового рынка, это стало возможным и привлекательным благодаря удобному, простому и качественному приложению, которое в своё время сделал «Тинькофф Банк». Это было переломным моментом, «спусковым крючком», если хотите. После выхода приложения процесс инвестирования физлицами приобрёл народный масштаб. Потому что раньше это была «бутиковая» история – инвести-

ровали единицы, разбирались в процессе ещё меньше. Поэтому когда на фондовый рынок пришли миллионы, наступила новая реальность.

Ну а после этого уже все остальные финансовые учреждения стали подгонять свои системы под это, создавать собственные ресурсы. Так что теперь покупка/продажа акций доступна всем желающим.

– Финансовые аналитики сегодня часто говорят об иранском феномене в части роста фондового рынка. Насколько этот опыт применим к России?

– Действительно, ситуация имеет много схожих факторов. Во-первых, Иран много лет под санкциями. Экономика наших стран также в чём-то похожи: обе страны обладают значительными нефтегазовыми запасами и сопоставимым населением – 146 млн и 86 млн человек. Кроме того, в последние годы Иран был фактически отключён от системы SWIFT, а западные страны ввели эмбарго на покупку иранской нефти и существенно ограничили доступ к технологиям.

В условиях этих жёстких ограничений начал развиваться внутренний фондовый рынок. Для людей это был единственный вариант сохранения средств, потому что инфляция внутри закрытого рынка, как правило, высокая. А бизнес нуждался в притоке относительно дешёвых инвестиций. Поэтому эти взаимные интересы бизнеса и людей встретились на фондовом рынке, и это дало толчок к его колоссальному развитию – в десятки раз. И оказалось, что деньги людей – очень хороший инструмент для развития страны.

На сегодняшний день капитализация иранского рынка больше российского, притом что население всё же практически в два раза меньше. Это означает, что в Иране больше проектов, возможностей

вкладывать средства, бизнес активнее, люди больше вовлечены в экономику. Правда, стоит отметить, что у нас отличается структура населения: в Исламской Республике больше молодёжи, а развитие фондового рынка больше идёт за счёт молодых людей. Ну, собственно, и у нас в основном участники фондового рынка – молодое поколение.

Поэтому можно говорить о том, что иранский сценарий демонстрирует позитивную динамику развития страны, и в условиях закрытой экономики этот путь очень перспективен. Но для этого, повторюсь, российский бизнес должен занять более активную позицию и дать инвесторам возможность выбирать, куда вкладывать средства.

– Подводя итог: на сегодняшний день какие инструменты наиболее эффективны для развития фондового рынка? Что вы можете посоветовать его участникам?

– Для бизнеса, это однозначно выпуск облигаций с господдержкой – сегодня у представителей МСП есть возможность получать компенсацию 70% ключевой ставки. Даже при размещении по рыночной ставке благодаря участию государства эффективная ставка составит примерно 10%.

А для инвесторов самая топовая тема – это будущее IPO – присмотреться к ним заранее, определиться, но надо понимать, что их на всех желающих не хватит, поэтому решения нужно принимать быстро и действовать на опережение.

В итоге сегодня многое зависит от бизнеса: и собственная эффективность, и благосостояние людей, и развитие страны в целом. И если предприниматели это осознают, мы можем увидеть прекрасные результаты уже в ближайшем будущем.





WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



НТЦ «РЕДУКТОР» – ЛИДЕР РОССИЙСКОГО РЕДУКТОРОСТРОЕНИЯ!

Редукторная отрасль при кажущейся простоте сложна «зубчатыми» технологиями, необходимостью получения высоких передаваемых нагрузок, высокого КПД, низкого уровня шума, длительной безотказной работы. В этой способности решать сложнейшие редукторные задачи — сила НТЦ «РЕДУКТОР».

НТЦ «РЕДУКТОР» обладает научно-технологическими возможностями проектирования, освоения, производства современных редукторов, мотор-редукторов, мультипликаторов с повышенным ресурсом эксплуатации, с пониженным шумом, повышенным КПД. Плюс – весь комплекс сервисного обслуживания: ремонт, модернизация всех видов редукторов, изготовление запасных частей и др.



- **Подбор редукторов в рамках импортозамещения под технические запросы заказчиков**



- **Ремонт и модернизация редукторов различных производителей**



- **Серийные и единичные поставки запасных частей для редукторов**



ПРИГЛАШАЕМ СПЕЦИАЛИСТОВ ПОСЕТИТЬ НАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ!

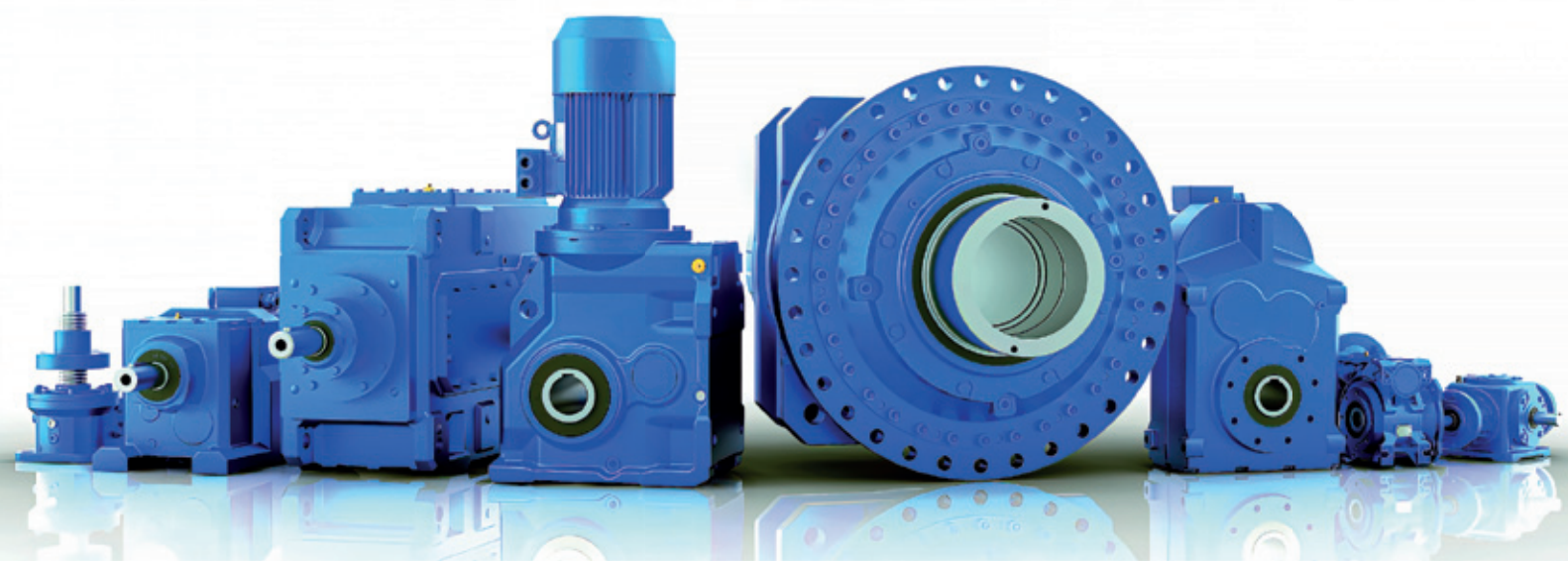


РЕДУКТОР

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

РЕВЕРС-ИНЖИНИРИНГ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ РЕДУКТОРОВ, МОТОР-РЕДУКТОРОВ И МУЛЬТИПЛИКАТОРОВ

РЕДУКТОРЫ СЕРИИ 6-ES – ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



НТЦ «РЕДУКТОР» ПРЕДЛАГАЕТ

- **Реинжиниринг** — выезд специалистов на заводы для реверсинжиниринга. Проектирование и изготовление редукторов по зарубежным образцам
- **Импортозамещение** — подбор и изготовление аналогов зарубежных редукторов
- **Редукторные инновации** — создание и изготовление новых редукторов, превосходящих зарубежные по эксплуатационным свойствам
- **Модернизация** зарубежных и российских редукторов с повышением их эксплуатационных свойств
- **Ремонт** зарубежных и российских редукторов всех типоразмеров
- **Изготовление** запасных частей редукторов

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ:



+7 (812) 777-89-00

+7 (812) 327-00-32



info@6-es.ru

ntcreduktor@gmail.com



- **Сервисное обслуживание** редукторного парка заказчика — создание и поддержание обменного фонда редукторов и запчастей к ним для быстрой замены и ремонта вышедших из строя редукторов
- **Изготовление** редукторов и других изделий по чертежам и образцам заказчика



РЕДУКТОР

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР



Валерий Парубец, НТЦ «РЕДУКТОР»:

«Реинжиниринг зубчатых и редукторных технологий повысит технологический и промышленный суверенитет всех отраслей российской промышленности»

В предыдущие годы многие предприятия российской промышленности, в том числе и стратегические – нефтегазовые, металлургические и другие, – использовали импортное оборудование. Это казалось целесообразным и удобным до той поры, пока в отношении России не были введены жёсткие санкции, а большинство западных компаний не ушли с отечественного рынка.

То, какой выход есть из этой непростой ситуации и как на положение дел российской промышленности может повлиять реализация новой Стратегии научно-технологического развития России, сформулированной Президентом РФ В.В. Путиным, рассмотрим на примере металлургической отрасли и влияния на неё сферы производства российских редукторов.

Мы беседуем с Валерием Ивановичем Парубцем – к. т. н., признанным в России экспертом редукторной техники, генеральным директором ООО «НТЦ «РЕДУКТОР», г. Санкт-Петербург.

– Валерий Иванович, вы последовательно в течение многих лет говорите о необходимости повышения конкурентоспособности российской редукторной отрасли. Меняется ли ситуация в последнее время?

– Да, очень отраднo, что в феврале 2024 г. – в День российской науки – Президент РФ В. В. Путин провёл заседание Совета по науке и образованию, где обсуждались вопросы обновления Стратегии научно-технологического развития страны. По словам главы государства, решение о корректировке стратегии было принято с учётом тех глубоких политических, технологических и оборонных трансформаций, которые происходят в

**РОССИЯ
СЛЕЗАЕТ С
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ
ИГЛЫ ЗАПАДА.**

Президент РФ В. В. Путин.

ПРИОРИТЕТЫ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ:

ДОЛЖНЫ БЫТЬ НАПРАВЛЕННЫ НА ДОСТИЖЕНИЕ НАШЕГО СУВЕРЕНИТЕТА В САМОМ ШИРОКОМ СМЫСЛЕ СЛОВА: ГОСУДАРСТВЕННОГО, ЦЕННОСТНОГО, ИНДУСТРИАЛЬНОГО И, БЕЗУСЛОВНО, ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО. НАМ НЕОБХОДИМО ОБЕСПЕЧИТЬ СЕБЯ СОБСТВЕННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ, КЛЮЧЕВЫМИ КОМПОНЕНТАМИ, МАТЕРИАЛАМИ И СРЕДСТВАМИ ПРОИЗВОДСТВА, НАЛАДИТЬ ВЫПУСК ВСЕЙ ЛИНЕЙКИ НЕОБХОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ, А ТАМ, ГДЕ У НАС ЕСТЬ ИЛИ МОГУТ ПОЯВИТЬСЯ УНИКАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ, НУЖНО СТАВИТЬ ЗАДАЧУ – ЗАНЯТЬ ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ ПОЗИЦИИ НА ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКАХ.

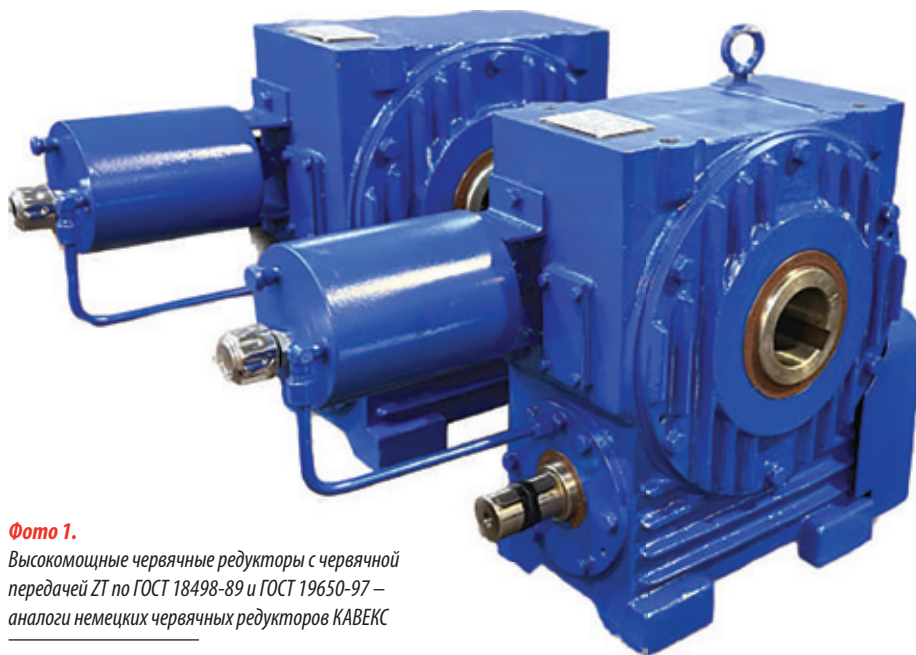
Президент РФ В. В. Путин.

мире. В том числе – беспрецедентного санкционного давления на нашу страну.

И, как вы понимаете, добавить к этой формулировке мне нечего. Теперь важно, чтобы новая Стратегия В. В. Путина была действительно реализована в полном объёме во всех отраслях российской промышленности в том числе и в редукторной.

– Каково сегодня положение редукторной отрасли на предприятиях металлургической промышленности?

– Надеюсь, что редукторное научно-технологическое развитие и преобразование в металлургической отрасли российской промышленности будут активно нарастать.

**Фото 1.**

Высокомощные червячные редукторы с червячной передачей ZT по ГОСТ 18498-89 и ГОСТ 19650-97 – аналоги немецких червячных редукторов КАВЕКС

Вследствие жёстких санкций сегодня произошли существенные изменения на российском редукторном рынке. Siemens, Flender и другие зарубежные фирмы прекратили поставки, и, соответственно, российские потребители редукторов, в том числе металлургические предприятия, испытывают значительную потребность в такой технике, что отражается на росте наших заказов.

На сегодняшний день НТЦ «РЕДУКТОР» изготовил для российских металлургических предприятий более 500 аналогов импортных редукторов. Мы быстро освоили как ремонт, так и производство наукоёмкой зарубежной редукторной техники.

– Скажите, а есть ли особая специфика в проектировании, изготовлении и эксплуатации редукторов и зубчатых передач в металлургической промышленности?

– Да, без сомнения, такая специфика была, есть и будет. Не случайно ведь в России существовали и существуют ВНИИМетмаш и другие специализированные научные металлургические институты. А в их структурах есть подразделения по специальным редукторам и зубчатым передачам для металлургических предприятий, которые сегодня, к сожалению, неконкурентоспособны и поэтому не оказывают должного влияния на применение редукторной техники.

– В чём же загвоздка, может быть, этих учреждений недостаточно?

– Отнюдь. В России сохранились и функционируют десятки разнообразных академических, образовательных и отраслевых научно-исследовательских институтов, цель деятельности которых – решение множества стратегических и

практических задач для развития металлургической отрасли России.

В составе этих разнообразных учреждений сосредоточены тысячи маститых учёных, инженеров, квалифицированных рабочих, технологов, аспирантов, преподавателей. И всё это базируется на большом количестве научных отделов, лабораторий, цехов. То есть огромный человеческий, интеллектуальный и материальный потенциал, призванный решать злободневные задачи научно-технологического развития металлургической отрасли российской промышленности.

Однако сегодня, в условиях санкций, интернет почему-то по-прежнему пестрит наименованием десятков зарубежных редукторных фирм, которые через параллельный импорт, через третьи страны поставляют на металлургические промышленные предприятия России свою продукцию.

А вот почему молчат и бездействуют упомянутые мной многочисленные российские научные и инженерные организации – мне неизвестно.

Но я искренне надеюсь, что в реализации новой Стратегии научно-технологического развития страны, о которой я говорил выше, эти важные для научно-технологического развития российской металлургической промышленности институты займут достойное место – хотя бы в качестве предприятий, контролирующих и согласующих применение редукторной и иной техники и технологий в металлургии.

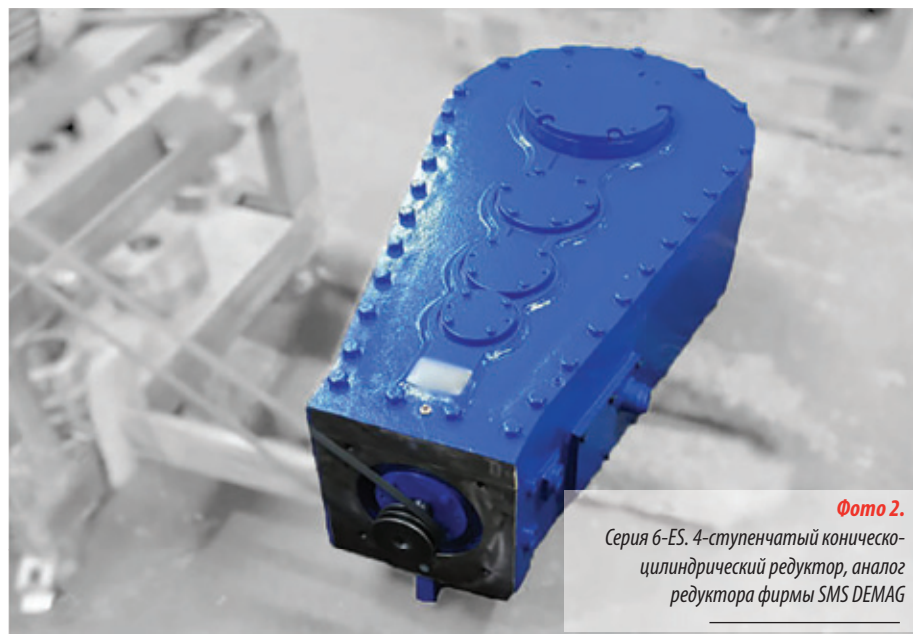
– Что вы можете рекомендовать для дальнейшего научно-технологического развития металлургической отрасли России и достижения конкурентоспособных преимуществ?

– Мои рекомендации остаются такими же, как и для предприятий других отраслей.

На первом этапе это полное импортозамещение зарубежной редукторной техники, реализуемое через реверс-инжиниринг. То есть обратное проектирование и расшифровка всех зарубежных конструкторских и технологических решений, ремонт и модернизация имеющегося в эксплуатации зарубежного редукторного оборудования.

Далее – это создание современных редукторных производств, способных изготавливать весь массив аналогов зарубежных редукторов, мотор-редукторов, мультипликаторов и зубчатых передач.

Затем необходимо формирование инженерных редукторных центров, которые будут конструктивно и технологически сопровождать созданные редукторные производства.

**Фото 2.**

Серия 6-ES. 4-ступенчатый коническо-цилиндрический редуктор, аналог редуктора фирмы SMS DEMAG

На втором этапе критически важно создать программу системных и постоянно финансируемых научно-технологических исследований по разработке и внедрению новых научных решений, превосходящих зарубежные, с применением новых конструкций, технологий, материалов, смазок, геометрических форм зубьев и т. д.

Только в этом случае мы можем быть уверенными, что тактический процесс импортозамещения перерастёт в стратегическую импортозамещаемость России.

– Валерий Иванович, благодаря каким техническим достижениям НТЦ «РЕДУКТОР» может по праву выполнять роль научно-редукторного центра?

– НТЦ «РЕДУКТОР», как показывает практика, является лидером мирового уровня в червячных передачах и червячных редукторах. Наши цилиндрично-червячные редукторы с внутренним зацеплением цилиндрической ступени и планетарно-червячные редукторы более совершенны, поэтому более надёжны и более долговечны в эксплуатации по сравнению с ведущими зарубежными редукторными фирмами. Наше новое технологическое оборудование позволяет нам изготавливать высокоточные зубчатые колёса по 5-6 степеням точности диаметром до 1820 мм.

При ремонтах редукторов мы модернизируем зацепление зубчатых передач, повышая ресурс их повторной эксплуатации.

При необходимости мы изготавливаем и ремонтируем червячные редукторы с зацеплением КАВЕКС (фото 1) и с беззазорным зацеплением ДУПЛЕКС.

Мы изготавливаем точные зубчатые муфты и шлицевые валы.

По чертежам или по исходным данным заказчиков мы производим специальные редукторы весом от 0,2 кг до 10-15 тонн.

Также нами освоены технологии изготовления и ремонта высокоскоростных редукторов и мультипликаторов больших мощностей.

Так что, как видите, НТЦ «РЕДУКТОР» – достойный конкурент зарубежных производителей редукторной техники. И это мы последовательно доказываем уже более 20 лет, выполнив сотни проектов импортозамещения зарубежных редукторов.

– Какие проекты НТЦ «РЕДУКТОР» выполняет для металлургических предприятий?

– Их много. Мы выполняем проекты по реверс-инжинирингу, импортозамещению на базе редукторов серии 6-ES. Например, НТЦ «РЕДУКТОР» изготовил аналог редуктора SMS DEMAG (фото 2) с сохранением всех габаритно-присоединительных размеров и технических



Фото 3.

Серия 6-ES. 3-ступенчатый планетарный мотор-редуктор, аналог зарубежного N1 = 5 кВт при 960 об/мин, $i = 300$

УТОЧНЁННАЯ И ДОПОЛНЕННАЯ СТРАТЕГИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ – ЭТО КЛЮЧЕВОЙ ДОКУМЕНТ, КОТОРЫЙ ПО СВОЕЙ ЗНАЧИМОСТИ ПРИРАВНЕН К СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.

Президент РФ В. В. Путин.

характеристик – это коническо-цилиндрический четырёхступенчатый редуктор в двойном сварном корпусе из стали. Двойной корпус предназначен для заливки воды, охлаждающей масло в редукторе. Данный редуктор установлен на тянущеправильных клетях, предназначен для передачи вращающего момента на тянущий прижимной ролик в процессе разливки стали на одном из металлургических предприятий страны. Редуктор с мощностью на входе 7,5 кВт и передаточным отношением $i = 700,875$ применяется в следующих условиях: постоянная нагрузка, длительная работа до 24 часов в сутки, вращение валов в любую сторону.

Также мы произвели планетарный мотор-редуктор (фото 3) привода кантователя, который установлен на металлургическом предприятии для выполнения функции поворота шлаковых чаш, предназначенных для выпечной грануляции

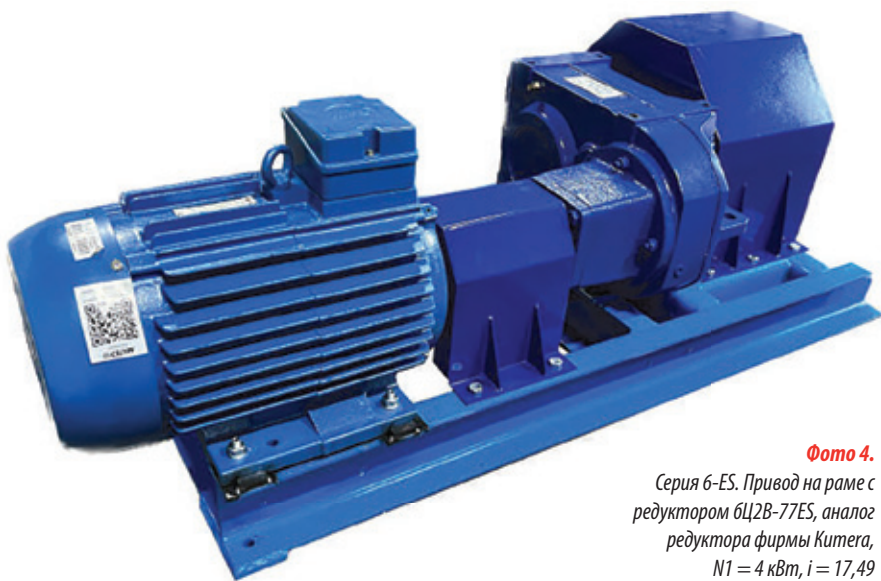
доменных шлаков. Мотор и тормоз DEX-06 изготовленного редуктора предназначены для работы в парах сероводорода и имеют кислотостойкое покрытие в соответствии с техническим заданием заказчика.

В рамках программы импортозамещения и модернизации приводов рольганга прокатного стана на металлургическом заводе были разработаны и изготовлены приводы на раме.

Редукторы 6Ц2В-77ES (цилиндрические, вертикальные редукторы серии 6-ES) были применены в качестве замены редукторов фирмы Kumera (фото 4). В проекте использованы рольганговые электродвигатели RA132МА6У3.

– В каких ещё отраслях промышленности используются изготовленные вашим предприятием редукторы?

– НТЦ «РЕДУКТОР» проектирует и производит зубчатые передачи, редук-

**Фото 4.**

Серия 6-ES. Привод на раме с редуктором 6Ц2В-77ES, аналог редуктора фирмы Китегга, N1 = 4 кВт, i = 17,49

торы и мотор-редукторы, которые ни в чём не уступают зарубежным аналогам. Многочисленные конструкции этого оборудования размещены в наших каталогах с одним обобщённым названием: редукторы серии 6-ES.

В настоящее время они востребованы и широко применяются во многих областях российской промышленности, поскольку полностью соответствуют высочайшим требованиям по удельной мощности, нагрузкам и долговечности. Все планетарные редукторы и мотор-редукторы серии 6-ES оптимально подходят для применения на предприятиях металлургической, горнодобывающей и многих других отраслей: портовые, гусеничные, судовые, палубные и строительные краны, конвейеры, элеваторы, контейнерные склады и многое другое.

Кроме того, редукторы серии 6-ES хорошо зарекомендовали себя в экстремальных условиях эксплуатации. Вы спросите – за счёт чего. Во-первых, все зубчатые передачи в редукторах серии 6-ES выполнены модифицированными, с применением зубошлифовки, по шестому классу точности с твёрдостью 58-62HRCэ, что позволяет снизить износ зубьев, повысить долговечность, увеличить нагрузочную способность зубчатого зацепления и получить низкий уровень шума.

Во-вторых, высокий уровень надёжности и долговечности редукторов серии 6-ES достигается благодаря разработкам принципиально новых, перспективных, высокоэффективных конструктивных и технологических решений: цементации, закалки, зубошлифовки, модификации зубьев, смазки. Плавающие водила быстроходной и промежуточных ступеней обеспечивают равномерную нагрузку на сателлиты и повышают нагрузочную способность. Специальные износостойкие конструкции манжетных узлов исключают вытекание смазки. Блочно-модульный принцип построе-

ния планетарных редукторов серии 6-ES позволяет создавать оптимальные схемы приводов.

Кроме того, применяются подшипники повышенных силовых характеристик ведущих мировых производителей. Корпус редукторов изготавливается из качественного высокопрочного чугуна (по специальному заказу допускается изготовление в стальных корпусах).

– Валерий Иванович, какие принципы положены в основу реинжиниринга зарубежной редукторной техники?

– Спасибо за вопрос, он действительно важный. Во-первых, это не банальное «клонирование», а дополнительная модернизация. И это наша принципиальная позиция. Везде, где можем, мы предлагаем нашим заказчикам воссоздать зарубежные конструкции и технологии с их одновременной модернизацией. Потому что это является вторым этапом реализации обновлённой Стратегии опережающего научно-технологического развития всех отраслей российской промышленности.

В частности, специалистами НТЦ «РЕДУКТОР» был изготовлен узел ролика с редуктором для станков полосовой прокатки. В процессе изготовления были освоены новые технологии термообработки, усовершенствована конструкция изделия и модернизирована редукторная часть механизма. Произведённые улучшения конструкции привели к увеличению ресурса изделия и бесшумной работе зубчатого зацепления.

Второй важный момент – мы всегда руководствуемся принципом непрерывности технологических усовершенствований нашей технологической базы.

– Для реализации этих задач необходим мощный научный и технический потенциал?

– Да, безусловно. И мы шли к этому поэтапно. Прежде, не имея необходимых финансовых возможностей, мы работали по принципу, изложенному в известной поговорке: «Голь на выдумки хитра». То есть мы искали, находили и довольствовались применением нестандартных технологических решений: модернизировали устаревшее оборудование, применяли локальные ноу-хау и тому подобное.

Сегодня же, когда потребности в редукторной технике в стране резко возросли, когда государство и банки начали создавать благоприятные условия для технологического развития, у нас появились возможности в разы увеличить закупки самых прогрессивных станков с ЧПУ.

– Какие у вас есть планы по развитию НТЦ «РЕДУКТОР»?

– Сегодня мы активно продолжаем работу по модернизации производственного оборудования, и её масштабы увеличиваются. В 2024 году мы намерены обновить наше производство самым современным оборудованием на многие миллионы рублей.

Например, в ближайшее время мы получим и запустим два зубошлифовальных станка с ЧПУ 3-й и 4-й степеней точности с автоматическим замером этой точности.

Инновационное и передовое производство – это сильное конкурентное преимущество, которое позволит не только развивать наше предприятие, но и повысит технологическую редукторную независимость России.

Я приглашаю к сотрудничеству все отечественные предприятия, которые столкнулись с проблемами некачественной эксплуатации редукторов, ремонта или приобретения новых. Гарантирую, что НТЦ «РЕДУКТОР», применяя реверс-инжиниринг и современное высокоточное технологическое оборудование, а также используя опыт и высокую квалификацию наших специалистов, качественно отремонтирует, модернизирует и изготовит редукторы любой сложности в соответствии с вашими потребностями.

Тел.: +7 (812) 777-89-00;

327-00-32.

info@6-es.ru

ntcreduktor@gmail.com

https://6-es.ru

https://reduktorntc.ru





РОБОТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВ

Российские разработки

от ТОП интегратора
промышленных
роботов России
(по версии tadviser.ru)



Партнер
Корпорации МСП

+7 (495) 649-60-69
info@ds-robotics.ru
ds-robotics.ru

Реклама.

ЗАРУБЕЖНЫЙ БИЗНЕС СМОЖЕТ ИСКАТЬ МСП-ПАРТНЁРОВ В РОССИИ ЧЕРЕЗ СПЕЦИАЛЬНУЮ ОНЛАЙН-ПЛОЩАДКУ

Иностранные компании получают возможность взаимодействовать с отечественным малым и средним бизнесом благодаря специальной B2B онлайн-площадке. Её в тестовом режиме запустили Корпорация МСП и Фонд Росконгресс в рамках российско-китайского Экспо в Харбине.

Благодаря данной работе представителям иностранного бизнеса станут доступны онлайн-инструменты, которыми до этого мог пользоваться только малый и средний бизнес России.

«Сегодня цифровой трансформации и развитию технологий искусственного интеллекта уделяется большое внимание как драйверам ускоренного роста экономики страны, что отмечено в майском указе президента «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года». Сотрудничество между Фондом Росконгресс и Корпорацией МСП является прекрасным примером симбиоза, объединяющего экспертные знания и ресурсы для содействия развитию малого и среднего предпринимательства, создания благоприятной экономической среды и стимулирования инноваций, а также для реализации стратегических решений, инициируемых институтами развития», – отметил советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Организационного комитета ПМЭФ Антон Кобяков.

Пройдя верификацию через личный кабинет Фонда Росконгресс, зарубежные компании смогут решать сразу несколь-

ко задач. Так, они получат доступ к информации о более чем 5,5 тыс. проверенных производственных предприятий и их продукции, а также смогут добавить информацию о себе. Через онлайн-площадку можно будет разместить свои потребности в различных товарах или найти новых клиентов среди компаний-участниц онлайн-площадки, презентовать свой проект потенциальным инвесторам. Здесь же бизнес получит доступ к обновляемой информации о перспективных инвестпроектах в разных странах и отраслях.

«Российские МСП доросли не только до взаимодействия с крупным бизнесом внутри страны, но уже являются поставщиками иностранных компаний. Только при поддержке корпорации за 1,5 года МСП заключили более 50 долгосрочных контрактов. При этом наш малый и средний бизнес не только встраивается в производственные цепочки зарубежных компаний, но и сам выходит на рынки других стран, – отметил генеральный директор Корпорации МСП Александр Исаевич. – Сегодня Корпорация МСП аккумулирует запросы бизнеса из 12 стран. Запуск совместной с Фондом Росконгресс площадки увеличит их численность, упростит для

зарубежных компаний поиск партнёров среди российских МСП».

**НАРОДОСБЕРЕЖЕНИЕ:
ГЛАВНУЮ ЦЕЛЬ РАЗВИТИЯ РОССИИ
ОБСУДЯТ НА ПМЭФ-2024**

Президент Российской Федерации Владимир Путин подписал указ «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года».

Документ определяет направления и целевые показатели для обеспечения устойчивого экономического и социального развития Российской Федерации, укрепления государственного, культурно-ценностного и экономического суверенитета, увеличения численности населения страны и повышения уровня жизни граждан, основываясь на традиционных российских духовно-нравственных ценностях и принципах патриотизма, приоритета человека, социальной справедливости и равенства возможностей, обеспечения безопасности государства и общественной безопасности, открытости внешнему миру, экономического развития, основанного на честной конкуренции, предпринимательстве и частной инициативе, высокой эф-





фективности и технологичности.

«В этой связи важно отметить, что объявленные указом цели развития нашли отражение в архитектуре деловой программы Петербургского международного экономического форума – 2024. Каждый трек включает в себя мероприятия, направленные на всестороннее обсуждение как текущих задач развития России, её роли и места в новой структуре мировой экономики и международных отношений, так и стратегии реализации национальных идей. В том числе акцент в повестке форума будет сделан на стратегии народосбережения России и повышении качества жизни граждан как одного из ключевых факторов укрепления России», – отметил советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Организационного комитета ПМЭФ Антон Кобыков.

Так, вопросы сохранения населения, укрепления здоровья и повышения благополучия людей, поддержки семьи, создания возможностей реализации потенциала каждого человека, развития его талантов, воспитания патриотичной и социально ответственной личности будут затронуты в рамках трека «Здоровое общество, традиционные ценности и социальное развитие – приоритеты государства». Одной из важных тем этого направления также станет обсуждение стратегий создания комфортной и безопасной среды для жизни и достижения экологического благополучия страны.

Треки «Российская экономика: цели и задачи нового цикла» и «Технологии, обеспечивающие лидерство» раскроют возможности устойчивого и динамичного развития российской экономики, инструментов и программ достижения технологического лидерства, а также расскажут о реализации национальных проектов в сфере цифровой трансформации государ-

ственного и муниципального управления, экономики и социальной сферы.

ТЕРРИТОРИЯ ИННОВАЦИЙ ФОНДА РОСКОНГРЕСС СТАНЕТ САМОЙ МАСШТАБНОЙ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ ПМЭФ

В 2024 году Территория инноваций – флагманский проект Фонда Росконгресс в сфере технологий, науки и венчурных инвестиций – откроется на Петербургском международном экономическом форуме в новом масштабе. С 5 по 8 июня на площади свыше 1000 кв. м пройдут дискуссии о будущем технологий, выставка передовых разработок от лидеров отрасли и питч-сессии молодых команд. Также впервые в истории ПМЭФ при поддержке Минцифры России состоятся международные киберучения Standoff, организованные Positive Technologies, в рамках которых специалисты по информационной безопасности проверят защищённость компаний из разных отраслей экономики на примере виртуального государства.

Необычным будет и сам формат площадки, которая превратится в настоящую серверную. Центральным элементом станет световая инсталляция в виде серверного блока. Пользователи смогут взаимодействовать с ней с помощью сенсоров и датчиков движения и в режиме реального времени менять направления искрящихся потоков данных.

Многие сессии в рамках деловой программы Территории инноваций будут посвящены развитию инновационных отраслей до 2030 года – именно этот срок был обозначен президентом России Владимиром Путиным для реализации нового национального проекта «Экономика данных». Руководители ведущих ИТ-компаний обсудят потенциал роста технологических экосистем, возможности

привлечения инвесторов, кадров и партнёров в условиях высоких процентных ставок и скорости изменений в отрасли. Свой взгляд на развитие ИТ-индустрии предложат и главы субъектов Российской Федерации в рамках сессии Клуба губернаторов «Технологическое лидерство: как регионы становятся соавторами инновационной России будущего».

Не останутся без внимания и наиболее проблемные вопросы, с которыми сталкиваются молодые команды. Более того, в ходе специальной питч-сессии авторы лучших проектов, вошедших в топ-100 форума «Сильные идеи для нового времени» по направлению «Технологическое развитие», презентуют свои инициативы экспертному жюри из представителей крупнейших компаний и венчурных фондов.

Программа Территории инноваций будет также включать в себя ряд отраслевых дискуссий, среди которых – беспилотные технологии, искусственный интеллект, решение задач для промышленных предприятий и цифровая безопасность.

Уже традиционной для Территории инноваций станет тема космоса. В прошлом году одним из участников площадки был режиссёр Клим Шипенко, снявший «Вызов» – первый художественный фильм за пределами Земли. В этом году организаторы пошли дальше. Фонд Росконгресс и Территория инноваций совместно с Госкорпорацией «Роскосмос» являются партнёрами торжественных мероприятий, приуроченных к 245-летию основания Московского государственного университета геодезии и картографии (МИИГАиК). Так, ещё в марте с космодрома Байконур состоялась отправка на МКС «капсулы времени», подготовленной студентами вуза. На ПМЭФ-2024 экспертами Территории инноваций выступят лётчики-космонавты и учёные, которые расскажут о проводимых исследованиях с использованием данных дистанционного зондирования Земли из космоса, перспективных технологиях и разработках для обеспечения технологического суверенитета России.

«Технологии играют всё большую роль в нашей жизни. Их уровень во многом определяет экономический потенциал, качество жизни и общее развитие стран в современном мире. Поэтому совершенно естественно, что Территория инноваций является одним из наиболее динамичных направлений в экосистеме Фонда Росконгресс, прибавляя от форума к форуму. Уверен, предстоящий ПМЭФ станет новой вехой для проекта и подарит нам много интересных новостей», – отметил председатель правления, директор Фонда Росконгресс Александр Стуглев.

В российской промышленности используется большое количество импортных газовых и паровых турбин. Однако в последнее время поставки импортной техники и запчастей сопряжены с большими сложностями. Что делать, если турбина выходит из строя, оригинальные детали не получить, а у эксплуатирующих организаций нет опыта в проведении ремонтных работ? Выход из этой сложной ситуации – обращение к специалистам компании «Русь-Турбо», которые с 2016 года занимаются реинжинирингом, а также развивают новое направление – производство и выпуск запчастей для иностранных турбин, компрессоров и другого необходимого оборудования.

Сегодня благодаря накопленному опыту и высокой квалификации сотрудников компания способна создать серьёзную конкуренцию даже самым именитым зарубежным монополистам.

О том, как завоевать репутацию, убедить заказчиков в своём мастерстве и доказать, что импортозамещение возможно, рассказывает генеральный директор компании «Русь-Турбо» Олег Дмитриев.



«РУСЬ-ТУРБО»: ЗНАНИЕ, УМЕНИЕ И ОПЫТ

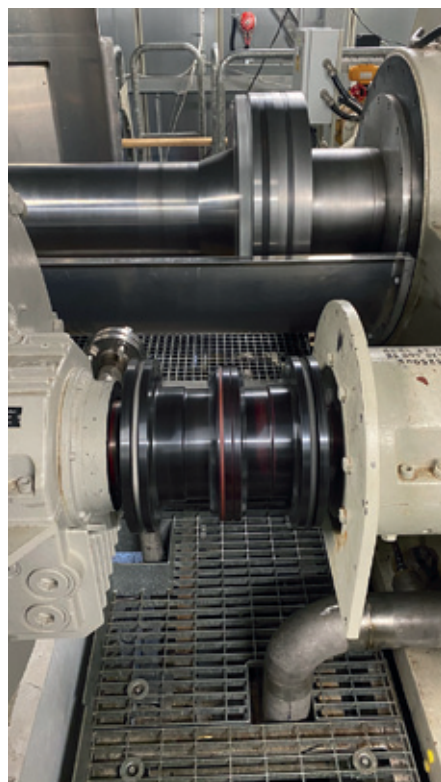
– Олег Викторович, какова история компании, как появилось понимание, что необходимо заняться реинжинирингом, импортозамещением? Насколько это было сложно технически?

– Бизнес-идея создания компании в том виде, в каком она до сих пор и существует, появилась давно. Мы очень много работали и с отечественным, и с импортным оборудованием. И каждый раз наблюдали диктат монополистов, особенно западных. У них такая концепция – не передавать никаких знаний, никакой документации, никаких инструкций. Они очень жёстко диктуют свои правила, условия. И нашим клиентам – электростанциям, различным заводам: химическим, металлургическим, нефтеперерабатывающим и т. д. – приходится выполнять те требования, которые выставляют западные компании. И каждый раз, видя такое обращение от заводов-изготовителей, будь то Siemens, General Electric, Mitsubishi или, например, Škoda, мы всё больше убеждались в том, что ситуацию надо менять. С этой идеи мы и начали развивать компанию.

Собралась команда друзей-единомышленников, которые вместе работали, и решила общими силами разрушать монополию «империалистов».

Насколько это было сложно технически? Да, поначалу было сложно. За плечами у меня полвека опыта работы в энергетике и огромный круг знакомых, друзей по всей стране и за рубежом. Я считал, что заказчику достаточно будет услышать моё имя, чтобы принять решение о сотрудничестве. Оказалось не так. Потому что все

конкурсы проводят менеджеры по закупкам, которые понятия не имеют, что есть такие специалисты, как мы, со знаниями и богатым практическим опытом. У них один-единственный критерий – это низкая стоимость. Это отдельная тема – как ложная экономия влияет на качество, безопасность и многое другое. Одним словом, сложность была в недоверии к новой компании. На вопрос, уже после конкур-



са, почему не выбрали нас, отвечали: «Откуда вы взялись? Что вы можете знать, если компании один год, вы и турбин-то никогда в жизни не видели». Я говорю: «Может, наоборот? Может, вы никогда турбин не видели?» В общем, пробиваться было сложно.

Но однажды нам крупно повезло. Нашим первым серьёзным проектом, это было в 2016 году, стали скандально известные турбины Siemens, которые были поставлены в Крым. Из-за санкций после присоединения Крыма к России их невозможно было подключить, потому что там не было ни одного немецкого специалиста. Но благодаря знаниям и опыту компании «Русь-Турбо» турбины были смонтированы, налажены, пущены. Приехал Владимир Владимирович Путин, нажал на кнопку и – о, чудо! Немецкие турбины заработали. Хотя на Siemens говорили: «Да вы без нас ничего не сделаете». Это мы-то ничего не сделаем?!

Поэтому я считаю «началом карьеры» нашей компании четыре турбины, установленные и пущенные без участия Siemens. Надо понимать, что всё это не с неба свалилось, это наш труд, наша профессия, то, что мы знаем и умеем. Что есть у нас в голове, за плечами, тем мы и богаты. Да, трудно было, но мы справились.

– Расскажите о вашей производственной базе. Какие работы считают особенно сложными?

– Компания «Русь-Турбо» – это в первую очередь сервисная инженеринговая компания. Основное направление дея-

тельности – это высокотехнологичный сервис, монтаж и наладка. Наш основной продукт – знание, умение и опыт. Это то, что мы предлагаем нашим заказчикам. Причём не абстрактные знания, а опыт практической работы с импортными турбинами и другим оборудованием. Сейчас в нашей стране это действительно большая проблема, учитывая санкции западных компаний, о которых я говорил ранее.

Всё время остро стоит вопрос поставки запчастей для сервиса; и чем дальше – тем ситуация сложнее. Поэтому мы начали развивать второе направление – это проектирование, производство, выпуск запчастей для иностранных турбин, компрессоров, гидромуфт, редукторов и т. д. Производственная база находится в Санкт-Петербурге, где мы и работаем. Это достаточно крупный цех, в котором есть неполный, но большой цикл производства. То есть мы сами не производим отливки и поковки, мы их покупаем. А всё остальное: высокоточная механическая обработка на станках с ЧПУ, сварка, термообработка, гальваническое покрытие, покраска, пескоструйная обработка, лазерная резка, плазменная резка, гибка и т. д. – всё это мы можем делать на своей базе.

И тут надо сказать, что у компании «Русь-Турбо» есть собственная концепция, наш принципиальный подход, который мы считаем своим преимуществом перед конкурентами и своей такой фишкой, особенностью. Речь идёт о способе выпуска запчастей. Это как раз обратный инжиниринг, импортозамещение. То есть для того, чтобы изготовить запчасть, мы не идём «китайским» путём: с помощью лазерного сканера отсканировать внешний контур детали, изготовить точно такой же, потом поставить его на своё место и ждать, что он будет работать. Наверное, будет. Но недолго.

У нас подход совершенно другой. Мы начинаем с изысканий. Прежде чем приступить к изготовлению новой детали или нового узла, мы ставим вопрос: почему эта деталь раньше срока износилась или вышла из строя? Кто виноват и что делать? То ли неправильный материал, то ли неправильная технология, то ли неправильная термообработка, то ли неправильная эксплуатация, то ли ошибка в проектировании, то ли ещё что-нибудь. И только после того, как понимаем, почему и по какой причине всё произошло, начинается этап проектирования, обратного инжиниринга. Делаем так, чтобы деталь или узел встали на своё прежнее место, выполняли свои функции, но при этом были более надёжными и более качественными, чем оригинал. То есть здесь мы вставляем шпильки тому самому монополисту, заводу-изготовителю.

Например, возьмём в качестве аналога немецкий автомобиль BMW. Есть компания



Alpina, которая занимается тюнингом этих автомобилей на очень глубоком уровне. Они разбирают машину до последней косточки, меняют там 30-40% всех деталей, обратно собирают, получается совершенно новый автомобиль. Они говорят: «Мы не улучшаем BMW, мы не копируем BMW, мы переделываем их для того, чтобы раскрыть потенциал BMW. Это прекрасная машина, и мы делаем лишь лёгкую огранку, как алмазу». Хотя на самом деле это глубокое перепроектирование.

Вот точно так же и мы работаем с импортным оборудованием. То есть не китайское копирование с целью сделать какую-то деталью и всунуть её на место, а сделать так, чтобы эта деталь была лучше, чем оригинальная. Это и есть наша концепция обратного инжиниринга. Очень немного в России компаний, которые это делают. Поскольку мы начали уже давно и принципиально идём этим путём, у нас большая наработанная база чертежей, техпроцессов. А дальше работает сарафанное радио: нам звонят и говорят, что «вот мы узнали, на таком-то объекте вы сделали такую-то модернизацию, и заказчики остались довольны... Вы нам тоже можете так сделать?» Мы: «Конечно, сделаем, обращайтесь!» Таким образом, реклама начинает работать уже без нашего участия.

– Кто ваши основные заказчики, есть ли тенденция увеличения их числа? Появилась ли работа на новых территориях?

– Основные заказчики, и мы гордимся тем, что они нас выбирают, – это компании «Газпром», «Роснефть», «Уральская сталь». Из республик СНГ это клиенты из Узбекистана и Белоруссии. Количество компаний увеличивается, мы сейчас больше уходим на заводы нефтепереработки, заводы по выплавке металла, по производству удобрений. Турбины везде есть, везде используются, и очень много импортных турбин, которые требуют ремонта и обслуживания. Мы стараемся всеми силами помогать нашим заказчикам.

На новых территориях, в Луганской, Донецкой областях я был, но там пока нам негде приложить свои силы. Мы были на металлургическом заводе, где необходим ремонт турбины Mitsubishi, но в настоящее время этот вопрос в подвешенном состоянии. Но я думаю: в своё время мы там будем работать.

Из дальнего зарубежья мы работаем с Ливией, Ираном, Бангладеш.

– Надо отметить, что кадровый состав – по сложности выполняемых им задач – на вашем предприятии уникальный. Расскажите, как идёт подготовка специалистов?

– Это действительно так, кадровый состав у нас уникальный. Каждый специалист на вес золота, это без преувеличения. Чтобы получить качественного специалиста, такого, какие у нас работают, нужно после окончания института пятнадцать лет стажа в реальной практике.

Мы – компания инжиниринговая и оказываем много услуг как шеф-инженеры. Шеф-инженер – это примерно то же самое, что шеф-повар в ресторане. Это тот человек, который всё знает и умеет. Это инженер высшей категории. Потому что вопросы задают все: а что, а где, а каким способом? И очень мало людей, которые на эти вопросы отвечают: ты вот так делай, так и так. А шеф-инженер и проверит, и покажет, и научит, и проконтролирует. Вот это наши люди. Наши специалисты



очень дорогие, и это справедливо, потому что каждый из них – носитель уникальных знаний, которых ни у кого нет.

У нас проходят практику студенты профильных вузов: политехнического института, Московского энергетического института, Уральского политеха. На производственную практику мы себе отбираем лучших студентов. Потом «обкачиваем», смотрим. Если кто-то из них проявляет способности, заинтересованность учиться, получать знания, профессию, мы таких ребят приглашаем в штат, на постоянную работу. И уже растим молодые кадры, которые через пятнадцать лет тоже станут высококлассными специалистами.

– Бывают ли у вас какие-то помехи, скажем, нестандартные ситуации, которые мешают рабочему процессу?

– Редко, но бывают. Во время пандемии, когда проверки были уже приостановлены, получил как-то письмо на восьми листах из трудовой инспекции – с запросом всего мыслимого и немыслимого. Весь наш коллектив в течение недели собирал миллион бумажек. С первого дня создания компании и до дня запроса.

Я собрал пять томов всех документов: бюджеты, контракты, ну просто чёрта в ступе, они всё запросили! Выплаты пособий, пенсии, фонды, зарплаты, премиальные, положения конкурсов – просто всё! Ну хорошо, ладно, государственный орган, имеет право. Собрал – привёз. Говорю с начальником отдела: «Поясните, пожалуйста, с чем связан ваш запрос?» Он отвечает: «Да вы знаете, я был в отпуске, мой зам ткнул пальцем в компьютер, выбрал там пятьдесят компаний на проверку, вот эти письма и пошли». – «А ничего, что действует мораторий на проверку предприятий малого и среднего бизнеса?» – «А нам дали поручение: проверить наличие незаконных мигрантов». – «А мы здесь при чём?» – «Ну, так получилось...»

Они приняли документы на проверку, через неделю приходит предписание о выявленных нарушениях. Цитирую дословно: «В карточке учёта выдачи специальной одежды отсутствует номер сертификата на специальную одежду. Решение: оштрафовать генерального директора за нарушение трудового законодательства на пять тысяч рублей». Что тут на всё это скажешь: бывает трудно, но преодолеваем!

– Интересно было бы узнать об отношении иностранных производителей к работе вашей компании. Ведь, по сути, вы смогли заменить их специалистов в их же сфере деятельности.

– Мы говорили о компании Alpina, которая модернизирует BMW. То же самое происходит и в энергетике. Монополист, он хоть и старается захватить максимум рынка, но всё равно ему всего не съесть,



как бы он этого ни хотел, по разным причинам. Одна из причин в том, что сами заказчики, видя это предвзятое отношение, стараются искать альтернативу, всеми способами найти запасной вариант.

Существуют независимые сервисные компании, их много. Они обслуживают оборудование, изготовленное разными заводами. Как пример – тот же автомобиль. Вы же не обязательно поедете к официальному дилеру, который с вас сдерёт втридорога. Вы поедете в какой-то другой автосервис, который вам нравится. И мы – одна из таких компаний, которая предоставляет услуги высшего качества, чтобы заказчик снова к нам обратился.

В Узбекистане однажды нас пригласили в качестве независимого технического эксперта по расследованию аварии

турбины. По условиям контракта ни одна из сторон – ни заказчик, ни завод – не имела права влиять на экспертов, никоим образом давить, навязывать своё мнение, но при этом они были обязаны предоставлять всю затребованную информацию о событиях, связанных с аварией. Эта экспертная независимость помогла нам дать абсолютно беспристрастный, не только технически, но и научно обоснованный вывод по причинам этой аварии. Мы смогли доказать вину завода-изготовителя по целому ряду причин и тем самым спасли нашего заказчика от больших потенциальных потерь, затрат. В результате завод-изготовитель за свой счёт выполнил поставку деталей и ремонт, так как был вынужден признать нашу правоту.

– На отечественном рынке сейчас много китайских товаров, далеко не всегда качественных. В то же время среди ваших партнёров есть и коллеги из Китая. Как удаётся осуществлять контроль качества поставляемой ими продукции?

– Мы в начале нашего разговора коснулись той ужасной практики, когда выбор победителей происходит только по минимальной предложенной цене. Вот пример последствий такой практики. Выясняли причины выхода из строя одного оборудования. Произошло следующее: были поставлены подшипники, хорошие, западный бренд, но они через две-три часа работы развалились просто в хлам. Анализ материала показал, что это никакой не бренд, а дешёвая китайская подделка. И тогда я пообщался с председателем закупочной комиссии, кто подписывал документы на выбор победителя на эти подшипники. Он говорит: «Ну как же, смотрите, вот были подшипники за тысячу евро, были за 990 евро, а мы купили за пятьдесят. Мы сэкономили нашему предприятию 950 евро». Хорошо, говорю, но стоимость вставшего оборудования пять миллионов евро. Это как? И так часто происходит.

Да, мы работаем с Китаем, хотя есть расхожее мнение, что китайское – это плохое. Причём по всему миру, в любой стране. Но это не всегда так. Во-первых, мы знаем о том, что практически все западные компании перевели своё производство в азиатские страны из-за дешёвой рабочей силы. Это происходило в течение двадцати-тридцати лет. Туда передавались технология, материалы, и эти компании ведут строгий контроль качества. Айфоны, любая электроника, те же процессоры, да всё что угодно сделано в Китае. Но при этом соответствует высшему стандарту



качества. Коммунистическая партия Китая, которая является направляющей и руководящей силой в этой стране, озабочена тем, чтобы всё-таки бренд «Сделано в Китае» вызывал не усмешку, а гордость.

И поэтому правительство Китая ввело специальные требования на экспортные товары. То есть внутренний рынок – это одна история, а получить право на экспорт товаров можно, только имея государственную лицензию. И вот те товары, вариант «А», которые сделаны по западным технологиям и под западным контролем, – они являются качественными. Там только руки местных рабочих используются. Или вариант «Б» – это те компании,

которые имеют государственную лицензию на выпуск продукции на экспорт. Вот это качественный и хороший «Китай», это можно брать.

Но поскольку, как мы говорили, наши закупочные комиссии смотрят только на цену – «чтобы подешевше» – и поскольку есть рыночный спрос, то появляются такие предложения. Для этого есть «серый» импорт, некачественный, дешёвый, сделанный «на коленке».

Вышла на меня как-то в чате одна китайская компания. Пишут: «Мы производим подшипники, мы будем рады их для вас поставлять, ждём ваши заказы, всё для вас сделаем». И прикладывают мне видео производства подшипников. Вижу: сарай, метров десять на двадцать. Там стоят верстаки, сидят четыре китайца и молотками забивают шарики в обойму подшипников. Пришлось ответить, что я вас люблю, но этого нам не надо, без нас как-нибудь!

Поэтому мы проводим тщательный внутренний контроль, аудит качества того, что мы поставляем. Очень внимательно, щепетильно относимся к выбору партнёров. Это требует много сил, времени, поездок, инспекций предприятий. Когда мы ставим какую-нибудь деталь, запчасть заказчику, мы не только изготавливаем и поставляем, мы и монтируем сами. В этом случае мы даём полную гарантию. И в случае аварии будем нести стопроцентную ответственность, поэтому делаем на совесть.

– В 2023 году ООО «Русь-Турбо» заняло заслуженное место в рейтинге лучших предприятий отрасли...

– Да, мы рады, что люди видят и ценят наш труд, хотя мы просто делаем своё дело. Благодарны за то, что нас знают и доверяют, это очень воодушевляет всех сотрудников компании на дальнейшие успехи.





БОГОРОДСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК – ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

Индустриальные парки играют всё большую роль в развитии промышленности страны. Они способствуют внедрению в производство передовых технологических процессов, росту экспортной активности промышленных предприятий, развитию малого и среднего предпринимательства и улучшению условий труда. Одним из крупнейших частных парков в России является Богородский индустриальный парк. Его промышленные площадки имеют целый ряд инфраструктурных преимуществ: газ, недорогую электроэнергию, пиковую котельную, теплоснабжение, водоснабжение, системы связи, интернет, системы канализации, промышленные очистные сооружения, дороги, охрану и удобное месторасположение на федеральной трассе, рядом с ЦКАД. О трендах в развитии индустриальных парков и их важности в экономике страны нам рассказал основатель и руководитель Богородского индустриального парка Олег Карцов.

– Олег Васильевич, Богородский индустриальный парк является крупнейшим частным парком в Российской Федерации. За последние несколько лет в результате изменения геополитической ситуации в мире в российской экономике произошли значительные изменения. Как отразились эти изменения на работе парка?

– Вы абсолютно правы. Действительно, за последние несколько лет в российской экономике произошли значительные изменения, и это не могло не отразиться на работе парка. Изменение мировой конъюнктуры заставило не только нас, но и все производственные компании быть более гибкими и быстрыми, оперативно менять выстроенные бизнес-процессы и цепочки взаимодействия. Санкционное давление отразилось на работе многих производителей. Изменилась логистика, пришлось искать новых поставщиков сырья и оборудования. Но в работе нашего парка не изменилось главное: в основе концепции Богородского индустриального парка лежит частная собственность. Каждый резидент парка – это отдельная самостоятельная структура со своей землёй в собственности и со своим зданием.

Мы обладаем полностью автономной инфраструктурой, оперативно предоставляем технические условия для подключения ко всем инженерным коммуникациям. Других подобных парков на территории России нет. Управляющая компания нашего парка помогает производственным компаниям развиваться и масштабироваться на нашей территории.

Честность и открытость в отношениях с резидентами помогли парку преодолеть не один кризис. Нам удалось сохранить парк. В настоящее время у нас 50 действующих резидентов. Мы преодолели кризис 2008 года, пережили период пандемии. И даже в этих условиях мы каждый год росли. Мне хочется выразить всем нашим резидентам огромную благодарность: уверен, что вместе мы преодолеем любые сложности. Особенностью последних лет стало то, что в парке появилось больше российских компаний. Мы активно развиваем сотрудничество с дружественными странами, к нам приходят компании из стран СНГ и Ближнего Востока. Наш парк становится кластером для развития отечественного производства.

– По оценке исполнительного директора Ассоциации индустриальных парков России Дениса Журавского в интервью газете «Коммерсантъ», спрос на готовые площадки в этом году превысил предложение. Как вы оцениваете рынок индустриальных объектов для инвестиций?

– Я абсолютно согласен с этой оценкой. Являясь членом правления в Ассоциации

индустриальных парков России, я вижу эту тенденцию. В 2005 году, когда парк только формировался, мы перенимали зарубежный опыт создания промышленных округов.

И мы благодарны иностранным компаниям за то, что в Россию пришла эта культура ведения бизнеса: высокотехнологичные производства стали объединяться и развивать вокруг себя социальную инфраструктуру. Если раньше на территории нашего парка размещались в основном иностранные компании, то сейчас большая часть резидентов – это российские компании. И это очень позитивный тренд, потому что с развитием отечественной производственной базы будет укрепляться и наша экономика.

– Как, по вашей предварительной оценке, повлияет строительство высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва – Казань и скоростной автомобильной магистрали Москва – Нижний Новгород на развитие парка?

– Инфраструктура вокруг нашего парка за годы его существования кардинально поменялась. Во-первых, была введена в эксплуатацию Центральная кольцевая автодорога (ЦКАД). Она проходит рядом с парком, и её появление стало новым импульсом для ускоренного развития нашей локации. Во-вторых, Богородский индустриальный парк принимает непосредственное участие в проекте по строительству и вводу в эксплуатацию высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва – Казань (ВСМ-2). Данный проект, наряду со строительством скоростной автомобильной магистрали Москва – Нижний Новгород, проходящей в границах индустриального парка, позволяет создавать зоны опережающего развития как в промышленной, так и в со-



циальной сфере. Улучшенная транспортная доступность предоставляет новые возможности для бизнеса. С появлением высокоскоростных магистралей проблема «как добраться» навсегда уходит в прошлое, рядом с новыми транспортными артериями растёт концентрация крупного, малого и среднего бизнеса.

В городе Электроугли открылся очень крупный сортировочный пункт, один из крупнейших в Российской Федерации. И у нас теперь удобное сообщение с этим логистическим центром, это улучшает логистику всех компаний парка. Хочу отметить, что сейчас идёт и серьёзная реконструкция трассы М7, по которой также можно совершенно свободно к нам добраться. О такой транспортной доступности можно только мечтать, и это позволяет нам с уверенностью смотреть в будущее.

– Расскажите о процессах внедрения новых технологий и цифровых решений в управление Богородским индустриальным парком.

– Все бизнес-процессы парка ежегодно улучшаются за счёт внедрения новых технологий. Взаимодействие резидентов с управляющей компанией парка с каждым годом становится быстрее и эффективнее. Сегодня производственные отношения выстраиваются на основе новых технологических циклов. Наши нововведения соответствуют современному ритму и темпу жизни. Мы следим за трендами и перенимаем лучшие мировые практики в выстраивании производственных отношений с резидентами парка. Во внедрении новых технологий нам очень сильно помогают Ассоциация индустриальных парков России, правительство Московской области и лично губернатор МО Андрей Юрьевич Воробьёв.



Нас очень поддерживает министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Анатольевна Зиновьева. Неоднократно руководители наших компаний-резидентов отмечались наградами за значительный вклад в развитие промышленного потенциала не только Московской области, но и России. В тесном взаимодействии и сотрудничестве с Министерством инвестиций, промышленности и науки Московской области создаётся благоприятный инвестиционный климат для осуществления международных, межрегиональных и внешнеэкономических связей.

Хочу дополнить, что Торгово-промышленная палата РФ ежегодно организует очень много мероприятий, которые позволяют нам также перенимать лучшие мировые практики в обустройстве индустриальных зон.

Кроме того, мы поддерживаем партнёрские отношения с Турецкой ассоциацией организованных промышленных зон (OSBUK), принимаем участие в бизнес-миссиях в Турцию, Юго-Восточную Азию и Белоруссию.

– Один из последних трендов в развитии индустриальных парков – расширение инфраструктуры вокруг них с целью повышения их привлекательности для потенциальных резидентов. Какая работа ведётся в этом направлении?

– На сегодняшний день в нашем парке работает более 5 тыс. человек. Это уже не те трудовые коллективы, которые приходили к нам, когда парк только начинал развиваться. Тогда мы развивались не благодаря, а вопреки. Действовали во



многом интуитивно, не имея практически никакого опыта. Тогда мы, кроме хорошей локации и земли, ничего не могли предложить партнёрам.

Сегодня – с высоты прошедших лет – мы понимаем, что резидентам нужно предлагать полностью сформированную инфраструктуру и инвестиционное сопровождение. Новые резиденты и их работники сейчас уже на старте получают самые комфортные условия для работы. Коллектив парка стал значительно моложе. Если раньше средний возраст работников был 36 лет, то в настоящее время это 29-30 лет. И это молодые, задорные специалисты высокой квалификации! Это ребята, которые работают и на рабочих специально-

стях, и на инженерно-технических должностях. Эти тенденции влекут за собой то, что для семей и детей работников нужна современная социальная инфраструктура, и администрация Богородского округа это прекрасно видит и понимает. У нас в округе четыре индустриальных парка, и в них работает более десяти тысяч человек. Поэтому социальная сфера рядом с парком развивается стремительно: строятся жильё, детские сады, поликлиники, парки и детские площадки. Мы участвуем во всех этих программах, в общественной жизни округа, представители нашего парка есть в депутатском корпусе округа и в общественной палате. Создание комфортных социальных условий вокруг Бо-





городского парка – одна из наших приоритетных целей.

Тенденция к увеличению численности парка и росту вновь образованных молодых семей, корпоративный дух, уважение к своей профессии и месту работы явились причиной формирования и реализации планов предоставления качественных условий быта, отдыха и образования для сотрудников предприятий и членов их семей. В качестве приоритетной программы разработана концепция развития условий жизни работников кластера. В настоящее время функционирует кемпинг из 12 гостевых домов в рамках проекта «Заводской посёлок в границах индустриального парка».

– Какие секторы экономики, на ваш взгляд, будут основными в развитии Богородского индустриального парка в ближайшие годы?

– Если говорить о ближайшей перспективе, то активно будет развиваться автомобильная промышленность, особенно задействованная в логистических процессах. Будут производиться компоненты для мобильных тягачей, занимающихся транспортировкой объёмных грузов. Будут расти те секторы экономики, которые так или иначе связаны с логистикой. Сейчас многие транспортные артерии переориентировались на Восток, поэтому необходимо развивать как железнодорожное сообщение в этом направлении, так и

автомобильные дороги. Будут востребованы услуги компаний, занимающихся модернизацией автомобильных перевозок, ремонтом транспорта, обучением и подготовкой высококвалифицированных кадров в области логистики и международных перевозок. У нас огромная страна, и отрасль логистики постоянно претерпевает значительные изменения. Будут ускоряться цифровизация логистических процессов, оптимизироваться цепочки поставок, развиваться мультимодальные перевозки, которые позволят оптимизировать логистические схемы, сочетая различные виды транспорта. Наконец, будет стремительно развиваться складское хозяйство России. И все эти тенденции непременно отразятся на работе нашего парка, потому что рядом с нами проходят крупные транспортные артерии и узлы, находится один из крупнейших сортировочных пунктов в Российской Федерации.

– Каким вы видите будущее индустриальных парков в России через несколько лет?

– В Советском Союзе в основе экономического развития лежало создание моногородов. И экономическое благополучие этих городов зависело от «градообразующих» предприятий. А сейчас эта концепция развития меняется. Теперь создаются промышленные округа, и центральное место в развитии города или региона занимает уже не одно предприятие, а индустриальные парки этого региона и социальная инфраструктура вокруг них. Поэтому, считаю, индустриальные парки займут центральное место в промышленном развитии нашей страны.

Беседовала Анна Добрынина





ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ

Эксперты ОЭЗ «Доброград-1» рассказывают о финансовых мерах государственной поддержки российских предпринимателей

При открытии собственного дела довольно часто предприниматели сталкиваются с тем, что старт производства требует дополнительных финансовых вложений, и тогда не обойтись без заёмных средств. Поэтому подбор наиболее подходящего способа финансирования бизнеса становится важной задачей, особенно для небольших компаний.

Как рассказали нам представители ОЭЗ «Доброград-1», на сегодня в России существует целый ряд государственных программ поддержки предпринимателей, готовых запустить собственное производство.

Большинство программ направлено на поддержку малого и среднего предпринимательства. Это микробизнес, где не больше 15 сотрудников в компании, а годовой оборот – до 120 млн рублей, малый бизнес (не больше 100 человек в компании, годовой оборот – до 800 млн руб.) и средний бизнес (не больше 250 человек в компании, годовой оборот – до 2 млрд руб.). При этом действующее или запланированное предприятие должно быть инновационным и высокотехнологичным. Особое внимание государство уделяет проектам, направленным на импортозамещение.

Льготное кредитование

Бизнес в России может воспользоваться программами льготного кредитования по сниженным ставкам.

Промышленная ипотека – одна из наиболее молодых программ, уже зарекомендовавшая себя среди производственных предприятий. Это денежный заём у банка под залог недвижимости. Средства можно получить на покупку, строительство, модернизацию, капремонт объектов недвижимого имущества для промышленного производства. Максимальная сумма ипотеки составляет 500 млн рублей. Средства выдаются на срок до семи лет по льготной ставке:

– если ключевая ставка ЦБ РФ $\leq 10\%$: 3% годовых для технологических компаний и 5% годовых для иных заёмщиков (базовые процентные ставки);

– если ключевая ставка ЦБ РФ $> 10\%$: рассчитывается по формуле «базовая процентная ставка + ключевая ставка ЦБ РФ - 10%» (9% годовых для технологических компаний и 11% годовых для иных заёмщиков при ключевой ставке 16%).

Получить льготное кредитование по промышленной ипотеке могут ИП и юрлица, чья деятельность относится к разделу «С» ОКВЭД. Это пищевая промышленность

(заготовка, хранение и производство), лёгкая промышленность (производство текстиля, кожи, одежды, бумаги), производство лекарств, производство транспортных средств, машин и оборудования, деревообрабатывающая отрасль, производство мебели, полиграфия и другие.

Фонд развития промышленности предоставляет займы от 3% для реализации инвестиционных проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств на базе наилучших доступных технологий.

ОЭЗ «Доброград-1»

Частная особая экономическая зона «Доброград-1» площадью 211 га расположена всего в 5 км от города Доброграда Владимирской области. ОЭЗ является промышленной площадкой, на территории которой осуществляется особый режим предпринимательской деятельности, предусматривающий значительный объём преференций для инвесторов. Главные цели деятельности ОЭЗ «Доброград-1» – эффективно запустить бизнес резидента, максимально сокращая сроки реализации каждого этапа инвестиционного пути.

Соглашение о защите и поощрении капиталовложений – это уже механизм поддержки для крупного бизнеса, который предусматривает два направления оказания помощи для новых инвестиционных проектов: стабилизационное законодательство, защищающее организацию, реализующую проект, от ухудшения условий ведения бизнеса; возмещение расходов на создание и модернизацию инфраструктуры.

Программа 1704 «Новые инвестиционные проекты» позволяет профинансировать инфраструктуру (или возместить расходы по строительству инфраструктуры) для нового инвестиционного проекта за счёт средств регионального бюджета. Это даёт возможность снизить государственный долг на сумму налогов, уплаченных в федеральный бюджет от реализации нового инвестиционного проекта.

Государственно-частное партнёрство – когда частный инвестор создаёт объект общественной инфраструктуры и использует его для получения дохода. Государство предоставляет частному партнёру различные меры поддержки и гарантии на время строительства и эксплуатации объекта.

Субсидии из областного бюджета предоставляются организациям, индивидуальным предпринимателям и крестьянским (фермерским) хозяйствам, занимающимся производством сельскохозяйственной продукции.

Финансирование на цели приобретения импортной продукции. Создание нового бизнеса, особенно связанного с промышленным производством, часто требует закупки оборудования и материалов за границей. Программа позволяет получить льготный заём на приобретение необходимого сырья и других товаров.

Программа льготного кредитования инновационных компаний от МСП.РФ.

Предприятия МСП и малые технологические компании (МТК) в сфере промышленности, науки и IT с годовым объёмом выручки от 100 млн до 4 млрд рублей могут получить кредит по сниженной ставке – 3% годовых. Средства предоставляются на приобретение, реконструкцию, модернизацию и ремонт оборудования, строительство производственных зданий и сооружений, а также на пополнение оборотных средств. Кредит выдаётся на срок до трёх лет. МСП могут получить кредитование на сумму до 500 млн рублей, МТК – до 1 млрд рублей.

Совместные займы ФРП с РФРП в рамках программы «Проекты развития». Федеральный и региональные фонды развития промышленности предоставляют займы под 3% и 5% годовых на реализацию проектов в различных отраслях промышленности. Среди них – автомобильная, лёгкая, медицинская и пищевая, отрасли лесопромышленного комплекса, сельскохозяйственного машиностроения, производства спорттоваров и косметики, переработки отходов и другие.

Сумма займа составляет от 20 до 200 млн рублей, он выдаётся на срок до пяти лет. При этом общий бюджет проекта, на который предприниматель планирует взять средства, должен быть не менее 25 млн рублей. Помимо перечисленных, действуют и другие программы: льготный лизинг, поручительство, региональные программы и микрораймы.

Программально льготного кредитования в рамках федерального проекта «Взлёт – от стартапа до IPO». Программа предназначена для высокотехнологичных, инновационных субъектов малого и среднего предпринимательства. Кредит выдаётся на развитие проектов в одном из 14 приоритетных высокотехнологичных направлений. Среди них – технологии, связанные с ИИ, квантовые коммуникации, совре-





менные и перспективные сети мобильной связи, развитие водородной энергетики, технологии новых материалов и веществ, ускоренное развитие генетических технологий, биотехнологий и фармацевтики, технологии создания современного оборудования, приборов и устройств для нужд российской промышленности.

Условия займа: ставка – 3% годовых, сумма – до 1 млрд рублей, срок рассмотрения заявки – до 1,5 месяцев. Требования к заявителю: высокотехнологичные и инновационные российские компании (МТК) с годовой выручкой от 100 млн рублей и среднегодовым приростом выручки не менее 10%.

ГРАНТЫ

Поддержка малого и среднего предпринимательства может быть в виде субсидий, грантов, налоговых льгот и других мер. Для получения поддержки необходимо соответствовать определённым критериям и требованиям. Важно ознакомиться с условиями участия в программах поддержки и выбрать наиболее подходящий вариант.

Среди вариантов грантовой поддержки – **гранты на внедрение новых цифровых решений**. Правительство поддерживает в первую очередь проекты, направленные на массовое внедрение отечественных информационных продуктов и решений.

Грант от Центра поддержки инжиниринга и инноваций – это поддержка проектов технологических компаний, связанных с разработкой (доработкой), созданием или расширением производства и внедрением новой продукции под задачи российских корпораций.

Требования к участникам: претендент на грант должен представлять российскую коммерческую организацию, выручка которой составляет от 300 млн до 10 млрд рублей, при этом минимальная выручка за последний отчётный год должна быть в четыре раза больше запрашиваемой суммы. При этом обязательно наличие корпорации-заказчика, заинтересованной в создаваемом продукте, а также успешного опыта внедрения технологических продуктов.

Требование к проектам: производство в Российской Федерации, ориентация на импортозамещение, отсутствие аналогов. Размер гранта – от 25 до 250 млн рублей. Внебюджетное финансирование – не менее 50% от суммы гранта. Срок финансирования – до трёх лет. Срок реализации проекта – до шести лет с даты начала финансирования.

Грант для молодых предпринимателей. Цель выдачи гранта – создание и развитие своего дела. Требования к участникам: граждане РФ от 14 до 25 лет, ИП или учредители организаций. Бизнес-проект

при этом должен быть жизнеспособным и реализуемым. Размер гранта – от 100 до 500 тыс. рублей. А если деятельность ведётся в Арктической зоне, то и до 1 млн рублей. Внебюджетное финансирование – софинансирование не менее 25% от стоимости проекта.

Программа «Старт» от Фонда развития инноваций. Программа подойдёт тем, кто планирует развивать инновационное предприятие с использованием собственных разработок и научно-технических исследований. Приоритет отдаётся таким направлениям, как цифровые, химические и биотехнологии, новые материалы и приборы, ресурсосберегающая энергетика и медицина. Если ваш проект имеет большой потенциал коммерциализации, вы можете получить грант. В конкурсе могут участвовать предприятия малого бизнеса, не получающие дополнительные субсидии от Фонда развития инноваций, и физлица, которые в случае победы должны создать юрлицо.

Программа «Старт» реализуется в три этапа («Старт-1», «Старт-2», «Бизнес-Старт»): первые два направлены на разработку продукта, третий – на его коммерциализацию.

Программа «Коммерциализация» рассчитана на поддержку малых инновационных предприятий, которые завершили научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и планируют коммерциализировать свои проекты и расширить производство. В отличие от «Старта», в данной программе могут принять участие только компании, имеющие опыт продаж наукоёмкой продукции. Больше шансов у тех, кто предлагает проекты, помогающие заменить импортную продукцию. Проект, выигравший конкурс, получает грант в размере не более 30 миллионов рублей, при этом собственное финансирование должно составлять не менее половины этой суммы. Грант выдаётся на 12 месяцев. Ожидается, что за это время компания сможет запустить или расширить собственное производство. Также договор предусматривает исполнение ежегодных плановых показателей – эти данные необходимо предоставлять в течение пяти лет.

СТАТУС РЕЗИДЕНТА ОЭЗ

Ещё один вид финансовой поддержки на старте запуска производства – **регистрация бизнеса на территории особой экономической зоны**. Резиденты ОЭЗ получают ряд налоговых и таможенных льгот и преференций, а также могут участвовать в областных программах поддержки малого бизнеса.

Будущие резиденты ОЭЗ «Доброград-1» могут воспользоваться не только федеральными, но и региональными льготными кредитными программами



от правительства Владимирской области. Например, существует программа займа Фонда развития промышленности Владимирской области. Участники могут получить от 5 до 50 миллионов рублей на срок до пяти лет под 1-3%. При этом софинансирование должно составлять не менее 20% от займа. Получатель также может рассчитывать на освобождение от уплаты основного долга на три года.

Таким образом, если у вас есть коммерчески перспективный проект, но вам не хватает ресурсов для его реализации, выбирайте подходящую программу и начинайте свой бизнес. А запуская производство в особой экономической зоне, вы можете также рассчитывать на льготы: налог на прибыль – 2% на первые семь лет, 7% на следующие пять лет, далее 15,5% вместо 20%; имущественный, транспортный и земельный налоги – 0% на 10 и 5 лет соответственно; ввозная пошлина и таможенный НДС – 0%. По всем вопросам, связанным с резидентством, дополнительными условиями и льготами, следует обращаться к экспертам ОЭЗ «Доброград-1».

ЗНАНИЕ – СИЛА

«Минимальные инвестиции для резидентов особых экономических зон составляют 120 миллионов рублей. Это значительная сумма, но государство предлагает ряд мер поддержки, которые могут помочь в реализации ваших проектов. Не стоит отчаиваться, если у вас нет таких средств. Главное – знать о доступных возможностях и использовать их. Государство заинтересовано в развитии предпринимательства и может оказать поддержку тем, кто готов инвестировать в экономику страны», – рассказала нам Юлия Картозия, финансовый директор ОЭЗ «Доброград-1».

По её словам, в ходе ежедневного общения с представителями бизнеса разных сфер и направлений становится заметно, что крайне малое количество предпринимателей знает о господдержке как на федеральном, так и на региональном уровне. В то же время государство активно развивает инструменты поддержки бизнеса, и каждую неделю появляются новые программы, постановления, поправки, направленные именно на это.

«Если вы хотите открыть своё производство или перенести действующее на территорию ОЭЗ, а денег на это нет, то



не стоит ставить проект на долгую паузу, можно воспользоваться госпрограммами. Так ваш бизнес быстрее покажет рост эффективности и прибыльности», – уверена Юлия Картозия.

Одним словом, отсутствие средств на создание или развитие предприятия не должно быть препятствием для воплощения хороших бизнес-идей. Если вы уверены, что миру нужны ваши экологически чистые овощи или бионические протезы, инвестиции можно найти у государства.

В России действует множество программ поддержки бизнеса, в том числе для МСП, по которым можно получить необходимую сумму безвозмездно или как кредит на льготных условиях. Государство в данном случае выступит поручителем перед банком или компенсирует затраты на производственное оборудование. Тем более если вы занимаетесь импортозамещением, внедрением технологий искусственного интеллекта, развитием IT и прочими технологичными проектами.

Все эти меры поддержки призваны помочь предпринимателям в запуске производства и сделать его более конкурентоспособным и устойчивым.

Государство готово оказать поддержку предпринимателям в их деловых начинаниях, и особенно важно, чтобы сами предприниматели были информированы о доступных для них мерах поддержки.

Контакты ОЭЗ «Доброград-1»
<https://sezdobrograd.com/>
 + 7 495 159 27 95

Подготовил Вячеслав Колесников





«НПК МОРСВЯЗЬАВТОМАТИКА»: 20 ЛЕТ НА ПУТИ ИННОВАЦИЙ

Общество с ограниченной ответственностью «НПК Морсвязьавтоматика» (НПК МСА) – многопрофильная производственная компания, подразделения которой специализируются на поставках судового, промышленного и энергетического оборудования. Компания основана в 2003 году и уже более 20 лет демонстрирует непрерывный, постоянно ускоряющийся рост.

ДОСТИЖЕНИЯ «НПК МОРСВЯЗЬАВТОМАТИКА»

Когда-то НПК МСА состояла из нескольких человек и арендовала комнату размером менее двадцати квадратных метров. Сегодня штат компании приближается к полутора тысячам человек, а её собственные производственные площади превышают тридцать тысяч квадратных метров. Мощная материально-техническая база, высокий профессионализм работников и безукоризненно выстроенные бизнес-процессы обеспечивают компании успех в любом деле, за которое она берётся.

В настоящее время НПК МСА осуществляет разработку и производство:

- оборудования для металлообработки –

лазерных станков, листогибочных прес-сов и средств автоматизации;

- внутрисудовой электроники;
- пультовых конструкций и электротехнических корпусов;
- пропульсивных систем;
- систем вентиляции и кондиционирования;
- аддитивного оборудования;
- изделий из композитных материалов;
- систем накопления энергии;
- дизельных электрогенераторов;
- газотурбинных электрогенераторов;
- распределительного оборудования для электросетей высокого напряжения.

Помимо производства, компания занимается реализацией комплексных проек-

тов. Предприятие принимает активное участие в развитии речного электро-транспорта города Москвы. Это большой проект, в рамках которого в Москве появятся новые пассажирские электрические суда.

Достижения НПК МСА стали возможны благодаря соблюдению ряда принципов, принятых как руководство к действию при учреждении компании.

ЗАБОТА О ПОТРЕБИТЕЛЕ

Много лет назад Филип Котлер сформулировал постулат, ставший основой современного маркетинга: «Люди хотят не дрель, а дырку в стене». Однако многие из тех, кто занимается производством, до

сих пор игнорируют эту достаточно простую истину. Они заикливаются на своём продукте, проявляя поразительное равнодушие к потребностям клиентов.

В компании «НПК Морсвязьавтоматика» интересы потребителя неуклонно ставятся во главу угла. Здесь чётко осознают, что покупателям оборудования нужна не столько аппаратура, сколько результаты её эксплуатации. При этом безупречным должно быть не только поставляемое изделие, но и сервис, гарантирующий его бесперебойную работу.

Имея постоянный контакт с потребителями, сотрудники компании всегда точно знают, чего они хотят и что им действительно нужно. Эти знания позволяют непрерывно совершенствовать и продукцию, и сопутствующий сервис, добиваясь того, чтобы оказанные услуги и произведённое оборудование не только соответствовали ожиданиям заказчиков, но и превосходили их.

ИННОВАЦИИ

Чтобы иметь возможность повышать качество продукции и сопутствующих услуг, необходимо непрерывно модернизировать производство. А модернизация требует разработки и внедрения инноваций: технических, технологических и организационных. Именно этим и занимаются исследовательские и конструкторские подразделения компании.

Использование инноваций обеспечивает повышение качества продукции, рост производительности, снижение операционных затрат и расширение ассортимента. Инновационные технологии работы позволяют направлять всё больше усилий на поиски новых технических и технологических решений.

НПК МСА – многопрофильная компания, и число направлений деятельности неуклонно растёт. При этом каждое новое направление является развитием уже



существующих, поддерживается ими и, в свою очередь, усиливает их, позволяя наращивать эффективность – как производственную, так и экономическую. Вот лишь несколько примеров.

Подразделение вентиляционных систем и кондиционирования изготавливает чиллеры для лазерных станков и системы воздушного охлаждения для накопителей энергии. Подразделение металлообрабатывающих станков обеспечивает оборудованием производство электротехнических корпусов. Подразделение аддитивных технологий снабжает своими технологическими решениями производителей станков и пультовых конструкций.

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

Сколь бы качественным и прогрессивным ни было оборудование, для полноценного производства его недостаточно. Необходимы инженеры и рабочие, умеющие получить от этого оборудования максимум возможного. И нужны менеджеры, способные вдохновить инженеров и рабочих на новые свершения.

Люди – основной актив любого бизнеса,

особенно производственного. Кадры решают всё. Понимая это, здесь неизменно уделяют много внимания поиску, отбору, профессиональному обучению и постоянному повышению квалификации работников всех уровней. Принимаемые меры обеспечивают компанию интеллектуальным ресурсом, позволяющим реализовать самые смелые замыслы.

ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Мир меняется. И компания «НПК Морсвязьавтоматика» меняется вместе с ним.

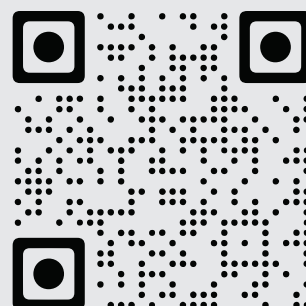
В то время, когда иностранные поставщики и компании покинули наш рынок, здесь чётко осознают, что для тех, кто готов вкладывать все свои имеющиеся интеллектуальные и производственные ресурсы в развитие отечественного производства, открылось окно возможностей. Необходимо лишь правильно им распорядиться. Поэтому специалисты компании разрабатывают и внедряют инновационные решения, повышают качество продукции и сервиса, уделяют пристальное внимание развитию персонала. Это лучший способ обеспечить достойное будущее собственному бизнесу, поддержать партнёров и внести заметный вклад в процветание отечественной промышленности. И это путь производственного предприятия «НПК Морсвязьавтоматика»!

192174, г. Санкт-Петербург,

ул. Кибальчича, д. 26, лит. Е

Тел.: +7 (812) 622-23-10

<https://unicont.com/>





Елена Галушко – удивительно гармоничный и спокойный человек. При своей огромной занятости в бизнесе и политике она – прежде всего, женщина, для которой главным является её семья.

Одно из приоритетных направлений работы Елены – кадровая политика, которой она занимается в ассоциации «Женщины бизнеса» и в комиссии по промышленному туризму при Комитете туризма ТПП Санкт-Петербурга. Создание ежегодного всероссийского образовательного форума «Кадры решают всё» – лишь одно из её многочисленных достижений. С Еленой Сергеевной мы обсудили «перелом» в кадровой политике государства, важность патриотического и нравственного воспитания и необходимость развивать интерес к истории и традициям своего народа и своих предков.

Елена Галушко:

«СЕМЬЯ ДЛЯ МЕНЯ ВСЕГДА НА ПЕРВОМ МЕСТЕ»

– Елена Сергеевна, вы являетесь председателем регионального отделения ассоциации «Женщины бизнеса» и председателем комиссии по промышленному туризму при Комитете туризма Торгово-промышленной палаты Санкт-Петербурга. Кроме этого, вы очень плотно занимаетесь кадровой политикой. Сначала мне хочется спросить: как вы столько всего успеваете? И как пересекаются между собой ваши направления работы?

– Вы знаете, на протяжении двадцати шести лет я работаю с людьми. В 21 год я стала завучем по воспитательной работе

и учителем русского языка и литературы в средней общеобразовательной школе посёлка Новоселенгинск Республики Бурятия. По большой любви и призванию я двенадцать лет проработала в школе, а затем уже переехала в Санкт-Петербург, окончила MBA и продолжила заниматься кадровой работой. Поэтому вся моя деятельность связана с людьми, я ничего нового не придумываю.

Если провести аналогию с поездом, то локомотив поезда – это работа с людьми, а вагоны – составляющие моей жизни: ассоциация «Женщины бизнеса», Комитет туризма при ТПП, партия и бизнес. Но в

первом эшелоне у меня всегда семья. Без семьи я бы далеко не ушла, это мой тыл. Когда говорят о гендерной политике, я не устаю повторять, что женщина не может быть без мужчины, а мужчина не может быть без женщины, потому что они являются единым целым. В семье важны поддержка друг друга, умение уважать, понимать, принимать и помогать друг другу. На основе сохранения традиционных ценностей и приоритете семьи и зиждется вся наша история.

Что касается бизнеса – важно грамотно подойти к управлению. У меня шесть компаний, и, соответственно, во всех

компаниях у меня высококвалифицированные топ-менеджеры – это сильные управленцы, которые берут на себя всё оперативное управление. А я являюсь стратегом. По всей России у меня сейчас работает более двух с половиной тысяч сотрудников.

– Хотите обсудить с вами перспективы женского предпринимательства как с председателем регионального отделения ассоциации «Женщины бизнеса». Какова доля женщин среди предпринимателей в Санкт-Петербурге и в целом по стране? Какие меры принимаются для стимулирования развития женского предпринимательства в Санкт-Петербурге?

– Женское предпринимательство сегодня очень сильно поддерживается нашим президентом Владимиром Владимировичем Путиным. Существует очень много программ поддержки для самозанятых, для микробизнеса, запущены обучающие программы для помощи женщинам в социализации и в бизнесе. Создаются клубы, в которых бизнесмены общаются и обмениваются опытом. Торгово-промышленная палата сегодня ведёт много разъяснительной работы, предпринимательницам помогают разобраться в юридических и экономических аспектах их направления работы. Важно, чтобы они понимали, как смогут дальше развиваться в своём бизнесе. Около 70% женщин сейчас находится на руководящих должностях, а более 40% – стоит во главе бизнеса.

Для меня бизнес – это как отношения мужчины и женщины, как семья. Бизнес любит ответственность, его нельзя предавать. Поэтому, когда я общаюсь с девушками и женщинами, начинающими своё дело, я говорю о том, что к этому нужно подходить осознанно, потому что в рамках любого бизнеса руководитель берёт на себя ответственность за тех людей, которые будут задействованы в нём. Очень важный аспект любого бизнеса – предоставление рабочих мест. Мы должны выработать определённую культуру ведения бизнеса.

– Можно ли говорить о том, что какие-то отдельные секторы экономики наиболее привлекательны для женщин-предпринимателей?

– Одно из самых очевидных направлений – это индустрия красоты. К этому бизнесу сегодня подходят очень серьёзно, женщины получают дополнительное медицинское образование, сертификаты. Сегодня уже недостаточно окончить какие-то курсы. Как правило, женщины получают образование в высших учебных заведениях, потому что понимают, что они отвечают за здоровье человека. Много женщин ушло в недвижимость. Есть жен-



щины, которые занимаются металлом, и у них есть свои мини-заводы. Я знаю много женщин, которые занимаются такой мужской профессией, как проектировщик. Должна отметить, что это женщины с интереснейшим складом ума.

В связи с последними событиями и теми вызовами, с которыми столкнулась наша страна, многие женщины были вынуждены занять руководящие должности, они взяли ответственность не только за свою семью, но и за других людей.

– Бизнес, во главе которого стоит женщина, имеет какие-то отличительные особенности, как вы считаете? В чём отличие мужского и женского стилей управления?

– Женщина обладает более мягкими коммуникативными навыками, происходит управление с точки зрения мягкой силы. Я бы в бизнесе не делила управ-



ленцев на мужчин и женщин. Управляя бизнесом, женщина принимает определённые правила игры. Когда я захожу в бизнес, у меня одно правило: я – бизнесмен. И в бизнесе, как сильному, так и слабому полу, придётся нести ответственность за свои действия. Бывают, конечно, и такие ситуации, когда мужчины говорят, что они банкроты и не могут платить по своим счетам. И на этих мужчин я смотрю с большим сожалением.

Где-то к сорока годам я стала спокойнее относиться к таким ситуациям, потому что пришло осознание того, что в другой жизни я буду отвечать только за свои слова и поступки. Я стараюсь работать так, чтобы мне не было стыдно и моя совесть была чиста. У меня есть много социальных проектов, есть школы под нашим патронажем. Со многими структурами мы делаем совместные проекты с точки зрения патриотического воспитания. Я считаю, что когда мы соблюдаем правило трёх «С» – «не навреди Себе, Соседу и Социуму», – то мы ведём гармоничный и правильный образ жизни. Потому что любовь к стране, любовь к земле, на которой ты родился, любовь к истории и своим предкам – это крайне важные вещи. Если у человека нет прошлого, то у него нет и будущего. У такого человека нет устоев. И над этим фактором мы работаем не покладая рук.

– Расскажите о планах ассоциации «Женщины бизнеса» на этот год. Какие направления работы будут наиболее приоритетными?

– В ассоциации «Женщины бизнеса» я возглавляю Комитет по кадровой политике на федеральном уровне. Этот год очень важен для нас с точки зрения промышленного туризма. Будем развивать сотрудничество с поддерживающими нас странами. В июне я буду работать в 75-м павильоне на выставке ВДНХ. Так, форум

«Кадры решают всё» уже стал межрегиональным всероссийским форумом. Продолжением этого мероприятия станет форум-выставка «Российский промышленник». Это федеральная площадка для взаимодействия крупного бизнеса с государством, ведущими технологическими компаниями, университетами, научными организациями, малым и средним бизнесом и зарубежными партнёрами. В рамках круглого стола на этом форуме мы будем обсуждать эффективность мер поддержки бизнеса, программ импортозамещения и технологической модернизации; промышленную политику региона; двустороннее и многостороннее сотрудничество в рамках ЕАЭС со странами Азии, Африки, Латинской Америки.

Продолжим совместное развитие проекта «Добродомик». Это благотворительный фонд помощи пожилым людям. Президент фонда «Добродомик» Александра Синяк возглавляет Комитет по социальной политике в ассоциации «Женщины бизнеса». К этому проекту мы привлекаем много меценатов. Участвуя в благотворительных и социальных проектах, представители бизнеса множат добро. Этот проект – связь времён и поколений. У бабушек и дедушек появляются «добровники», создаются сообщества, где



встречаются одинокие люди, поют народные песни, занимаются творчеством. И наш мир становится добрее илучше.

– В последнее время вы много времени уделяете развитию компании «Мирпромтур». Каким образом вы планируете раскрывать потенциал индустриальных объектов в рамках этого проекта?

– Этот проект мне интересен, прежде всего, с точки зрения кадровой политики. Он был основан исходя из реалий нынешней мировой ситуации, с учётом усугубившегося кадрового дефицита рабочих специалистов, малого информирования молодёжи об интересных профессиях промышленного сектора, а также с большим желанием участвовать в популяризации культурного кода различных регионов России. Промышленный туризм – это обмен опытом с точки зрения кадровой политики.

Одним из примеров эффективной работы по профориентации учащихся старших классов и абитуриентов является деятельность Учебного центра при Кингисеппском машиностроительном заводе. Директором Учебного центра является Нина Михайловна Мельник, мой заместитель по кадровой политике в ассоциации «Женщины бизнеса». Учебный центр КМЗ регулярно привлекает старшеклассников к профориентационным мероприятиям, сотрудничает со школой № 645 Санкт-Петербурга, находящейся под патронажем ассоциации «Женщины бизнеса». Я благодарна Маргарите Михайловне Ивановой, директору школы № 645, за её содействие в развитии кадрового потенциала страны. Такое взаимодействие помогает популяризировать инженерно-технические профессии среди молодёжи.

Мы работаем над тем, чтобы различные производства обменивались опытом по смежным специальностям, а также опытом по поводу эффективности ведения бизнеса, технологий и кадровой политики. Промышленность и производство не могут обойтись без кадров. Кадры – это люди. А люди не смогут эффективно работать, если у них нет культурных ценностей, нет своей истории и патриотической составляющей. Поэтому в центре экономического развития всегда стоит человек; и поэтому кадровая политика – важная составляющая нашей работы.

– Елена Сергеевна, расскажите об основных трендах в развитии промышленного туризма в России. Какие инфраструктурные объекты вашего региона являются наиболее привлекательными с этой точки зрения?

– С точки зрения промышленного туризма в нашем регионе особо привлекательны объекты судостроения и



большие производства. Мы организуем совместную работу этих предприятий со школами и колледжами, создаём студенческие отряды для обмена опытом. Сейчас вырабатываем совместную «дорожную карту» для взаимодействия с регионами. Очень велика в этом процессе роль наставничества. К труду детей нужно приучать уже с детских садов, мы уже боремся за то поколение, которое сейчас находится в детских садах, потому что социально ответственный бизнес нужно возвращать с малого возраста, прививать правильное мышление и видение. В первую очередь мы возвращаем человека. Человек – это очень хорошая профессия. Сначала мы должны воспитать в человеке чувство любви к Родине, уважение к истории и традициям, уважение к труду. А уже начиная с 8-го класса – можно внедрять профориентацию и развивать трудовые навыки.

С несколькими регионами у нас запланирован телемост для обсуждения совместной работы. Я лично выезжала в Калмыкию и в Астраханскую область, где мы с коллегами пришли к договорённости о совместной работе.

– Одним из ваших направлений работы является кадровая политика. Как изменилась концепция государственной кадровой политики за последние годы?

– Указом Президента Российской Федерации № 809 от 09.11.2022 года «Об утверждении Основ государственной политики по сохранению и укреплению традицион-

ных российских духовно-нравственных ценностей» мы изменили ход кадровой политики.

Раньше у нас насаждалась западная идеология, в рамках которой материальные блага и ценности превалировали над духовными. В 90-е годы, в результате деиндустриализации, технические специалисты оказались не у дел. Выросло целое поколение, для которого работа



на заводе или производстве стала менее престижной, чем офисная карьера. И сегодня мы наблюдаем острую нехватку таких специалистов как инженеры, технологи и т.д.

Сейчас идёт ориентация на кадровую политику с точки зрения рабочих профессий. Нам необходимо популяризовать производства. Многие думают, что на современных производствах до сих пор крутят гайки. Но сейчас всё уже сильно автоматизировано. И эта просветительская работа должна вестись, необходимо воспитывать уважение к рабочему труду.

– Вы удивительным образом успеваете очень многое. Уверена, что уже сейчас вы планируете работу над какими-то интересными проектами. Поделитесь с нами своими планами?

– Одна из моих основных задач сегодня – развитие компании «Мирпромтур». Также я планирую продолжить планомерную работу в ассоциации «Женщины бизнеса», в торгово-промышленной палате и политике.

В перспективе планирую заниматься кадровой политикой в том числе и на федеральном уровне. И конечно же, буду развивать бизнес.

Мой бизнес для меня – это семья, это хобби, это любовь. Нужно научиться радоваться каждому дню, потому что нельзя принести добро людям, если ты несчастлив. Я очень сильно люблю то, чем занимаюсь. И это для меня самая большая радость в жизни.

Беседовала Анна Добрынина





АДВОКАТСКОЕ БЮРО NSP: ТЕКУЩИЙ СТАТУС РАЗБЛОКИРОВКИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ. ЧТО ДЕЛАТЬ?

В середине 2022 года в отношении Национального расчётного депозитария (НРД) были введены блокирующие санкции. В результате активы (иностраннные ценные бумаги и начисленные на них деньги) абсолютного большинства российских инвесторов оказались замороженными на счетах НРД в европейских депозитариях Euroclear и Clearstream. Иностраннные депозитарии со дня введения санкций (03.06.2022 г.) не имеют права списывать бумаги и деньги со счёта НРД без разрешений своих национальных регуляторов (Казначейства Бельгии и Министерства финансов Люксембурга). Иногда в дополнение к ним могут требоваться лицензии санкционных регуляторов США (OFAC) и Великобритании (OFSI). Абсолютное большинство активов заморожено до сих пор. Вдобавок к этому 2 ноября 2023 года были введены блокирующие санкции США в отношении СПБ Биржи, а 23 февраля 2024 года – в отношении её расчётного депозитария: СПБ Банка. Таким образом, российская депозитарная система (а по сути, весь российский рынок ценных бумаг) оказалась отрезанной от международного фондового рынка.

Наше адвокатское бюро NSP направило почти 100 заявлений на получение лицензий в Казначейство Бельгии и другим регуляторам. К текущему дню мы смогли получить 21 лицензию Казначейства Бельгии, а также две лицензии Кипрского МЕК. Часть лицензий уже исполнена (то есть активы инвесторов полностью разблокированы).

Несмотря на эти локальные успехи, можно констатировать, что ситуация с заблокированными активами складывается негативно. Общими усилиями всего финансового рынка и юридических консультантов не удалось разблокировать даже 1% всех заблокированных активов. Пока Казначейство Бельгии дискриминационно выдаёт разрешения в основном европейским

резидентам (то есть инвесторам, имеющим гражданство или ВНЖ в ЕС). В практике NSP – только два случая получения лицензии для граждан России без данных документов, при этом все заявки в отношении инвесторов с ВНЖ/гражданством в ЕС удовлетворяются. Лицензии российским юридическим лицам в абсолютном же большинстве случаев не выдаются.

**УСЛОВИЯМИ УСПЕШНОГО
ПОЛУЧЕНИЯ ЛИЦЕНЗИЙ
ЕВРОПЕЙСКИХ РЕГУЛЯТОРОВ
ЯВЛЯЮТСЯ:**

- запрос перевода активов после разблокировки в европейскую финансовую организацию;
- отсутствие санкционных лиц в цепочке хранения, кроме НРД (если на данный момент активы находятся в санкционном брокере-депоненте НРД, то их целесообразно перевести в несанкционный брокер);
- наличие гарантии «европейского оператора», то есть юридического лица, зарегистрированного на территории ЕС;
- крайне желательным является наличие европейского гражданства и/или ВНЖ (100% решений Казначейства Бельгии по доверителям NSP, имеющим данные документы, были положительными).

В США контуры разблокировки даже не определены, однако уже сейчас понятно, что для разблокировки активов на основании лицензий OFAC крайне желательно иметь счёт в иностранном брокере, а также являться резидентом США.

Таким образом, отработанные опции по разблокировке пока недоступны большинству российских инвесторов. Не приходится надеяться и на коллективные заявления российских брокеров. Европейские регуляторы не рискуют заблокировать активы сразу большого числа российских лиц; кроме того, многие секторальные ограничения не позволят российским финансовым организациям свободно распоряжаться активами даже при наличии таких разрешений. В этой ситуации для многих российских инвесторов актуальными становятся опции по обмену активов, то есть продаже своего заблокированного имущества недружественным иностранцам в обмен на их ценные бумаги и денежные средства на счетах типа «С».

**ОЦЕНКА
ЗАБЛОКИРОВАННЫХ АКТИВОВ**

Каковы же размеры заблокированного имущества, которое возможно было бы обменять?

В России заблокированы в том числе следующие активы иностранцев:

1. В соответствии с п.4 Указа Президента от 05.03.2022 №95 все ценные бумаги недружественных резидентов, которые учитывались в российских депозитариях,



*Александр Некторов,
инвестиционный юрист,
партнер NSP,
alexander.nektorov@nspaw.com*

оказались заблокированными на счетах типа «С».

2. В соответствии с положениями все того же Указа №95, денежные средства, причитающиеся иностранцам по имущественным обязательствам, размер которых превышает 10 млн рублей, также зачисляются на счета типа «С».

3. Указ Президента РФ от 05.08.2022 №520 запрещает иностранцам совершение сделок с акциями и долями стратегических организаций, большим числом недропользователей, а также запрещает значительному числу иностранных компаний продать свои российские подразделения.

4. В соответствии с положениями Указа Президента от 27.05.2022 №322, денежные средства правообладателям из недружественных государств зачисляются на счета типа «О».

Таким образом, в России заблокированы денежные средства, ценные бумаги, доли в уставных капиталах российских юридических лиц и иное имущество резидентов

недружественных государств. В открытых источниках приводятся следующие оценки стоимости такого имущества:

1) По данным ЮНКТАД объем прямых иностранных инвестиций на 2023 год составлял около 380 млрд долларов США, при этом по данным ЦБ РФ за 2022 год доля прямых иностранных инвестиций только крупнейших недружественных государств в Россию (без учета Франции и Кипра) составляла 223 млрд долларов США;

2) Нет единой официальной оценки объема денежных средств на счетах типа «С», по-видимому, эти суммы исчисляются триллионами рублей, например только в российском подразделении Ситибанк на счета типа «С» зачислено выплат по российским ценным бумагам на сумму более 5 млрд долларов США. По данным НРД в 1-м квартале 2023 года на счетах типа «С» в данной организации учитывалось почти 500 млрд рублей;

3) По данным ЦБ РФ нерезиденты являются владельцами российских ОФЗ на сумму 1,452 трлн рублей, эти бумаги в ко-

нечном счете все равно учитываются в российской инфраструктуре, а выплаты по ним происходят на счета типа С.

Таким образом, активов недружественных резидентов достаточно для масштабного обмена, формы которого мы рассмотрели далее.

ОБМЕН АКТИВАМИ

Какими же могут быть формы подобного обмена?

Конфискация

Фактически обмен может состояться в результате конфискации российских суверенных активов. Если недружественными государствами будет принято решение конфисковать активы, находящиеся в собственности РФ за рубежом, то Россия может ответно конфисковать активы резидентов, государства которых экспроприировали российские активы. Конечно, в этой потенциальной конфискации содержатся весьма серьёзные правовые и социальные последствия для России – всё-таки это будет национализация не активов соответствующего недружественного государства, а его граждан. При этом эти граждане в целом имеют лишь крайне косвенное отношение к действиям чиновников своей страны.

Обмен активов, заблокированных на финансовом рынке

Обмен по Указу Президента РФ № 665.

Наиболее удачный пример состоявшегося обмена активами – Указ Президента РФ от 08.09.2023 г. № 665, в соответствии с которым происходят выплаты по еврооблигациям Министерства финансов РФ, полагающимся недружественным резидентам, в адрес российских инвесторов, которые не получают выплаты из-за санкций против НРД. Недружественные резиденты, в свою очередь, могут получить полагающиеся выплаты за счёт средств, заблокированных в НРД за рубежом. В результате российские инвесторы получают возмещение части заблокированных средств, а иностранные резиденты будут обращаться к своим регуляторам и создавать на них определённое давление с целью разблокировки активов.

Обмен по указу № 844. Вторая инициатива по обмену – Указ Президента РФ от 08.11.2023 г. № 844, – на наш взгляд, не так удачна. Документ издан в интересах большинства российских инвесторов. Указ и изданные в соответствии с ним нормативные акты устанавливают процедуру торгов, в рамках которой российские инвесторы могут предложить к продаже свои заблокированные в НРД ценные бумаги на сумму не более 100 тыс. руб., а иностранцы могут приобрести эти активы.

У этой процедуры есть ряд недостатков:

1) иностранные покупатели не будут видеть продавцов, то есть не смогут убедиться, что продавец не находится под санкциями.



*Глеб Бойко, юрист практики
санкционного права и комплаенса NSP,
gleb.boyko@nsplaw.com*

Это оттолкнёт от обмена крупных институциональных инвесторов, которые могли бы стать основными покупателями активов;

2) иностранные покупатели не смогут разблокировать приобретённые бумаги, так как на данный момент европейское санкционное регулирование не позволяет разблокировать активы, приобретённые после 03.06.2022 г.;

3) процедура не предусматривает возможности для иностранцев оплатить иностранные ценные бумаги российскими ценными бумагами, находящимися на счёте типа «С».

В то же время мы отмечаем у иностранцев-доверителей достаточно большую заинтересованность в обмене. Об этом же говорит генеральный директор организатора торгов по указу № 844. Поэтому мы считаем, что указанных выше проблем можно было бы избежать, распространив

указ № 844 на активы, заблокированные из-за санкций против СПб Биржи. В пользу этого соображения можем привести следующие доводы:

1) санкционное законодательство США, в отличие от европейского, предусматривает возможность разблокировки купленных заблокированных активов, в связи с чем у иностранных покупателей будет больше мотивации участвовать в обмене;

2) сами иностранные кастодианы, которые заблокировали активы, могут быть заинтересованы в обмене, так как имеют значительный размер заблокированных в России ценных бумаг и денежных средств.

Таким образом, для успешного обмена активами следует:

1. Распространить торги по указу № 844 на СПб Биржу.

2. Раскрыть иностранным покупателям информацию о российских продавцах.

3. Добавить возможность участия в обмене российских ценных бумаг на счетах типа «С», для чего необходимо внести изменения в Указ Президента РФ от 05.08.2022 г. № 520, Указ Президента РФ от 03.03.2023 г. № 138, режим счетов (в том числе счета депо) типа «С».

В то же время мы считаем, что не следует останавливаться исключительно на добровольном обмене. Если иностранцы откажутся обменивать активы добровольно, есть возможность осуществить принудительный обмен, в одностороннем порядке передав российские активы россиянам, а иностранцам – заблокированные.

ИНЫЕ ПУТИ РАЗБЛОКИРОВКИ АКТИВОВ

Обмен активами возможно осуществить уже сегодня своими силами. Практика показывает, что иностранные регуляторы (в Бельгии, Люксембурге, ФРГ, США, Великобритании) дискриминационно не дают разрешений на разблокировку своего имущества даже несанкционированным российским юридическим лицам, что особенно актуально для финансовых организаций. Однако регуляторы будут более благосклонны, если разблокировка будет происходить в том числе в интересах лиц из недружественных государств.

Например, у NSP уже есть опыт организации подобных обменов, в частности, в рамках международных клиринговых систем Euroclear и Clearstream. Важно отметить, что не всегда для таких случаев необходимо получать лицензии иностранных регуляторов, иногда нужно преодолеть бюрократичность западных финансовых институтов, комплаенс которых считает, что проще ничего не делать, чем разбираться в рисках соответствующей операции.

Основные способы обмена или альтернативных исполнений обязательств:

1. Продажа заблокированных иностранных ценных бумаг иностранному лицу под условием получения разрешения соответствующего регулятора на разблокировку активов.

2. Организация альтернативных расчётов между иностранным эмитентом и российскими держателями крупного пакета облигаций. У NSP есть опыт организации расчётов между эмитентом и держателем крупного пакета облигаций напрямую – без участия международных клиринговых систем.

Многие российские инвесторы также столкнулись с невозможностью распоряжения своими ценными бумагами, которые приобретались в иностранной инфраструктуре. В таких случаях ценные бумаги необходимо переводить к российским депозитариям. Основные способы разблокировки таких активов:

1. Перевод российских ценных бумаг из иностранных брокеров. Например, в ре-

зультате взаимодействия NSP со швейцарским брокером Julius Baer удалось убедить данного брокера в правомерности перевода ценных бумаг российским брокерам.

2. Добровольная конвертация депозитарных расписок на российские акции. По многим программам банки-депозитарии до сих пор осуществляют конвертацию депозитарных расписок в российские акции. NSP, в частности, удалось расконвертировать депозитарные расписки НЛМК и МТС.

3. Принудительная конвертация депозитарных расписок при редомициляции компании (актуально для расписок «ТКС Холдинг»).

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ РОССИЙСКИМИ ЛИЦАМИ ИХ НАРУШЕННЫХ В СВЯЗИ С САНКЦИЯМИ ПРАВ

Не рассматривая правомерность введения санкций в целом, можно отметить, что их применение в отношении российских лиц часто не соответствует стандартам применения санкций, установленным самими западными юрисдикциями. В ряде случаев введение санкций нарушает международно-правовые обязательства этих иностранных государств.

В связи с этим российские инвесторы могут инициировать инвестиционный арбитраж против иностранных государств в соответствии с положениями вступивших в силу двусторонних инвестиционных договоров (о защите капиталовложений), которые Российская Федерация заключила с большинством недружественных государств.

Например, статьи 2, 4, 5 Соглашения между Правительством СССР и правительствами Королевства Бельгии и Великого Герцогства Люксембург предусматривают режим наибольшего благоприятствования для российских инвестиций, а также защищают от экспроприации и подобных ей мер.

Теперь следует вернуться к санкциям в отношении НРД, которые были введены ЕС 03.06.2022 г. Санкции ЕС принимаются в порядке, установленном главой 2 раздела V Договора о Европейском Союзе. В соответствии со статьёй 31 данного договора такие меры принимаются государствами-членами ЕС единогласно. Таким образом, Бельгия и Люксембург непосредственно участвовали в принятии решения о введении ограничительных мер против НРД, в результате которых оказались заблокированы ценные бумаги и денежные средства миллионов российских инвесторов, вложенные на территории Бельгии и Люксембурга.

Бельгия и Люксембург при этом не установили рабочую процедуру, которая позволила бы их центральным депозитариям Euroclear и Clearstream разблокировать активы несанкционированных российских лиц, к которым фактически без каких-либо правовых

оснований применяются данные меры. Более того, даже при выдаче разрешений в интересах менее 1% инвесторов Бельгия и Люксембург дискриминационно не выдают их российским лицам, в отличие от граждан и резидентов ЕС.

Инициирование инвестиционного арбитража может помочь российским инвесторам взыскать стоимость заблокированных активов и компенсацию с Бельгии и Люксембурга.

Кроме того, сам факт инициирования инвестиционного арбитража может заставить Бельгию и Люксембург двигаться в направлении разблокировки. Дело в том, что рейтинговые агентства, оценивающие суверенные ценные бумаги Бельгии и Люксембурга, отразят факт данного разбирательства, что может негативно сказаться на кредитном рейтинге данных государств, а это приводит к удорожанию займов на финансовых рынках.

Наконец, отдельные рейтинговые агентства могут дать оценку, что Бельгия и Люксембург фактически допустили дефолт по своим ценным бумагам, так как своими действиями спровоцировали невозможность отдельными держателями получить полагающиеся выплаты (дефолтом по смыслу проспекта эмиссии такие действия квалифицировать невозможно). Отметим, что в НРД учитываются облигации правительства Бельгии (BE0000346552), акции Национального банка Бельгии (BE0003008019), а также ряда люксембургских компаний.

ВЫВОДЫ

1. Разблокировка активов в частном порядке возможна уже сейчас, но требует значительных затрат (на работу консультантов, на поддержание ВНЖ, на гаранта) и недоступна большинству российских инвесторов.

2. В некоторых случаях разблокировка возможна путём преодоления бюрократического подхода западных финансовых институтов или осведомлённости о процедуре разблокировки (для этого, как правило, также нужно содействие профессиональных юристов).

3. Действующие процедуры по обмену активами требуют доработки, в частности это распространение указа № 844 на активы, заблокированные на СПБ Бирже, раскрытие информации о российских продавцах иностранным покупателям, распространение процедуры на заблокированные российские ценные бумаги, принадлежащие иностранцам.

4. Инвестиционный арбитраж против Бельгии и Люксембурга также может способствовать разблокировке активов, во-первых, из-за неправомерности действий Бельгии и Люксембурга, во-вторых, из-за информационного, экономического и политического давления на эти государства.



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM