

Business DIALOG Media

RBC
Russian Business Guide

2/204 январь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

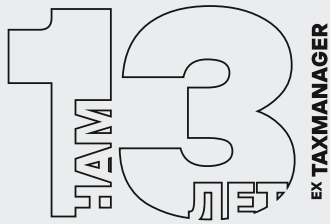
www.tpprf.ru •



Светлана Ерхова –
**О ПРАВОВОЙ ПОМОЩИ БИЗНЕСУ
И РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТОВ
ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЗАКОНОВ**

Tax & Legal

management



Tax & Legal management – российская юридическая компания, широко известная под прежним брендом **TAXmanager**.

Мы – команда высококвалифицированных юристов, налоговых консультантов, экспертов и адвокатов. Специализируемся в налоговом консалтинге и урегулировании налоговых споров, а также предоставляем комплексное юридическое обслуживание бизнеса и частных лиц.

ForbesCLUB
RUSSIA



Палата
налоговых
консультантов



100 ПРОЕКТОВ
ПОД ПАТРОНАТОМ
ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ



Tax

Налоговая практика

Помощь при налоговых проверках

Представительство в госорганах и защита по уголовным делам о налоговых преступлениях

Досудебное и судебное урегулирование налоговых споров, налоговая медиация

Консультирование staff по взаимодействию с госорганами

Налоговое структурирование бизнеса и активов, релокация с учетом налоговых преференций

Tax Due diligence и Tax Compliance

& Legal

Юридическая практика

Правовое сопровождение, структурирование и уголовно-правовая защита бизнеса и активов

Разрешение коммерческих и банкротных споров, корпоративных конфликтов в арбитражных судах, медиация

Сопровождении процедур банкротства и защита от субсидиарной ответственности

Оценка проектов (сделок) на предмет правовой защиты

Разрешение спорных ситуаций и разногласий с контрагентами и госорганами

Management

Антикризисная практика

Анализ и оценка санкционных рисков и ограничений (Compliance, Due diligence)

Оперативное информирование по вводимым ограничениям и диверсификация рисков

Релокация и редомициляция бизнеса

Выработка мер по уменьшению убытков

Перенастройка бизнес-структуры и бизнес-процессов

Консультирование по вопросам КИК и амнистии капитала

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**

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Александра Убоженко

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Перевод:

Лилиана Альтапова, Юлия Смирнова

Дирекция развития и PR:

Наталья Фастова, Алёна Ремизова,

Виолетта Скулкина, Кира Кузмина

Фотограф:

Ольга Можиян

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.

Е-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 № 2/204 январь 2023

Дата выхода в свет: 30.01.2023.

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

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Aleksandra Ubozhenko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova, Julia Smirnova**

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 № 2/204 January 2023

Дата выпуска: 30.01.2023.

Издание: **30000 copies. Open price.**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

2

СВЕТЛАНА ЕРХОВА – О ПРАВОВОЙ ПОМОЩИ БИЗНЕСУ И РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТОВ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЗАКОНОВ

ФИНАНСЫ, НАЛОГИ, КОНСАЛТИНГ

8

АСВ ОЦЕНИВАЕТ БОЛЕЕ 4 ТЫС. ОБЪЕКТОВ В МЕСЯЦ ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ РОССИИ И ЗА ЕЁ ПРЕДЕЛАМИ

10

МАРИНА ПЕТРОВА: «КОУЧИНГ – ЭТО ИСКУССТВО ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ РАСКРЫТИЮ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА»

14

АЛЕКСЕЙ КЛОЧКОВ: «КОМПАНИИ С ВОВЛЕЧЁННЫМИ СОТРУДНИКАМИ ПО ПРИБЫЛИ ОБХОДЯТ КОНКУРЕНТОВ В ДВА С ПОЛОВИНОЙ РАЗА»

18

ТИМУР БЕСЛАНГУРОВ, ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ VISTA IMMIGRATION, – О КРИТЕРИЯХ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТОРАМИ ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО В РОССИИ

22

СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ ALLIANCE LEGAL CG ЮНОНА СИЗЫХ – О ЧЁМ ВАЖНО ПОМНИТЬ, ВНЕДРЯЯ В БИЗНЕС ПРИНЦИПЫ ESG. ВЗГЛЯД ЮРИСТА

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ

26

ПЕРМСКИЙ КРАЙ: ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ

34

ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ – ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ ТУРЕЦКИХ ИНВЕСТОРОВ

38

БАШКОРТОСТАН И ТУРЦИЯ ДОГОВОРИЛИСЬ О ВЗАИМНОМ ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ

40

В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВОЗОБНОВЛЯЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ АЛЮМИНИЕВОЙ БАНКИ

42

ВЕНЕР БАГИШАЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АКФИКС-РУС»: «УСПЕШНЫМИ СТАНОВЯТСЯ ТЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ БЫСТРЕЕ ДРУГИХ АДАПТИРУЮТСЯ К ВНЕШНИМ ИЗМЕНЕНИЯМ»

46

ВЛАДИМИР ХЛЕБНИКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ПАРУС ЭЛЕКТРО»: «В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МЫ УВИДИМ КРАТНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМОВ ЭЛЕКТРОЗАРЯДОК, ТРЕБУЕМЫХ РЫНКУ»



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



**Светлана Ерхова –
О ПРАВОВОЙ ПОМОЩИ БИЗНЕСУ
И РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТОВ
ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЗАКОНОВ**

Светлана Викторовна Ерхова, российский политический и общественный деятель, предприниматель с двадцатилетним стажем, финансист, родилась 28 ноября 1978 года в Москве.

С 2013 года – помощник депутата ГД ФС РФ В. В. Соболева по работе в Государственной Думе. Руководитель общественной приёмной. С 2018 года – помощник депутата ГД Р. Ш. Хайрова. С 2022 года – помощник депутата ГД Р. В. Кармазиной. Эксперт по экономическим вопросам.

С 2015 года – член ТИК московского района Вешняки с правом решающего голоса. В 2014 году выдвинута кандидатом на выборах депутатов Совета депутатов муниципального округа Вешняки, а в 2017-м – муниципальных округов Перово и Новогиреево города Москвы.

За плодотворную политическую деятельность, сохранение активной гражданской позиции и вклад в развитие демократических основ РФ была удостоена партийной благодарности. За большой личный вклад, патриотизм и преданность Отечеству награждена почётной грамотой и медалью «Знак почёта. Свобода. Патриотизм. Закон».

Автор проектов ФЗ и предложений по совершенствованию законодательства в области юстиции, нотариата, правового и налогового регулирования, судебно-экспертной деятельности. Автор статей в журналах и периодических изданиях.

В качестве руководителя Общественной приёмной депутата ГД имеет многолетний опыт в работе с коллективными обращениями и громкими делами, получившими широкую огласку в средствах массовой информации. Организатор комплекса мероприятий по расследованию ряда резонансных уголовных дел, связанных с силовыми ведомствами. Много лет осуществляла приём граждан и представителей бизнеса в целях организации содействия депутатским составом ГД, в том числе с возможностью создания рабочих групп и личного вмешательства депутатов ГД, в вопросах восстановления нарушенных конституционных прав и свобод граждан, контроля за соблюдением законности и повышением эффективности работы государственных и административных аппаратов, пресечения противоправных действий правоохранительных и налоговых органов, незаконного вмешательства в деятельность предприятий, создания административных барьеров.

Волонтер; сотрудничала с областным фондом по взаимодействию с детьми-сиротами «Лучик Детства», инициативными группами помощи беженцам с юго-востока Украины, благотворительным фондом помощи детям «Доброе дело».

В октябре 2021 года руководителем проекта «Время Инноваций» С. В. Шиловой и депутатом ГД РФ, председателем Центрального совета Всероссийского общества изобретателей А. А. Ищенко Светлана Ерхова была награждена как лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2021».

В ноябре 2021 года в Торгово-промышленной палате РФ по итогам ежегодной женской премии Business-women. Life. Family, инициированной журналом Russian Business Guide в партнёрстве с Торгово-промышленной палатой РФ, среди самых успешных женщин-руководителей предприятий России получила награду как победитель в юридической области.

29 марта 2022 года в Конгресс-центре ТПП РФ состоялась церемония награждения лауреатов бизнес-премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА». В рамках церемонии были награждены представители российского бизнеса, губернаторы и представители государственных органов власти. Как победитель в номинации «Юридические услуги», С. В. Ерхова получила награду из рук Сергея Маликова, председателя Палаты молодых депутатов Мособлдумы.

29 сентября 2022 года председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной политике В. А. Гамза и президент Московской ТПП В. М. Платонов провели круглый стол по юридическому сопровождению бизнеса в новой экономической реальности. Светлана Ерхова стала лауреатом бизнес-награды ТПП РФ «Лучшие юридические практики». В ноябре 2022 года депутатом ГД РФ А. А. Ищенко Светлана Викторовна была награждена как лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2022».

– Светлана Викторовна, над какими проектами вы работаете сегодня?

– В настоящий момент основными направлениями моей деятельности являются оказание всесторонней правовой помощи бизнесу на протяжении всего времени ведения коммерческой деятельности, воспрепятствование фактам злоупотреблений со стороны фискальных органов.

Безостановочно меняющиеся требования к заполнению миллионов актов, бланков и форм принуждают бизнес к растерянному блужданию в витиеватых лабиринтах разгулявшихся фантазий налоговиков, безуданно плодящих хаос и неразбериху в документообороте и хозяйственной деятельности предприятий. Требования к одним только адресам местонахождения организаций в этом году менялись четыре раза. Вводились и отменялись критерии массовости юридического адреса: очевидно, такое понятие, как коворкинг, незнакомо беспощадным графоманам от ФНС! Менялись формы заполнения, исключался этаж из заявления о государственной регистрации юрлица. Очередная блажь недельной давности – требование к заполнению адреса в соответствии с введённой федеральной государственной информационной системой содержащихся в государственном адресном реестре сведений об адресе. То, что практически все адреса в этой системе отсутствуют, а для их внесения собственникам нужно проводить техническую инвентаризацию, менять техплан, экспликацию, производить обмер помещений заново, что требует существенных материальных затрат и времени, мало интересует плодovitых генераторов нелепого креатива.

Многочисленные эпизоды распространения некорректных платёжных требований и требований об уплате налога за отчуждённое имущество, дублирование платёжных требований, выдумывание недоимок, пеней, штрафов, а также бесконтрольное изъятие этих начислений за счёт личного имущества и денежных средств на счетах в банках рождают у населения и представителей бизнеса по всей стране ощущение беспомощности перед действиями налоговых органов, порождают причины для социального напряжения, дискредитируют налоговые органы, как представителей государства, в отношениях с налогоплательщиками.

Не только наносится существенный вред рядовым гражданам, но и осуществляются действия, фактически направленные на воспрепятствование ведению законной предпринимательской деятельности, усложняя и без того непростую экономическую ситуацию в стране. Одним из таких чудовищных по своим последствиям для

налогоплательщиков механизмов воспрепятствования ведению предпринимательской деятельности является приостановление операций организации по счетам в банке и переводов электронных денежных средств. Таким образом, деятельность организации полностью парализуется, компании теряют контрагентов в связи с невозможностью своевременного исполнения договорных обязательств, не могут пополнить товарный остаток, внести арендные платежи, заплатить по кредитам.

В то время пока будет оспариваться ненормативный правовой акт, организация будет лишена возможности распоряжения денежными средствами на своих счетах. А чтобы получить компенсацию в случае незаконных действий налоговых органов, нужно собрать тонны бумаг и подтвердить взаимосвязь между действиями ФНС и понесёнными убытками.

Проблема привлечения к ответственности налоговых органов и их должностных лиц давно обращает на себя внимание налогоплательщиков, регулярно сталкивающихся с нарушением своих прав в результате взаимодействия с контролирующими субъектами. Однако меры ответственности налогового органа «растворены» в нормах гражданского, трудового, административного и уголовного законодательства. Сотрудник налогового органа максимум отделается дисциплинарным взысканием, в связи с чем нивелируется право гражданина на справедливость, установленное Конституцией РФ и ст. 21 НК РФ, которое превращается из правовой возможности в не имеющую значения декларацию, а у причинителя вреда очень быстро рождается осознание своей неуязвимости и безнаказанности.

Но ведь не только гражданин должен нести ответственность перед государственными структурами, государственный аппарат также должен нести ответственность за свои неправомерные действия.

Эффективным способом борьбы с неправомерными действиями было бы введение

практики персональной ответственности налогового инспектора по инициативе не только госоргана (работодателя), но и пострадавшей стороны, а ещё в виде штрафных санкций за каждый отдельный вид правонарушений в пользу пострадавшего от неправомерных действий налогоплательщика.

Я являюсь автором пула из почти 30 законопроектов «О предотвращении действий, порочащих честь и достоинство государственного служащего», ужесточающих контроль за деятельностью налоговых органов.

Также я, как и все правозащитники, специализирующиеся в области права, мечтаю донести до законодательного аппарата необходимость задуматься над несовершенством отечественного законодательства в области правосудия. Очевидно, что давно назрела необходимость в создании государственного института изучения случаев судебного волюнтаризма, повышения открытости судебной системы, упрощения механизмов привлечения к ответственности за вынесение заведомо неправосудных решений, а также ужесточения наказания за подобного рода преступления.

Наряду с этим, необходимо реформирование самого механизма судопроизводства в целом, прописывание чётких инструкций и механизмов при вынесении решений по любым видам гражданских и уголовных дел. Что касается уголовного судопроизводства: нужно создать возможность применения иных критериев оценки работы следователей и дознавателей, опирающихся не на количественные показатели дел, направленных в суд, и прекращённых дел. Необходимо устранить тесную связь и зависимость судей от правоохранительных органов, а также искоренить принцип неодобрительного отношения к вынесению оправдательного приговора.

Суды перегружены делами, что не позволяет им в должной мере уделять внимание надлежащему рассмотрению дел. В уго-

ловном судопроизводстве нередко обвинительные приговоры лицам, вина которых в полной мере не доказана. Наказания по многим статьям УК несоразмерны тяжести совершённого преступления, в то время как по другим видам преступлений наказание слишком мягкое.

Статья 17 УПК РФ гласит, что судья, присяжные заседатели, а также прокурор, следователь, дознаватель оценивают доказательства по своему внутреннему убеждению, основанному на совокупности имеющихся в уголовном деле доказательств, руководствуясь при этом законом и совестью. Что есть внутреннее убеждение? Понятия «внутренние убеждения» и «совесть» не определены в УПК. Таким образом, вместо взвешенной аргументации по вынесенному решению суд имеет юридическую возможность ограничиться общим заявлением о том, что возражение защиты не нашло своего подтверждения, и вынести приговор на основании частных суждений и недостаточных обоснований, которые далеко не всегда соответствуют действующему законодательству, а порой и здравому смыслу.

Сама специфика должного поведения всегда прямо зависит от мер ответственности за его несоблюдение. Обратившись к законодательному определению статуса судей, а также к процедуре привлечения их к ответственности, можно обнаружить, что законом в России предусмотрены множественные гарантии независимости судей, но практически не предусмотрены гарантии привлечения их к дисциплинарной и уголовной ответственности за недобросовестное исполнение ими обязанностей.

Разработке проектов федеральных законов и предложений по совершенствованию российского законодательства в области беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения и восстановления нарушенных прав, их защиты, принципов справедливости и непредвзятости я и планирую посвятить ближайшее время.





**Svetlana Erkhova –
ABOUT LEGAL ASSISTANCE TO
BUSINESS AND THE DEVELOPMENT
OF DRAFT FEDERAL LAWS**

Svetlana Viktorovna Erkhova is a Russian politician and public figure, an entrepreneur with 20 years of experience, and a finance specialist, was born on November 28, 1978, in Moscow.

Since 2013, she has been an assistant to V. V. Sobolev, Deputy of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation for work in the State Duma. She is the head of the Public Reception Office.

Since 2018 – assistant to the Deputy of the State Duma, R. S. Khairov.

Since 2022 – assistant to the deputy of the State Duma, R. V. Karmazina. Expert in economic issues.

Since 2015 – member of the Territorial Election Commission of the Veshnyaki district of Moscow with a casting vote. In 2014, she was nominated as a candidate for the election of deputies of the Council of Deputies of the Veshnyaki municipal district of Moscow. In 2017 – she was nominated as a candidate for election to the Perovo and Novogireevo municipal districts of Moscow.

She received a party commendation for her productive political activity, active civic position, and contribution to the development of the Russian Federation's democratic foundations. For her great personal contribution, patriotism, and devotion to the Homeland, she was awarded a certificate of honor and a medal, "Badge of Honor. Freedom. Patriotism. Law".

She is an author of draft federal laws and proposals to improve Russian legislation in the fields of justice, notary, legal and tax regulation, and forensic activities; author of articles in magazines and periodicals.

As head of the Public Reception Office of a State Duma deputy, she has many years of experience in handling collective appeals and high-profile cases that have received extensive media attention. The organizer of the complex of investigative measures of a number of high-profile criminal cases related to law enforcement agencies. For many years, she has been involved in the reception of citizens and business representatives in order to organize assistance by the State Duma deputies, including the possibility of creating working groups and personal interference by Duma deputies with the restoration of violated constitutional rights and freedoms of citizens, control over the rule of law, and improving the efficiency of state and administrative agencies, the prevention of illegal actions by law enforcement and tax agencies, illegal interference in businesses, and the creation of administrative and judicial procedures.

Volunteer, cooperated with the Regional Foundation for Cooperation with Orphans "Ray of Childhood", the initiative groups helping refugees from the south-east of Ukraine, and the Charitable Foundation for Children "Good Cause".

In October 2021, Svetlana Erkhova was awarded as a laureate of the All-Russian national project "Business Women of Russia 2021" by the Project Managers "Time of Innovations" S. V. Shilova and A. A. Ishchenko, Deputy of the State Duma of the Russian Federation, and Chairman of the Central Council of the All-Russian Society of Inventors.

Svetlana received an award as the winner in the legal field in the results of the annual women's award "Business women. Life. Family", which was initiated by the magazine "Russian Business Guide" in partnership with the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in November 2021.

On March 29, 2022, in the Congress Center of the Russian Chamber of Commerce and Industry, an award ceremony for the winners of the business prize "Russian Business Guide: People of the Year". The ceremony honored representatives of Russian business, governors, and representatives of state authorities. As the winner in the category "Legal Services", S. Erkhova received the award from the hands of Sergey Malikov, Chairman of the Chamber of Young Deputies of the Moscow Region Duma. On September 29, 2022, Vasily Gamza, Chairman of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation on financial and industrial policy, and Valery Platonov, President of the Moscow Chamber of Commerce and Industry, held a round table on legal support for business in the new economic reality.

Svetlana Erkhova won the Moscow Chamber of Commerce and Industry's "Best Legal Practices" business award.

In November 2022, Svetlana Viktorovna was awarded by the deputy of the State Duma of the Russian Federation, A. A. Ishchenko, as a laureate of the All-Russian national project "Business Women of Russia 2022".

– Svetlana Viktorovna, what projects are you working on nowadays?

– Today, the main direction of my activity is to provide comprehensive legal assistance to businesses throughout the whole period of commercial activity, to prevent abuse on the part of fiscal authorities.

Constantly changing requirements for filling out a huge number of acts, blanks, and forms forces the business to confusedly wander in the intricate maze of unbridled fantasies of tax authorities, tirelessly creating chaos and confusion in the paperwork and business activities of enterprises. This year, the requirements for location addresses have changed four times. The criteria for a legal address were introduced and cancelled. Obviously, such a notion as co-working is not familiar to the ruthless graphomaniacs of the Federal Tax Service! There were changes in forms, the floor was excluded from the application for state registration of a legal entity. Another fad from a week ago was the requirement to fill in the address in accordance with the federal state information system contained in the state address register. The fact that practically all addresses are absent in this system and that in order to register them, the owners should make a technical inventory, change the technical plan, the explication, and re-measure the premises, which requires substantial material and time costs, but this does not interest the prolific generators of absurd creativity.

Numerous episodes of distribution of incorrect payment requests, tax claims for alienated property, duplication of payment requests, making up arrears, penalties, and fines, as well as uncontrolled withdrawal of these accruals at the expense of personal property and money in bank accounts, give rise to feelings of helplessness against the actions of tax authorities to the population and business representatives throughout the country. And also generate reasons for social tension, discrediting tax authorities, as representatives of the state, in their relations with taxpayers.

The significant harm is caused not only to citizens, but also the actions are carried out, actually aimed at preventing the conduct of legitimate business, complicating the already difficult economic situation in the country. The suspension of transactions by the organization in bank accounts and electronic transfers of funds is one of the mechanisms for preventing business activities that have terrible consequences for taxpayers. Thus, the organization's activities are completely paralyzed, companies lose counterparties due to the inability to fulfill contractual obligations in a timely manner; they cannot replenish their trade balance, make rent payments; or pay loans.

While the non-normative legal act is being challenged, the organization will be deprived of the ability to dispose of funds



in its accounts. And in order to receive compensation in the case of illegal actions by the tax authorities, you need to collect tons of paperwork and confirm the connection between the actions of the Federal Tax Service and the losses incurred.

The problems of attracting the responsibility of the tax authorities and their officials have attracted the attention of taxpayers, who regularly face the violation of their rights as a result of interaction with the controlling subjects. However, measures of the responsibility of a tax authority are “dispersed” in the norms of civil, labor, administrative, and criminal legislation. Employees of the tax authority will face disciplinary penalties at most, which leveled the right of a citizen to justice established by the Russian Federation’s Constitution and Article 21 of the Tax Code, turning it from a legal possibility into an irrelevant declaration, and the harm creator quickly realized its invulnerability and impunity.

However, not only should citizens be held accountable for state structures, but the state apparatus should also be held accountable for its illegal actions.

An effective way to combat misconduct would be to implement the practice of personal responsibility of a tax inspector not only at the initiative of the state body – the employer – but also the injured party, as well as in the form of penalties for each individual type of offense in favor of the victim of illegal actions of the taxpayer.

I am the author of a pool of almost 30 draft laws entitled “On the Prevention of Acts

Defamatory to the Honour and Dignity of a Public Official”, which tightens control over the activities of tax authorities.

In the same way, I, as all human rights activists specializing in the field of law, dream of bringing to the attention of the legislative apparatus the need to reflect on the imperfection of domestic legislation in the field of justice. Obviously, there is a long overdue need to create a state institute for studying the cases of judicial voluntarism, to make the judicial system more open, to simplify the mechanisms of bringing to bear responsibility for making knowingly unjust decisions, and to toughen the penalties for such crimes.

Along with this, it is necessary to reform the mechanism of judicial proceedings as a whole, to prescribe clear instructions and mechanisms for making decisions on any type of civil or criminal case. In criminal proceedings, it is necessary to develop the capability of using other criteria for evaluating the work of investigators and interrogators that are not based on quantitative indicators of cases sent to court and cases dismissed. It is necessary to eliminate the close connection and dependence of judges on law enforcement agencies, as well as the principle of disapproval of acquittal.

The courts are overloaded with cases, which does not allow them to pay sufficient attention to the proper handling of cases. In criminal proceedings, it is not uncommon to convict people whose guilt has not been fully proven. Penalties under many articles of the Criminal Code are disproportionate to the severity of

the committed crime, while penalties for other types of crimes are too lenient.

Article 17 of the Criminal Procedural Code states that judges, jurors, prosecutors, investigators, and interrogators shall evaluate evidence in accordance with their inner conviction based on the combination of evidence in a criminal case and guided by the law and their conscience. What is “inner conviction”? The concepts of “inner conviction” and “conscience” are not defined in the CPC. Thus, instead of a balanced argumentation on the ruling, the court has the legal opportunity to limit its decision to a general statement that the defense’s objection was not supported, and to render a verdict based on private judgments and insufficient reasoning, which are not always consistent with applicable law and sometimes with common sense.

The specifics of proper behavior always directly depend on the measures of responsibility for its non-compliance. Turning to the legislative definition of the status of judges, as well as the procedure for holding them accountable, it is clear that the law in Russia provides multiple guarantees for the independence of judges, but virtually no guarantees for bringing them to disciplinary and criminal liability for the dishonest performance of their duties.

I plan to devote my time in the near future to the development of drafts of federal laws and proposals for improving the Russian legislation in the fields of unhindered implementation of civil rights, provision and restoration of violated rights, their protection, and principles of justice and impartiality.

АСВ оценивает БОЛЕЕ 4 ТЫС. ОБЪЕКТОВ в месяц во всех регионах России и за её пределами

По итогам 2022 года Агентство по страхованию вкладов реализовало имущество ликвидируемых финансовых организаций на сумму 16,4 млрд руб. Чтобы получать максимально возможную цену продажи активов для пополнения конкурсной массы ликвидируемых банков, Агентство постоянно работает над совершенствованием оценочных процедур. О результатах этой работы, о том, сколько и что приходится оценивать и где можно приобрести реализуемые лоты, рассказала заместитель генерального директора Агентства НАТАЛЬЯ ФЁДОРОВА.



На сегодняшний день государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» управляет ликвидационными процедурами в 372 финансовых организациях. Текущая совокупная балансовая стоимость активов составляет порядка 3,1 трлн руб. Задача Агентства в процессе ликвидации – реализовать имущество по наилучшей цене, чтобы наполнить конкурсную массу организаций-банкротов для последующего удовлетворения требований кредиторов в максимально возможном объёме.

Сложность в том, что в финансовых организациях, которые к нам попадают, выявляются схемные операции по выводу активов, фальсификация отчётности, банальное воровство. Всё это приводит к тому, что часто балансовая стоимость активов в отчётности банков, НПФ и страховых компаний существенно завышена, продать их по заявленной цене невозможно.

Однако каждое здание, участок или картина нуждаются в качественной оценке. Справедливая цена позволяет сократить сроки реализации, снизить затраты из конкурсной массы на содержание объекта, а также привлечь к участию в торгах больше потенциальных покупателей и получить лучшее предложение. Поэтому определение реальной стоимости активов – один из важнейших этапов в работе Агентства.

КАЧЕСТВО ОЦЕНОЧНЫХ ПРОЦЕДУР

Мы постоянно работаем над повышением качества оценочных процедур. Все отчёты проходят верификацию, в том числе

проводится и стоимостная экспертиза, и проверка соблюдения требований оценочного законодательства.

В последние два года мы внедрили ряд важных изменений в наши процедуры: разработали новое техническое задание для различных видов активов, повысили стандарты качества отчётов, а также усовершенствовали методы и подходы к оценке.

Достаточно часто Агентство привлекает к оценочной работе сторонние компании. За 2022 год они составили по нашему заказу 75 отчётов, оценив более 1700 активов.

Но большую часть оценок для принятия управленческих решений готовят наши внутренние специалисты. Мы выстроили собственную сильную экспертизу. Все наши эксперты имеют профильное образование, квалификационные аттестаты и опыт работы в оценке и в залоговых службах банков. Собственными силами мы проводим оценку крупных и стратегически важных объектов банков и их должников.

УНИКАЛЬНОСТЬ РАБОТЫ

На оценку к нам попадают самые разные активы. Крупные производственные комплексы, сельскохозяйственные предприятия, ликёро-водочные заводы, кондитерские фабрики, нефтебазы, торговые центры, кинотеатры, бизнес, права требования банков к крупным должникам и многое другое.

При этом у нас широкая география работы: мы в среднем оцениваем около 4 тыс. объектов в месяц во всех регионах

России. В некоторых регионах, где сопровождаем сразу несколько банков, оценённого недвижимого имущества настолько много, что возникает ощущение, будто мы оценили весь город.

Наша работа с активами в какой-то степени является уникальной, так как мы обладаем информацией и видим оценку имущества с разных сторон и на всех этапах его жизненного цикла. Бывает, что при рассмотрении одного актива у нас в работе находятся пять отчётов независимых оценщиков, составленных для разных целей, оценка залоговой службы банка, предписание Банка России и наша собственная экспертная оценка. В поисках истины о ликвидности и стоимости объекта, по которой он может быть реализован, мы проводим целые расследования.

РЕАЛИЗАЦИЯ АКТИВОВ

Балансовая стоимость выставленных активов на сегодняшний день составляет порядка 369 млрд руб. Для того чтобы было легко найти и приобрести имущество, Агентством создан информационный портал «Торги АСВ» (<https://www.torgiasv.ru>). В прошлом году мы также запустили мобильное приложение, у него удобная навигация и хорошее описание лотов.

В 2022 году Агентство реализовало имущество ликвидируемых финансовых организаций на сумму 16,4 млрд руб. Были проданы объекты недвижимости, права требования к физическим и юридическим лицам, ценные бумаги, транспортные средства, оборудование, драгоценные камни, монеты и предметы искусства.

In 2022, the State Corporation Deposit Insurance Agency has sold assets of liquidated financial institutions for 16,4 billion rubles. To achieve the highest possible sale price of assets to replenish the bankruptcy estate of liquidated banks, the Agency is constantly working to improve appraisal procedures. Natalia Fedorova, Deputy General Director of the Agency, tells about results of this work, how much and what should be appraised and where one can buy the lots on sale.

The Deposit Insurance Agency appraises MORE THAN 4 THOUSAND OBJECTS per month in all regions of Russia and abroad

As of today, the State Corporation Deposit Insurance Agency is managing liquidation procedures in 372 financial organizations. The current total book value of their assets is about 3.1 trillion rubles. The Agency's task in the liquidation process is to sell the assets at the best price in order to fill the bankrupt organizations' bankruptcy estate for subsequent satisfaction of creditors' claims to the maximum possible extent.

The problem is that in financial organizations that come into our hands we reveal schematic operations of assets' withdrawal, falsification of statements and banal theft. All these facts lead to the situation when the book value of assets in financial statements of banks, private pension funds and insurance companies is considerably overstated and they cannot be sold at the declared price.

However, every building, land plot or painting needs a qualified appraisal. Fair price can reduce the time of sale, reduce the cost for the bankruptcy estate to maintain the object and attract more potential buyers to participate in the auction and get a better offer. That is why determination of the real value of assets is one of the most important stages in the Agency's work.

QUALITY OF APPRAISAL PROCEDURES

We are constantly working to improve the quality of appraisal procedures. All reports are verified, including the value examination and verification of compliance with appraisal laws.

Over the past two years, we have implemented a number of important changes to our procedures: we developed new regulations for appraising various types of assets, increased the quality standards of reports, as well as improved methods and approaches to valuation.

Quite often, the Agency engages third-party companies for appraisal work. In 2022, they have prepared 75 reports under our order, valuing more than 1700 assets.

But most of the evaluations for management decisions are prepared by our internal specialists. We've built our



own strong expertise. All our experts have specialized education, qualification certificates and experience as appraisers or in working in collateral services of banks. We carry out in-house valuation of large and strategically important objects of banks and their debtors.

WORK UNIQUENESS

We get a variety of assets for appraisal. Large industrial complexes, agricultural enterprises, distilleries, confectionery factories, tank farms, shopping malls, cinemas, businesses, bank claims on large debtors and much more.

At the same time, we have a wide geography of work: on the average, we appraise about 4 thousand objects per month in all Russian regions. In some regions where we support liquidation of several banks at the same time, there is so much real estate valued that it feels as if we have valued the entire city.

Our work with assets is somewhat unique because we have information and see the valuation of an asset from different angles and at all stages of its life cycle. Sometimes

we have five independent appraisers' reports in our work, compiled for different purposes as well as evaluation by the bank's pledge department, the Bank of Russia orders, and our own expert assessment. In searching for the truth about the liquidity and the value of the object, at which it can be sold, we carry out comprehensive investigations.

REALIZATION OF ASSETS

The book value of assets on sale today is about 369 billion rubles. In order to make it easy for potential buyers to find and purchase assets, the Agency has created an information portal called "DIA Sales" (<https://www.torgiasv.ru>).

In the last year we have also launched a mobile application with convenient navigation and a good description of lots. In 2022, the Agency has sold the assets of liquidated financial institutions for 16,4 billion rubles. They include real estate, rights of claim to individuals and legal entities, securities, vehicles, equipment, precious stones, coins and works of art.



Марина
Петрова:

«КОУЧИНГ – ЭТО
ИСКУССТВО ЗАДАВАТЬ
ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ
ПОМОГАЮТ
РАСКРЫТИЮ ВНУТРЕННЕГО
ПОТЕНЦИАЛА»

Может ли коучинг радикально изменить жизнь в лучшую сторону? Можно ли сделать неприбыльный бизнес эффективным с помощью коучинга? МАРИНА ПЕТРОВА, профессиональный сертифицированный коуч по стандартам Международной федерации коучинга (ICF), уверена, что всего можно достичь, если есть желание меняться и решимость убрать со своего пути всё, что мешает двигаться к цели. В 1990 году она круто изменила свою жизнь, приняв предложение стать заместителем генерального директора по экономике и финансам на предприятии в 1500 человек; ей было всего 23 года. Двадцатилетний опыт в качестве CFO в ряде крупных корпоративных компаний и более чем десятилетний опыт ведения собственного бизнеса помогают сейчас в её новом направлении деятельности. Нередко, сталкиваясь с различными вызовами, она обращалась к книгам по личностному росту, применяя знания на практике как в отношении себя, так и в отношении коллег: многие члены её команды выросли в крупных руководителях управленческого и финансового звена. Со временем пришло понимание, что передавать знания и опыт в формате коучинга и менторинга является максимально эффективным способом. Марина Петрова окончила сертифицированные ICF учебные заведения. Сегодня за её плечами более 600 часов работы в качестве коуча и ментора и десятки успешных бизнес-кейсов.

– Марина Владимировна, что для вас означает понятие «бизнес-коуч»?

– Прежде всего, это специалист, который помогает бизнесу и людям увидеть возможности и потенциал реализовать их. Задача бизнес-коуча – помочь бизнесменам не просто достичь поставленной цели, а развить творческое мышление и изменить свой образ действий, более глобально – себя. Цель в коучинге – это только повод для трансформации личности. По сути, разграничения между бизнес-коучингом и лайф-коучингом условны, в первую очередь коуч работает с личностью. Не поменяв мышление, нельзя добиться принципиально иных результатов.

Существует множество определений коучинга, по моему мнению, одно из лучших дал один из его идеологов Тимоти Голви: «Коучинг – это раскрытие потенциала человека с целью максимального повышения его эффективности, искусство создания среды, которая облегчает движение человека к желаемым целям так, чтобы оно приносило удовлетворение».

Профессиональный коуч с помощью вопросов формирует у клиента потребность активно мыслить в поисках ответа и, как следствие, решения. Результат равен потенциалу человека минус препятствия, а препятствия – это наши убеждения, страхи, ограничения, которые мы сами часто и создаём.

– Для решения каких задач сегодня бизнес привлекает коучей?

– Часто к коучу приходят с набором типичных бизнес-задач: увеличить доход/прибыль, определить стратегию развития, уйти от операционного управления компанией, найти новую нишу, выстроить эффективную команду и пр. В последнее время добавились запросы, связанные с эмоциональным состоянием, страхами, выгоранием. Запрос – лишь отправная точка диалога, в процессе которого круг задач, которые хочет решить клиент, может расширяться и конкретизироваться. Ведь бизнес – это, по сути, продолжение нервной системы предпринимателя, и нерешённые личные задачи предпринима-

теля или руководителя так или иначе влияют и на бизнес. Поэтому в бизнес-коучинге мы работаем, как правило, комплексно: бизнес плюс личность.

– Насколько сегодня востребован коучинг в бизнесе?

– Если говорить о направлениях бизнес-коучинга, то они очень востребованы. И командный, и коучинг предпринимателей, и executive-коучинг руководителей разного уровня. Каким бы креативным ни был владелец – один в поле не воин. А если рассматривать с точки зрения уровня развития компаний, то здесь наблюдается, на мой взгляд, полярная картина. Когда я говорю об уровне, то имею в виду не величину компании, а её стремление меняться, быть гибкой, открытой новому. И чем выше этот уровень, тем более востребован коучинг. Там, где нет потребности в развитии, нет и потребности в коучинге.

– Вы окончили сертифицированные ICF учебные заведения. Что это дало с профессиональной точки зрения?

– Да, я окончила учебные заведения, программы в которых сертифицированы ICF. Это дало уверенность в том, что программы соответствуют ценностям и взглядам ICF на коучинг, которые во мне отзываются. За два года я прошла не одну программу обучения (от базовых до специальных), где прокачала не только профессиональные компетенции, но и личностные качества. (Все программы, по которым я прошла обучение, можно увидеть на моём сайте в разделе «Обо мне. Сертификаты».) И это очень важно, так как коуч работает не только инструментами, но и своей личностью. Для него процесс познания никогда не заканчивается, поэтому коучи учатся постоянно. Для себя я уже наметила программы обучения на 2023 год.

– Вы коуч и ментор. В чём отличие коучинга от менторинга?

– Для меня есть три таких основных отличия: во-первых, коучинг ориентирован на развитие потенциала и возможностей чело-

века, в то время как менторинг фокусируется больше на развитии профессиональных навыков. Вторая отличительная черта – это наличие опыта специалиста. Коуч может не обладать практическим опытом в вопросе, над которым он работает с клиентом, а вот ментор должен иметь такой опыт. И третий момент – коуч не даёт советов и не делится своим или чужим опытом, в то время как ментор делает это. При этом хочу сказать, что есть два взгляда на менторинг: один – ближе к привычному нам наставничеству, другой – ближе к коучингу.

– Важно ли бизнес-коучу иметь опыт работы в бизнесе или достаточно быть профессионалом в коучинге?

– Полагаясь на свой опыт коуча в работе с бизнес-запросами, могу сказать, что наличие у меня такого опыта очень помогает в работе. Это даёт возможность говорить с предпринимателями и руководителями на одном языке, понимать проблемы и систему, из которой пришёл запрос, не уходить в абстрактные понятия. Как отмечают мои клиенты, вопросы, основанные на понимании контекста, попадают «в точку».

– По какой схеме строится ваша работа с клиентом?

– После получения от клиента запроса, который он оформляет на моём сайте <https://coachrus.ru>, мы проводим встречу-знакомство, на которой я выясняю, какие ожидания клиент связывает с коучингом/менторингом, его жизненные и бизнес-цели, отвечаю на вопросы и по итогам беседы рассказываю о том, какой вижу нашу совместную работу дальше; и если клиент готов, то мы заключаем контракт. Вариантов того, как будет строиться сама работа, много: совместно с клиентом определяем цели и желаемые результаты как в рамках долгосрочных отношений, так и на каждую сессию – фактически составляем «дорожную карту». Такой план работы не является константой, его можно изменить в любой момент, так как в процессе работы ситуация начинает динамично меняться, появляются новые вводные.

– Каковы перспективы развития бизнес-коучинга в России?

– Я думаю, что бизнес-коучинг (индивидуальный и командный) в частности и коучинг вообще имеют большой потенциал для развития в России. Тем более что уже многие организации с успехом применяют его в своей деятельности. Государство тоже обратило на него своё внимание, включив в профстандарты по управлению персоналом. В наших вузах стали появляться программы подготовки коучей. Также хочу сказать, что в этом году появилось нейронаучное подтверждение влияния неформального коучинга на развитие творческих механизмов мозга – докторская диссертация Mr. Gorka Bartolomé, PhD, Executive & Leadership coach, MCC ICF, – что также увеличит доверие к коучингу.



Marina
Petrova:

"COACHING IS THE
ART OF ASKING
QUESTIONS THAT
HELP YOU DISCOVER
YOUR INNER POTENTIAL"

Can coaching radically change your life for the better? Is it possible to make a non-profitable business effective with coaching? MARINA PETROVA, a professional certified coach according to the standards of the International Coaching Federation (ICF), is sure that everything can be achieved if there is a desire to change and the determination to remove from your path everything that prevents you from moving towards your goal. In 1990, she radically changed her life by accepting an offer to become Deputy General Manager of Economics and Finance for a 1,500-employee company – she was only 23 years old. Twenty years of experience as a CFO at a number of large corporate companies and more than 10 years of experience running her own business are now helping her in her new direction. Often faced with various challenges, she turned to personal growth books, putting knowledge into practice for herself as well as her colleagues – many of her team members grew into major management and financial executives. Over time, it came to be understood that sharing knowledge and experience in a coaching and mentoring format was the most effective way. MARINA PETROVA graduated from ICF certified educational institutions. Today she has more than 600 hours of experience as a coach and mentor and dozens of successful business cases.

– Marina, what does the concept of a business coach mean to you?

– First of all, it is a specialist who helps businesses and people to see the opportunities and potential to realize them. A business coach's job is to help business people not just achieve their goals, but to develop creative thinking and change their way of doing things and, more globally, themselves. The goal in coaching is only a reason for personal transformation. In essence, the distinction between business coaching and life coaching is conditional; first and foremost, coaching works with the personality, and one cannot achieve fundamentally different results without changing one's mindset.

There are many definitions of coaching, in my opinion, one of the best was given by one of its ideologists Timothy Golvie: "Coaching is the discovery of a person's potential in order to maximize his effectiveness, the art of creating an environment that facilitates the movement of people toward their desired goals, so that it brings satisfaction."

A professional coach, with the help of questions, forms the client's need to think actively in search of an answer and, as a consequence, a solution. The result is equal to the person's potential minus the barriers, and the barriers are our beliefs, fears and limitations that we often create ourselves.

– For what tasks does business attract coaches today?

– They often come to a coach with a set of typical business tasks: to increase income/profit, determine a development strategy, get away from the company's operational management, find a new niche, build an effective team, etc. Recently there have been requests related to emotional state, fears, burnout. The request is just a starting point for a dialogue, during which the range of tasks that the client wants to solve can be expanded and specified. After all, business is, in fact, an extension of the entrepreneur's nervous system, and unresolved personal tasks of an entrepreneur or manager affect business in one way or another. Therefore, in business coaching we usually work in an integrated way: business + person.

– How much demand is there for coaching in business today?

– If we're talking about business coaching, it's very demanded. Team coaching, coaching of entrepreneurs and executive coaching of managers at various levels. No matter how creative the owner is, he is not alone. And if you look at the level of development of companies, there is, in my opinion, a different picture. When I talk about the level, I do not mean the size of

the company, but its desire to change, to be flexible, openness to new things. And the higher this level, the more demand for coaching. Where there is no need for development, there is no need for coaching.

– You graduated from ICF-certified educational institutions. What did it do for you professionally?

– Yes, I graduated from institutions with ICF-certified programs. And it gave me confidence that the programs aligned with ICF's values and views on coaching, which resonates for me. In 2 years, I went through more than one training program from basic to special, where I pumped up not only professional competencies, but also personal qualities. (You can see all the programs I've been trained in on my website under the section "About Me. Certificates".) And this is very important because a coach works not only with tools, but also with his personality. For a coach, the learning process never ends, so coaches are constantly learning. I have already mapped out my training programs for 2023.

– You are a coach and a mentor. What are the differences between coaching and mentoring?

– For me, there are three main differences: first, coaching is more focused on developing a person's potential, capabilities, while mentoring focuses more on developing professional skills. The second difference is the specialist's experience. A coach may not

have practical experience in the issue on which he is working with the client. While a mentor should have such experience. And the third point is that the coach does not give advice and does not share his or other people's experience, while the mentor does this. At the same time, I want to say that there are two views of mentoring: one is closer to the mentoring that we are used to, and the other is closer to coaching.

– Is it important for a business coach to have experience in business or is it enough to be a professional in coaching?

– Based on my experience as a business coach, I can say that having that experience helps a lot in my work. It makes it possible to speak the same language with entrepreneurs and executives, to understand the problems and the system from which the request came, without going into abstract concepts. As my clients have noted, questions based on understanding the context get to a point.

– What is the scheme of your work with a client?

– After receiving a request from the client, which he makes on my website <https://coachrus.ru>, we have an introductory meeting where I find out what expectations the client has about coaching/mentoring, his life and business goals, I answer his questions, and after the meeting I tell him how I see our work together in the future, and if the client is ready, we sign a contract. There are a lot of variants of work – together with the client we determine the goals and desired results within long-term relationships as well as for each session – in fact, we make a "road map". Such a work plan is not a constant, it can be changed at any time, because in the process of work the situation starts to change dynamically and new inputs appear.

– What are the prospects for the development of business coaching in Russia?

– I think that both business coaching (individual and team coaching) in particular and coaching in general have great potential for development in Russia. Especially since many organizations are already successfully using it in their work. The state has also turned its attention to it by including it in the professional standards for human resource management. Coaching training programs have begun to appear in our universities. I would also like to say that this year there is neuroscientific confirmation of the influence of non-directive coaching on the development of the brain's creative mechanisms – a PhD dissertation by Mr. Gorka Bartolomé, PhD, Executive & Leadership coach, MCC ICF – which will also increase trust in coaching.





Корпоративные исследования – важный инструмент для развития бизнеса. С их помощью можно проанализировать многие важные процессы, которые происходят в компаниях. Работодатели ставят себя в выгодное положение, когда предоставляют возможность регулярной обратной связи сотрудникам и работают с ней. Опираясь на данные исследований, можно получить более глубокое представление о поведении, настроении сотрудников, об уровне их лояльности к организации. Это особенно важно, когда бизнесменам необходимо принимать решения в области развития и процессов изменений. Алексей Ключков, ведущий эксперт управленческого консалтинга в России, основатель HR-Tech компании Harry Inc., в интервью нашему изданию рассказал о том, как именно корпоративные исследования коррелируют с бизнес-показателями компаний.

АЛЕКСЕЙ КЛЮЧКОВ: «Компании с вовлечёнными сотрудниками по прибыли обходят конкурентов в два с половиной раза»

– Последние несколько лет мода на корпоративные исследования плотно вошла в жизнь российских компаний. Как вы считаете, почему это направление приобрело такую популярность?

– Компании поняли, что главный ресурс – это люди. И от того, насколько эффективно они работают, зависит качество продукта и услуг компании. При этом сильно возросли затраты на поиск и адаптацию талантливых специалистов. Компаниям стало выгоднее работать не на привлечение, а на удержание уже имеющейся команды.

В то же время у сотрудников выросли запросы к работодателям: приоритеты сместились в сторону жизненного балан-

са, развития и самореализации. Одними зарплатами и бонусами теперь сложно привлечь действительно ценных специалистов. Но чем привлекать и как удерживать? Это и показывают наши исследования.

– Harry Job – это российская платформа для исследования и развития вовлечённости сотрудников. Её используют ключевые игроки российского рынка. Расскажите, какую ценность они видят в вашем инструменте?

– Для бизнеса это возможность изучить состояние сотрудников в компании и понять, что мешает достижению целей. Мы анализируем десять метрик, которые на-

глядно показывают, какие факторы мешают сотрудникам работать с максимальной продуктивностью и KPI. К ним относятся оплата труда и условия, отношения с руководителем и коллегами, внутренние процессы и коммуникации, признание, обратная связь и другие. Наши клиенты не просто видят, какая ситуация в компании, но и могут эффективно влиять на каждый фактор, своевременно внедряя необходимые изменения.

С помощью встроенных инструментов аналитики, планирования и мониторинга активностей руководители даже самых небольших подразделений могут развивать свои команды, повышать общую

продуктивность и в конечном счёте увеличивать финансовые показатели компании.

– Есть ли принципиальная разница в подходах к развитию сотрудников в зависимости от отрасли? К примеру, в государственном и коммерческом секторах?

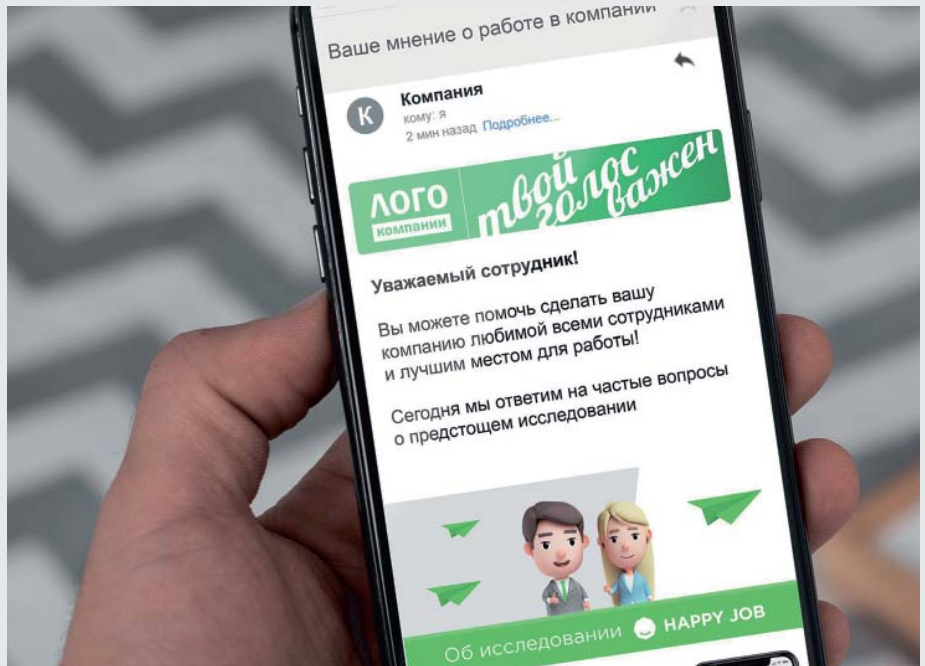
– В разных отраслях работают люди с разными приоритетами в потребностях и ценностями, поэтому вовлекать их в работу нужно по-разному.

В современных компаниях со свободной корпоративной культурой (к примеру, в IT или e-commerce) мы рекомендуем делать упор на понятные и прозрачные карьерные треки, предлагать обучение за счёт компании, выстраивать регулярную обратную связь «руководитель – подчинённый». Не секрет, что молодые специалисты более лояльны к компаниям со стильными офисами и бесплатными обедами.

В более консервативных отраслях приоритет сотрудников – стабильность. Сделайте акцент на расширении соцпакета, достойных условиях труда, выстраивании процессов и обратной связи, поощрении заслуг регулярным признанием. Развивайте бренд работодателя, который заботится о своих сотрудниках. Люди будут вовлечены сильнее, если у вас действуют система наставничества, понятные для всех амбициозные цели и миссия организации.

– Алексей, вы упомянули, что работа с вовлечённостью непосредственно коррелирует с бизнес-показателями компании, так ли это?

– Безусловно. Вовлечённый сотрудник стремится сделать больше, чем от него требуют. В компании с высоким уровнем вовлечённости значительно улучшается клиентский сервис, увеличиваются скорость



и качество внутреннего взаимодействия подразделений, что положительно сказывается на качестве производимого продукта. По данным регулярных исследований, не бывает достижения KPI в подразделениях с низкой вовлечённостью.

Кроме того, вовлечённые сотрудники совершают меньше ошибок, лучше знакомы с преимуществами продукта, рекомендуют компанию знакомым и становятся магнитами для привлечения ценных специалистов без необходимости дополнительных расходов. Это уже косвенные факторы, но на бизнес-результатах они тоже сказываются. В целом исследования доказывают, что компании с вовлечёнными сотрудниками по прибыли обходят конкурентов в 2,5 раза.

– Сотрудники часто боятся высказывать своё честное мнение, опасаясь

быть раскрытыми и уволенными. Как вы решаете эту задачу?

– Как независимый провайдер исследований, мы гарантируем сотрудникам абсолютную анонимность. Это вопрос репутации. Только 100%-ное доверие респондентов позволяет нам получать максимально искренние ответы, честную критику и ценные идеи.

Мы работаем с анонимностью комплексно. На стартовом этапе проекта проводим PR-кампанию, где подробно делимся с сотрудниками механизмом доставки и обработки ответов, показываем, как выглядят результаты в личных кабинетах HR и всех руководителей.

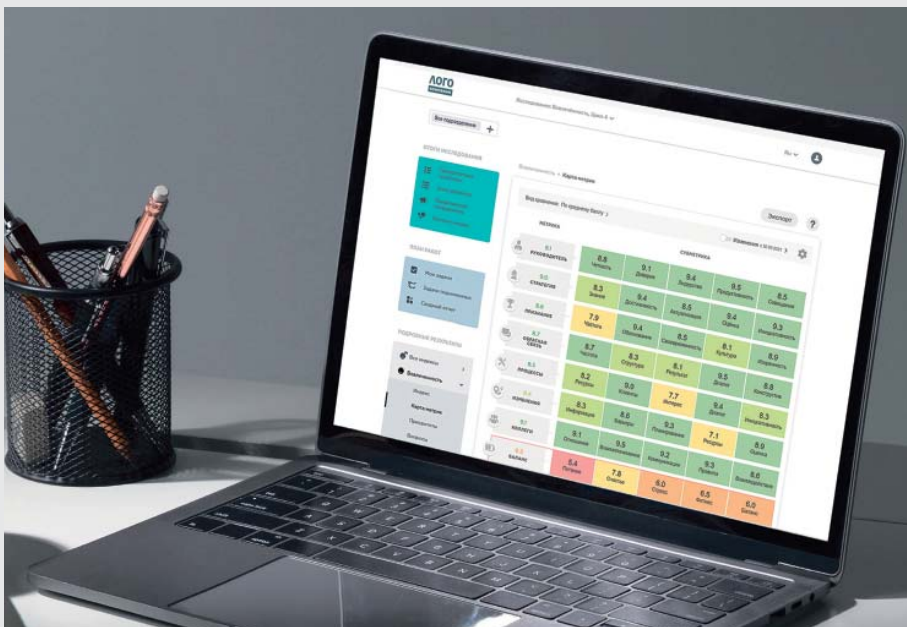
Кроме того, на платформе применяется порог анонимности. Это значит, что если в подразделении трудится менее пяти сотрудников, то система просто не даст открыть по нему результаты, а добавит данные к вышестоящему подразделению.

– Алексей, какой совет вы можете дать бизнесу о поддержке сотрудников в условиях нестабильности?

– Разговаривайте со своими сотрудниками.

Регулярная обратная связь – лучшая профилактика текучести и снижения эффективности. Люди чувствуют себя увереннее, когда понимают, что происходит в компании. Делитесь успехами и хорошими новостями, не замалчивайте трудности и рассказывайте о планах на ближайшую и дальнейшую перспективу.

Общайтесь с коллективом: проводите индивидуальные и групповые встречи, обсуждайте победы и точки роста, выясняйте, каких навыков и знаний не хватает, и помогайте их получить. Ну и конечно, хвалите. Признавайте достижения публично, так сотрудники будут чувствовать себя нужными, ценными профессионалами и частью команды в любые времена.



Corporate research is an important tool for business development. They can be used to analyze many important processes that take place in companies. Employers put themselves in an advantageous position when they provide regular feedback to employees and work with it. By relying on survey data, you can get a deeper understanding of employee behavior, mood, and their level of loyalty to the organization. This is especially important when businessmen have to make decisions in the field of development and change processes. Alexey Klochkov, a leading expert of management consulting in Russia, the founder of HR-Tech company Happy Inc., in his interview for our publication spoke about how exactly corporate surveys correlate with the business rates of companies.

ALEXEY KLOCHKOV:

“Companies with engaged employees outperform their competitors by 2.5 times in profit”

– In the last few years the trend for corporate research is tightly embraced by Russian companies. Why do you think this trend gained such popularity?

– Companies understand that people are the main resource. And the quality of a company's product and services depends on how effectively they work. At the same time the cost of search and adaptation of talented specialists increased dramatically. It became more profitable for companies to work not to attract, but to retain the existing team.

At the same time, employees' demands to employers increased: priorities shifted towards life balance, development and self-realization. Now it is difficult to attract valuable specialists only with salaries and bonuses. But how to attract and how to retain? This is what our research shows.

– Happy Job is a Russian platform for research and development of employee

engagement. Key players in the Russian market use it. Tell us what value they see in your tool.

– For businesses, it is an opportunity to study the state of employees in the company and understand what prevents them from achieving their goals. We analyze ten metrics that clearly show what factors prevent employees from working with maximum productivity and KPIs. These include salary and conditions, relationships with supervisor and colleagues, internal processes and communications, recognition and feedback, and others. Our clients not only see what the situation in the company is, but also can effectively influence each factor, introducing necessary changes in time.

With built-in analytics, planning and activity monitoring tools, managers in even the smallest departments can develop their teams, improve overall productivity and ultimately increase the company's financial performance.

– Is there a fundamental difference in approaches to employee development depending on the industry? For example, in the government and commercial sectors?

– Different industries employ people with different priorities of needs and values, so you have to involve them in their work in different ways.

In modern companies with free corporate culture (for example, in IT or E-commerce), we recommend to focus on clear and transparent career tracks, to offer training at company's expense, to build a regular feedback “manager-subordinate”. It's no secret that young professionals are more loyal to companies with stylish offices and free lunches.

In more conservative industries, employees' priority is stability. Emphasize the expansion of the social package, decent working conditions, building processes and feedback, rewarding merit with regular

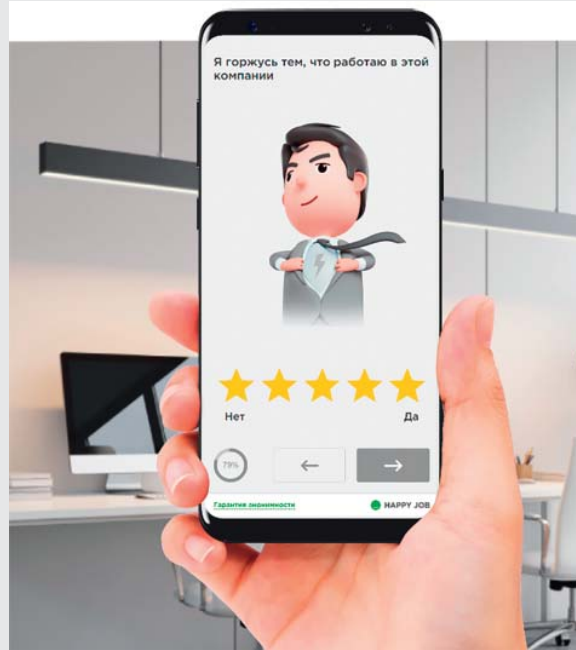


recognition. Develop an employer brand that cares about its employees. People will be more engaged if you have a mentoring system and ambitious goals and mission of the organization that are clear to everyone.

– *Alexey, you mentioned that working with engagement directly correlates with the company's business results, is that true?*

– Absolutely. An engaged employee tends to do more than what is required of them. In a company with a high level of engagement the customer service improves significantly, the speed and quality of internal departmental interactions increase, and this has a positive impact on the quality of the product produced. According to regular studies there is no achievement of KPIs in departments with low engagement.

In addition, engaged employees make fewer mistakes, are more familiar with the benefits of the product, recommend the company to their acquaintances and become magnets for attracting valuable specialists without the need for additional costs. These are indirect factors, but they have an impact on business results, too. Overall, research proves that companies with engaged employees outperform their competitors by 2.5 times in profit.



– *Employees are often afraid to express their honest opinions for fear of being exposed and fired. How do you meet this challenge?*

– As an independent research provider, we guarantee employees absolute anonymity. This is a matter of reputation. Only 100% trust of respondents allows us to get the most sincere answers, honest criticism and valuable ideas.

We work with anonymity comprehensively. At the initial stage of the project we hold a PR-campaign, where we share with the employees

the mechanism of delivery and processing of the answers in details, we show them how the results look like in the personal accounts of HR and all the managers.

In addition, the platform applies the threshold of anonymity. This means that if there are fewer than 5 employees working in the unit, the system simply will not let you open the results on it, and will add the data to the higher unit.

– *Alexey, what advice can you give to businesses about supporting their employees in an unstable environment?*

– Talk to your employees. Regular feedback is the best prevention of turnover and loss of efficiency. People feel more confident when they understand what's going on in the company. Share successes and good news, don't gloss over difficulties and talk about plans for the near and future.

Communicate with your team: hold individual and group meetings, discuss victories and points of growth, find out what skills and knowledge are missing – and help you get them. And, of course, give praise. Recognize achievements publicly, so employees will feel needed, valued professionals and part of the team-at all times.



«ЗОЛОТАЯ ВИЗА» в Россию



КОНТАКТЫ:

Тимур Беслангуров,
генеральный директор
«ВИСТА Иммигрейшн»
+7-925-771-07-72
www.russiangoldenvisa.com

В Российской Федерации вступил в силу закон о предоставлении бессрочного ВНЖ иностранцам в обмен на инвестиции. Документ, устанавливающий критерии для получения иностранными инвесторами вида на жительство в России, подписал премьер-министр РФ Михаил Мишустин. Практика привлечения инвесторов «золотыми визами» успешно применяется во многих странах. Насколько она актуальна для России? Об этом рассказывает генеральный директор юридической фирмы VISTA Immigration, член рабочей группы при Минэкономразвития РФ по разработке законопроекта ТИМУР БЕСЛАНГУРОВ.

ПРЕФЕРЕНЦИИ

Россия с 11 января 2023 года вступила в клуб стран, которые предлагают получение вида на жительство через инвестиции для иностранных инвесторов.

Иностранные инвесторы, соответствующие критериям инвестирования, получают следующие преференции:

- не потребуется получение квоты на разрешение на временное проживание в России или оформление РВП, иностранный инвестор сразу получает вид на жительство;
- бессрочный вид на жительство получит не только заявитель, но и члены его семьи – супруга, дети, родители, родители супруги, бабушки, внуки;
- отсутствует необходимость проживания в России не менее шести месяцев, как в случае с видом на жительство, полученным по другим основаниям;
- нет требования о сдаче экзамена на владение русским языком;
- есть возможность подать документы на гражданство через пять лет.

КРИТЕРИИ

Сначала было разработано всего два критерия – инвестиции в недвижимость и инвестиции в компании, – но мы полагали, что в прописанные условия ни один инвестор не уложится, потому что там была покупка недвижимости, три года ожидания, потом можно подавать на вид на жительство. Теряется смысл этого закона: ни один инвестор не вложит 50 млн руб. или 30 млн руб., потом будет ждать три года, прежде чем подать на вид на жительство. В окончательном варианте прописано четыре критерия:

1. В течение трёх лет, предшествующих обращению за получением ВНЖ, осуществил инвестиции в социально значимые проекты субъектов РФ в размере не менее 15 млн руб.

2. Зарегистрировал юридическое лицо в форме хозяйственного товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерного общества с единственным учредителем, крестьянского (фермерского) хозяйства или хозяйственного партнёрства на территории РФ, и данное юридическое лицо осуществляет предпринимательскую деятельность в течение двух лет, непосредственно предшествующих календарному году, в котором иностранный гражданин обратился с заявлением о выдаче ВНЖ. На момент подачи заявления

юридическое лицо должно продолжать осуществлять предпринимательскую деятельность.

ВАЖНО!

- НА МОМЕНТ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ВЫДАЧЕ ВНЖ ИНОСТРАННЫЙ ГРАЖДАНИН ДОЛЖЕН ЯВЛЯТЬСЯ ЕДИНСТВЕННЫМ УЧРЕДИТЕЛЕМ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА ИЛИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ;

- СУММА НАЛОГОВ И СБОРОВ, А ТАКЖЕ ОТЧИСЛЕНИЙ ВО ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ ДОЛЖНА ЕЖЕГОДНО СОСТАВЛЯТЬ НЕ МЕНЕЕ 4 МЛН РУБ.

3. Осуществил инвестиции в размере не менее 30 млн руб. в российское юридическое лицо, осуществляющее на территории РФ предпринимательскую деятельность не менее трёх лет в форме хозяйственного товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерного общества, крестьянского (фермерского) хозяйства или хозяйственного партнёрства.

4. Приобрёл на территории РФ на праве собственности (общей долевой собственности) объекты недвижимого имущества любого назначения на стадии строительства или в течение двух лет после их ввода в эксплуатацию, владеет ими непрерывно в течение одного года до даты обращения с заявлением о выдаче ВНЖ.

ВАЖНО!

- СОВОКУПНАЯ КАДАСТРОВАЯ СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТОВ, ПРИНАДЛЕЖАЩИХ ИНОСТРАННОМУ ГРАЖДАНИНУ, ДОЛЖНА СОСТАВЛЯТЬ НЕ МЕНЕЕ 50 МЛН РУБ. В МОСКВЕ, НЕ МЕНЕЕ 20 МЛН РУБ. НА ТЕРРИТОРИЯХ СУБЪЕКТОВ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА, НЕ МЕНЕЕ 25 МЛН РУБ. НА ТЕРРИТОРИЯХ ИНЫХ СУБЪЕКТОВ РФ;

- НА ОБЪЕКТЫ НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ОГРАНИЧЕНИЙ ПРАВ И ОБРЕМЕНЕНИЙ В ТЕЧЕНИЕ ОДНОГО ГОДА ДО ПОДАЧИ ЗАЯВЛЕНИЯ НА ВНЖ.

Возможно, что в политическом аспекте сейчас не самое благоприятное время для получения ВНЖ в России. Тем не менее мы считаем, что инвесторы будут. Мы опрашивали инвесторов, когда только готовили закон и пытались его продвинуть, и часть их высказывала заинтересованность. С моей точки зрения, было бы логично добавить самый понятный критерий, который, к сожалению, не попал в окончательную редакцию закона, – это инвестирование в благотворительные фонды. И всё же я положительно расцениваю принятие этого закона: экономика России должна получать те выгоды, которые может.

Russian GOLDEN VISA

A professional portrait of Timur Beslangurov, a man with dark hair, wearing a grey checkered suit, white shirt, and a grey tie with small dark dots. He is standing with his arms crossed against a light grey wall. To his left, a framed picture of a sailboat on blue water is partially visible.

CONTACTS:
Timur Beslangurov,
Managing Director
VISTA Immigration
+79257710772
www.russianguoldenvisa.com

The law on granting permanent residence permits to foreigners in exchange for investments has come into force in the Russian Federation. The document establishing the criteria for foreign investors to obtain a residence permit in Russia was signed by the Prime Minister of the Russian Federation Mikhail Mishustin. The practice of attracting investors with “golden visas” is successfully used in many countries. How relevant is it for Russia? TIMUR BESLANGUROV, General Director of VISTA Immigration and a member of the working group of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation on the draft law, talks about it.



PREFERENCES

As of January 11, 2023 Russia has joined the club of countries that offer foreign investors a residency by investment.

Under the proposed regime of investment foreign investors will have the following benefits:

- foreign investor will skip the necessity of obtaining a quota for temporary residency and obtaining temporary residency itself, but will instead directly apply and obtain permanent residency;
- obtaining a lifelong residency for the investor and their family members – spouse, children, parents, spouse's parents, grandparents, and grandchildren;
- no requirement to reside in Russia for the investor or family members;
- no requirement to pass the Russian language test;
- eligibility to apply for citizenship after 5 years as a legal resident.

CRITERIA

At first only two criteria were developed – investment in real estate and investment in companies, but we believed that no investor would meet the conditions prescribed there, because there was the purchase of real estate, three years of waiting, and then you can apply for a residence permit. It loses the meaning of the law – no investor would invest 50 or 30 million rubles and then wait three years before applying for a residence permit. In the final version there are four criteria:

1. During the 3 years preceding the application for a residence permit, made investments into the socially significant projects of the subjects of the Russian Federation in the amount of at least 15 million rubles.

2. Registered a legal entity in the form of an economic partnership, limited liability company, joint-stock company with a sole founder, farm, or business partnership within the territory of the Russian Federation, and this legal entity carries out business activities for 2 years immediately preceding the calendar year in which a foreign citizen applies for a residence permit. At the time of filing the application, the legal entity must continue to carry out business activities.

IMPORTANT!

• AT THE TIME OF THE DECISION TO ISSUE A RESIDENCE PERMIT, A FOREIGN CITIZEN MUST BE THE SOLE FOUNDER OF A JOINT-STOCK COMPANY OR A LIMITED LIABILITY COMPANY;

• THE AMOUNT OF TAXES AND FEES, AS WELL AS CONTRIBUTIONS TO EXTRA-BUDGETARY FUNDS, SHOULD BE AT LEAST 4 MILLION RUBLES ANNUALLY.

3. Made investments in the amount of at least 30 million rubles into a Russian legal entity that has been carrying out entrepreneurial activity on the territory of the Russian Federation for at least 3 years in the form of an economic partnership, a

limited liability company, a joint-stock company, a farm, or a business partnership.

4. Acquired on the territory of the Russian Federation on the right of ownership (shared ownership) of real estate objects of any purpose at the construction stage or within 2 years after their commissioning and owns them continuously for 1 year until the date of applying for a residence permit.

IMPORTANT!

• THE TOTAL CADASTRAL VALUE OF OBJECTS BELONGING TO A FOREIGN CITIZEN SHOULD BE AT LEAST 50 MILLION RUBLES IN MOSCOW, AT LEAST 20 MILLION RUBLES WITHIN THE TERRITORIES OF THE SUBJECTS OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT, AT LEAST 25 MILLION RUBLES WITHIN THE TERRITORIES OF OTHER SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION;

• THERE SHOULD BE NO RESTRICTIONS ON RIGHTS AND ENCUMBRANCES ON OBJECTS WITHIN 1 YEAR BEFORE APPLYING FOR A RESIDENCE PERMIT.

Perhaps, politically speaking, this is not the best time to get a residence permit in Russia. Nevertheless, we believe that investors will come. We interviewed investors when we were preparing the law and trying to promote it, and some of them expressed interest. From my point of view, it would have been logical to add the most understandable criterion, which unfortunately did not make it into the final version of the law – investment in charitable foundations. Nevertheless, I am positive about the adoption of this law – the Russian economy should get the maximum benefit from it.

О ЧЁМ ВАЖНО ПОМНИТЬ, ВНЕДРЯЯ В БИЗНЕС ПРИНЦИПЫ ESG?

Взгляд юриста



ESG – это инструмент трансформации бизнеса, где стратегия управления и внутренняя политика компании формируются с учётом целей устойчивого развития. Старший консультант Alliance Legal CG ЮНОНА СИЗЫХ рассказала о правовой стороне вопроса и о том, как развивается повестка сегодня.

Концепция устойчивого развития (sustainable development) основывается на трёх составляющих: на так называемых принципах ESG, где E – Environmental, представляет собой повестку, направленную на сохранение окружающей среды путём снижения рисков негативного влияния на неё; S – Social, то есть социальная ответственность, уважительное отношение к трудовым и потребительским правам граждан; и G – Governance, ответственное корпоративное управление с использованием сберегающих технологий.

Логика такова: бизнес может помочь в решении глобальных проблем (прежде всего, связанных с экологией), если он будет осуществлять свою деятельность, опираясь на корпоративное ответственное отношение к окружающему миру, ответственное управление и инвестирование, ответственное отношение к человеку как носителю прав.

По оценкам экспертов, это единственный возможный и необходимый путь реализации международной концепции по обеспечению взвешенного развития всего мира.

Государство совместно с российским бизнесом и юридическим сообществом активно обсуждает ESG-повестку, которая стремительно развивалась в мире на протяжении последних десятилетий. При этом бизнес здесь выступает сразу в нескольких ролях: прежде всего, это компании, производящие товары и/или оказывающие услуги, которые создают новую внутреннюю политику и инструменты для её реализации. Другими заинтересованными участниками выступают инвесторы, интерес которых к «зелёному» финансированию стимулирует других участников бизнеса внедрять в свои компании ESG-ориентированные стратегии и системы оценки рисков.

Помимо коммерческих инвесторов, значительный интерес к соблюдению бизнесом целей устойчивого развития проявляет государство, оно готово вкладывать ресурсы в компании, реализующие ESG-практики.

Раньше было принято считать, что тема устойчивого развития относится в большей мере к крупному бизнесу (промышлен-

ность, нефтегазовая отрасль, банки). Сейчас же её важность для малого и среднего бизнеса не вызывает сомнений. Взять хотя бы производителей экотоваров и продуктов, которые сами являются поставщиками, участвуют в больших производственных цепочках.

ESG-повесткой затрагиваются абсолютно разные сферы, а следовательно, и разные бизнесы: это благоустройство городских и других территорий, включая всевозможные строительные концепции и решения, экологичный транспорт, сельскохозяйственная деятельность и производство, логистическая деятельность, различные производства с использованием «зелёных» технологий, налоговое регулирование в ключе устойчивого развития, интеллектуальная собственность, связанная с разработкой «зелёных» технологий, инвестиционная деятельность, туризм, фармацевтика и другие.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ESG-ПОВЕСТКИ

В России ключевым вопросом в долгосрочной перспективе является формирование национального «зелёного» стандарта.

К примеру, с 1 ноября 2022 года начал действовать Национальный стандарт «зелёного» строительства многоквартирных жилых домов (ГОСТ Р). Он направлен на реализацию международных и российских нормативных актов, призванных обеспечить благоприятную экообстановку и борьбу с изменением климата:

- Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года»;

- Парижское соглашение по климату;
- Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении целей и основных направлений устойчивого (в том числе «зелёного») развития Российской Федерации».

Стандарт включает в себя различные категории оценки, в частности организацию и управление строительством, материалы и ресурсоэффективность, рациональное водопользование. Новый стандарт призван закрыть сразу несколько задач:

- снизить негативное воздействие на окружающую среду от строительства и эксплуатации зданий;
- предоставить гражданам возможность приобрести экологичное жильё.

Одновременно обсуждается вопрос об установлении системы льгот и иных мер, таких как, например:

- ссуды компаниям с положительным ESG-рейтингом;
- хорошие ставки по «зелёной» ипотеке, которые будут способствовать увеличению интереса застройщиков и потребителей к «зелёному» строительству.

Принятый стандарт относится к общему

проекту по строительству «зелёных» зданий и сооружений, о котором говорится в Постановлении Правительства РФ об утверждении критериев проектов устойчивого развития.

Важно понимать, что в настоящее время в России только развивается нормативное регулирование, в основе которого лежат устойчивые принципы.

Фактически для реализации ESG-повестки сейчас во многих правоотношениях применяются международные стандарты и принципы, не прописанные в российских законах. В каком-то смысле они подчиняют себе российские законы, неизбежно видоизменяя национальное право.

То есть, с одной стороны, российский бизнес старается придерживаться действующих международных стандартов и принципов, а с другой стороны – он вынужден учитывать особенности национального законодательства, в котором ESG-нормы только-только начинают формироваться.

С КАКИМИ ПРАВОВЫМИ ВОПРОСАМИ ПРИХОДИТСЯ СТАЛКИВАТЬСЯ В ФОКУСЕ ESG

Безусловно, повестка влияет на законодательное регулирование, требуя модификации законов, включая нормы, регламентирующие правила торговли, строительное, налоговое и другое законодательство. Но если говорить о правовых аспектах с точки зрения самого бизнеса, то важным вопросом здесь является именно координация внутренних и внешних процессов каждой конкретной компании. И в данном случае эту роль должны взять на себя юристы.

Например, компании нужно разработать договор с соблюдением ESG-стандартов или проанализировать представленный «зелёный» контракт. Поскольку на сегодняшний день стандарты устойчивого развития являются дополнением к уже имеющимся в законах требованиям, то задача юриста в такой ситуации будет состоять в исключении противоречий и определении рисков – прежде всего, риска причинения ущерба. Предположим, иностранный инвестор предложил финансирование на условиях раскрытия компанией технологической составляющей производства «зелёной» продукции для подтверждения соблюдения ею ESG-принципов. Здесь юристу необходимо было бы проанализировать, с одной стороны, в какой степени международные принципы устойчивого развития допускают раскрытие такой информации, не будут ли нарушены права интеллектуальной собственности подрядчика, а с другой стороны, не будет ли причинён ущерб инвестору, если после инвестирования без раскрытия технологической информации окажется, что конечный продукт не соответствует экологической повестке.

Неизбежным для компаний становится также вопрос раскрытия нефинансовой информации (сведения о корпоративных процессах, бизнес-модели, принципах управления) как одного из направлений ESG-политики. Чтобы понять, в какой степени и какую именно информацию надлежит раскрыть компании, потребуется соответствующая оценка её деятельности юристами на основании данных от руководителей, аналитиков и других специалистов компании.

Можно предположить, что для крупных игроков рынка потребуются юристы по направлению ESG в штат компании. Малый и средний бизнес (впрочем, как и крупный) может привлекать для выполнения такой задачи юристов из консалтинговых или юридических фирм. Проблематика в том, что на начало 2023 года не так много юристов, которые специализировались бы на технических отраслевых вопросах, одновременно обладали бы глубокой правовой экспертизой в отрасли или сфере деятельности компании и при этом являлись бы специалистами в области устойчивого развития.

ESG-КОМЬЮНИТИ

Пока правовое сообщество решает этот вопрос, бизнес пытается помочь себе сам, объединяя усилия. Так, в конце 2021 года появился Национальный ESG-альянс, в составе которого уже 28 крупных отраслевых компаний. Политика «открытых дверей» альянса подразумевает возможность присоединения новых участников.

Ещё одним сообществом ESG-ориентированных компаний является российская Лига зелёных брендов. Её участники разрабатывают доступные для понимания критерии «зелёных» товаров. Предполагается, что они будут использоваться в будущей системе национальной экосертификации.

РАЗВИТИЕ ESG-ПРАКТИКИ

Следует понимать, что развитие ESG-практики в России во многом будет зависеть от восприятия бизнесом и обществом значимости концепции устойчивого развития. Государство же, в свою очередь, готово вкладывать ресурсы в компании, реализующие ESG-принципы.

Несмотря на текущую геополитическую обстановку, уже сейчас важно, какое влияние оказывает деятельность компаний на окружающую среду, в какой степени это отразится на экономике страны и на обществе, какой вклад внесёт бизнес в достижение общечеловеческих ценностей.

Включение ESG-повестки в практику компаний, безусловно, важно для бизнеса. Но начинать этот процесс стоит при комплексном правовом сопровождении.

WHAT NEEDS TO BE CONSIDERED WHEN IMPLEMENTING ESG PRINCIPLES IN BUSINESS?

A LAWYER'S PERSPECTIVE



ESG is a business transformation tool, where management strategy and internal company policies are shaped with sustainable development objectives in mind. YUNONA SIZIKH, Senior Consultant at Alliance Legal CG, described the legal side of the issue and how the agenda is evolving today.

The concept of sustainable development is based on three components – the so-called ESG principles, where E – environmental, is the agenda aimed at protecting the environment by reducing the risks of negative impact on the environment, S – social, social responsibility, respect for labour and consumer rights of citizens, and G – governance, as responsible corporate governance, using saving technologies.

The logic is as follows: business can contribute to solving global problems (primarily those related to ecology) if it operates on the basis of a responsible attitude towards the environment, responsible management and investment, a responsible attitude towards people who have rights.

According to experts, this is the only possible and necessary way to implement the international concept of balanced development of the whole world.

The government, together with the Russian business and legal communities, is actively discussing the ESG agenda, which has been developing rapidly worldwide in recent decades. At the same time, the business community has several roles to play: firstly, companies that produce goods or provide services are creating new internal policies and tools for their implementation. Other stakeholders include investors, whose interest in “green” finance encourages other business actors to implement ESG-oriented strategies and risk assessment systems in their companies.

In addition to commercial investors, governments have a significant interest in ensuring that business is aligned with sustainable development goals and are willing to invest resources in companies that implement ESG practices.

Previously, sustainable development was seen as more relevant to large companies (industry, oil and gas, banks). Now there's no doubt about its importance for small and medium-sized companies. Take, for example, manufacturers of ecological goods and products who are themselves suppliers and are part of large production chains.

The ESG agenda affects completely different areas and therefore different companies: the improvement of urban and other areas, including all kinds of construction concepts and solutions, “green” transport, agricultural activities and production, logistics, various industries using “green” technology, tax regulation in the key of sustainable development, intellectual property related to the development of “green” technology, investment activities, tourism, pharmaceuticals and others.

REGULATING THE ESG AGENDA

In Russia, the key long-term issue is the formation of a national “green” standard.

For example, the National Green Building Standard for Multifamily Residential Buildings (GOST R) came into force on November 1, 2022. It aims to implement international and Russian regulations to ensure a favorable eco-environment and combat climate change, such as:

- united Nations General Assembly Resolution “Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development”;
- paris Agreement on Climate Change;
- decree of the Government of the Russian Federation “On Approval of the Goals and Main Directions of Sustainable (including “Green”) Development of the Russian Federation”.

The standard includes various categories of assessment, including construction organization and management, material and resource efficiency, and water management. The new standard aims to cover several tasks at once:

- reduce the negative environmental impact of the construction and operation of buildings;
- provide citizens with the opportunity to purchase environmentally friendly housing.
- at the same time, a system of incentives and other measures is being discussed, such as:
 - loans to companies with positive ESG ratings;
 - good green mortgage rates, which will increase the interest of developers and consumers in “green” building.

The adopted standard refers to the overall project for the construction of “green” buildings and facilities, which is referred to in the Decree of the Government of the Russian Federation on Approval of Criteria for Sustainable Development Projects.

It is important to understand that the regulatory framework based on sustainable principles is currently being developed only in Russia.

In fact, to implement the ESG agenda, international standards and principles, which are not required by Russian legislation, are now being applied in many legal relationships. In a sense, they are subordinating Russian legislation and inevitably changing national law.

On the one hand, Russian business is trying to comply with existing international standards and principles, but on the other hand, it is forced to take into account the specifics of national legislation, where ESG standards are just beginning to take shape.

WHAT ARE THE LEGAL ISSUES INVOLVED IN THE ESG APPROACH?

Of course, the agenda has an impact on legal regulation and requires changes in laws, including trade regulations, construction, tax and other legislation. But if we talk about

the legal aspects from the point of view of the company itself, the important issue here is precisely the coordination of the internal and external processes of each individual company. And this is the role that lawyers have to play.

For example, a company may need to draft a contract in accordance with ESG standards or analyze a submitted “green” contract. Since today’s sustainability standards are in addition to existing legal requirements, a lawyer’s role in such a situation would be to eliminate inconsistencies and identify risks, especially the risk of damages. Let’s assume that a foreign investor offers financing on the condition that the company discloses the technological component of the production of “green” products to confirm its compliance with ESG principles, and here the lawyer would have to analyze, on the one hand, to what extent the international principles of sustainable development allow such disclosure and whether the intellectual property rights of the contractor will not be violated, and on the other hand, whether the investor will be harmed if, after investing without disclosing technological information, it turns out that the final product does not comply with the environmental agenda...

The issue of disclosure of non-financial information (information about business processes, business model, management principles) as one of the areas of ESG policy is becoming inevitable for companies. In order to understand to what extent and what kind of information the company should disclose, it will be necessary for lawyers to make an appropriate assessment of the company’s activities based on data provided by managers, analysts and other specialists of the company.

It is likely that large market participants will need ESG lawyers on staff. Small and medium-sized companies (as well as large ones) can

hire lawyers from consulting or law firms for such a task. The problem is that, at the beginning of 2023 there will be few lawyers who specialize in technical industry issues and have both deep legal expertise in a company’s industry or area of expertise and expertise in sustainable development.

ESG COMMUNITY

While the legal community deals with this issue, companies are trying to help themselves by joining forces. For example, the National ESG Alliance was formed in late 2021 and already includes 28 major companies in the industry. The Alliance’s “open door” policy allows new members to join.

Another community of ESG-oriented companies is the Russian League of Green Brands. Its members are developing comprehensible criteria for “green” goods. It is expected that they will be used in the future national eco-certification system.

DEVELOPMENT OF ESG PRACTICE

It should be understood that the development of ESG practices in Russia will largely depend on the perception of the importance of sustainable development by business and society. The state, in turn, is willing to invest resources in companies that implement ESG principles.

Despite the current geopolitical situation, it is already important to consider the impact of business activities on the environment, the extent to which they affect the economy and society, and the contribution of business to the realization of human values.

Integrating the ESG agenda into corporate practice is certainly important for business. But it is worth starting this process with comprehensive legal support.



Губернатор Пермского края
Дмитрий Махонин



Редакция Russian Business Guide посетила Пермский край, где в последние годы была создана целая экосистема господдержки инвесторов. Регион развивается и становится всё более привлекательным для бизнеса. В 2018 году правительство Пермского края создало Агентство инвестиционного развития (АИР) – институт развития, предназначенный для комплексной поддержки инвестиционных проектов по принципу одного окна на безвозмездной основе. Сейчас АИР сопровождает более 60 инвестиционных проектов с общим объёмом инвестиций свыше 600 млрд рублей. Вести бизнес в Пермском крае выгодно компаниям любого масштаба. Десятки федеральных и международных предприятий, успешно работающих в регионе, уже оценили индустриальную мощь края, его ресурсную базу и транспортную доступность. В этом материале мы расскажем о нескольких ведущих предприятиях региона, которые мы посетили во время визита, и о тех инвестиционных проектах, которые они развивают при поддержке правительства Пермского края и АИР.

ПЕРМСКИЙ КРАЙ: ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

СОЗДАВАЯ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ

Пермский край обладает мощной экономикой и мощной промышленной базой. Здесь расположены крупнейшие предприятия химической и нефтехимической промышленности, сфер машиностроения, металлообработки, добычи полезных ископаемых и энергетики. Экономика региона активно развивается, за последние семь лет валовой региональный продукт увеличился в 1,5 раза. Сегодня регион занимает 15-е место Национального рейтинга инвестиционного климата среди субъектов РФ и входит в топ-20 регионов России по ключевым показателям.

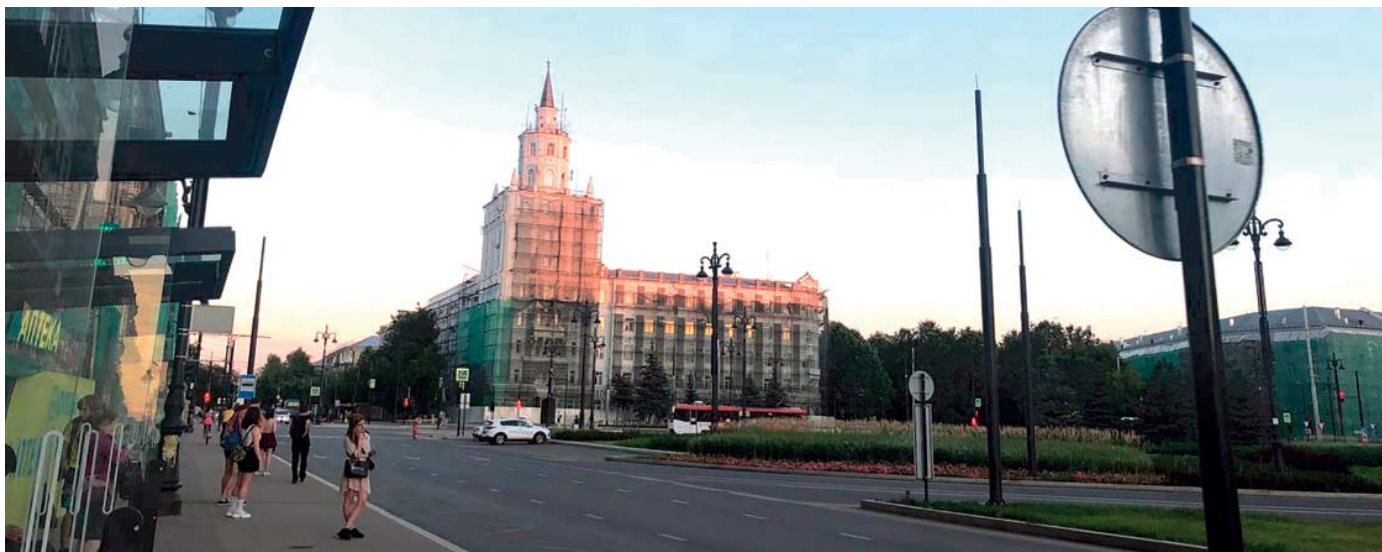
«По сравнению с 2021 годом мы улучшили свой рейтинг на шесть позиций благодаря

тому, что правительство региона и муниципальные команды хорошо продвинулись в направлении создания более комфортных условий для начала бизнеса и его развития», – говорит губернатор Пермского края Дмитрий Махонин.

Несмотря на замедление роста числа новых зарегистрированных предпринимателей в большинстве регионов страны, по этому показателю Пермский край занимает 6-е место среди субъектов России и лидирует в Приволжском федеральном округе. Такие данные, основанные на анализе статистики ФНС России по регистрации нового бизнеса по итогам 2022 года среди всех регионов РФ, приводит Минэкономразвития Прикамья. По информации ведомства, на протяжении 2022 года в Пермском

крае зарегистрировало свой бизнес более 16 тыс. организаций и индивидуальных предпринимателей.

Рост количества предпринимателей в Прикамье связан с созданием благоприятных условий для бизнеса – это одно из ключевых направлений работы краевого правительства под руководством губернатора Дмитрия Махонина. В 2022 году на территории региона действовали ранее принятые меры поддержки бизнеса (налоговые льготы, возмещение по кредитам, льготные госгарантии по рекордно низким ставкам), а также были установлены новые. В том числе максимально снижены налоговые ставки по УСН для вновь зарегистрированных предпринимателей (без ограничений по видам деятельности и количеству сотруд-



ников), ведётся поддержка предпринимателей, испытывающих трудности в условиях санкционного давления.

«Правительство Пермского края, безусловно, уделяет большое внимание инвестиционному климату. Для этого на территории работает несколько институтов, в том числе и наше Агентство, которое, по сути, является единым окном для входа инвесторов на территорию нашего региона. Мы осуществляем комплексную поддержку инвестиционных проектов по принципу единого окна», – рассказывает Яна Фурман, генеральный директор Агентства инвестиционного развития Пермского края.

Сегодня правительство Пермского края продолжает вести активную работу для создания комфортных условий для инвесторов, для их вовлечения в экономику региона, для повышения надёжности и эффективности инвестиций.

На территории региона создана особая экономическая зона «Пермь». Документы по её созданию были подготовлены по инициативе губернатора Пермского края Дмитрия Махонина. Проект поддержан на федеральном уровне: соответствующее Постановление Правительства РФ подписал его председатель Михаил Мишустин в июле 2022 года.

Основной специализацией ОЭЗ станет развитие химии, нефтехимии, машино-

строения, металлообработки, ИТ-отрасли, авиадвигателестроения. ОЭЗ будет носить промышленно-производственный характер. Глава Прикамья Дмитрий Махонин неоднократно подчёркивал, что создание ОЭЗ в регионе позволит привлечь в экономику дополнительные инвестиции, а также решить ряд важных для края задач. «Льготное налогообложение будет интересно не только крупным предприятиям, но и объектам малого и среднего предпринимательства, позволит реализовывать крупные инвестиционные проекты длительного цикла. Благодаря этому Пермский край получит новые возможности в привлечении инвесторов для вложения средств в развитие приоритетных сфер деятельности», – отмечает глава региона.

Одним из инструментов поддержки инвесторов в Пермском крае является статус «приоритетный инвестиционный проект». Такой статус позволяет предпринимателям получать меры поддержки в виде инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль организаций либо снижения ставки налога до 10% (при выполнении предусмотренных законодательством условий), а также предусматривает предоставление земельных участков в аренду без торгов на льготных условиях. При этом Агентство инвестиционного развития сопровождает проекты на всех стадиях их жизненного цикла: начиная от подготовки проекта и заканчивая стадией реализации.

Сегодня в региональном инвестпортфеле более 60 проектов с плановым объёмом инвестиций свыше 600 млрд рублей и планом по созданию порядка 10 тыс. новых рабочих мест. Ожидается наибольшее количество проектов реализуется в традиционных для региона сферах: в обрабатывающей промышленности, добыче полезных ископаемых. Однако сейчас инвесторы приходят в сферы логистики, туризма, спорта, создания объектов придорожного сервиса, формирования общественной и досуговой среды.



Генеральный директор Агентства инвестиционного развития Пермского края Яна Фурман

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

ЗАО «Пермский завод грузовой техники» занимается производством и конструированием грузовой техники различного назначения. На предприятии реализуется инвестпроект по увеличению производственных площадей и техническому перевооружению парка оборудования. Объем инвестиций составляет более 120 млн рублей.

«В 2021 году мы решили войти в перечень приоритетных инвестиционных проектов Пермского края, обратились в АИР. Несмотря на то, что обратились мы поздно, было мало времени для подготовки, АИР взялось за эту работу, провело её вместе с нашими специалистами, очень многое подсказало, направило. Статус ПИП даёт нашему бизнесу внимание и оценку со стороны государства о том, что мы занимаемся нужным делом, даёт возможность экономить средства и вкладывать их в развитие», – говорит Сергей Миночкин, заместитель генерального директора ЗАО «Пермский завод грузовой техники».

ПАО «Краснокамский завод металлических сеток» сегодня реализует инвестиционную программу по модернизации и расширению импортозамещающего производства синтетических и металлических сеток, по расширению производства каркасных и промышленных сеток. Общий объем инвестиций – 313 млн рублей.

«Хотим сказать спасибо правительству Пермского края и Агентству инвестиционного развития, которые профессионально подходят к своему делу. АИР высокопрофессионально консультирует. В АИР нам сильно помогли: сообщили о мерах поддержки приоритетных проектов, подсказали ключевые моменты. Мы стали приоритетным проектом, получили льготу, это был значительный вклад в наше предприятие. Сложная ситуация была на рынке, полученная льгота стала для нас существенной поддержкой», – говорит Игорь Торбеев, заместитель генерального директора предприятия.

Основная цель инвестпроекта – не только расширить производственные мощности предприятия, но и увеличить объемы импортозамещения тканых металлических и синтетических сеток.

ДЛЯ ЖИЗНИ И ОТДЫХА

Пермский край – регион с интересной историей и разнообразной природой, обладающий большим туристическим потенциалом. Здесь при сопровождении АИР реализуется крупный инвестиционный проект: создание всесезонного курорта с аттракционами «Новая Губаха». Основная концепция нового курорта – всесезонность и создание гостиничного комплекса с развитой инфраструктурой, освоение восточного склона горы Крестовая. Общий объем инвестиций составит более 2 млрд рублей.



В Пермском крае ежегодно вводится в эксплуатацию несколько тысяч квадратных метров административных зданий, торговых площадей и гостиничных комплексов.

Сегодня на территории региона ООО «Перспект Пермь» реализует инвестиционный проект – создание многофункционального комплекса с гостиницей в самом центре Перми. В рамках проекта создаются гостиница уровня 5*, конгресс-центр для проведения мероприятий с возможностью участия более тысячи человек. Объем инвестиций в этот значимый для региона проект составляет более 13 млрд руб.

ООО «Аквавита» реализует проект – строительство гостиничного комплекса 4* в Перми. *«В рамках взаимодействия с АИР по любым вопросам оперативно получаем обратную связь, оперативно решаем поставленные задачи, всегда находимся в диалоге. По любым вопросам можем обратиться и получить достоверную информацию. В перспективе планируем продолжить взаимодействие с АИР, в том числе по приоритетным инвестпроектам»,* – делится Максим Федотов, генеральный директор компании «Аквавита».

ТЕПЛИЧНЫЕ УСЛОВИЯ

Один из крупнейших тепличных комплексов Урала – ТК «Пермский». Тепличный комплекс, расположенный в Чусовом, открылся осенью 2021-го. Его возвели с нуля за два года. Мощности комплекса позволяют обеспечить жителей Пермского края и прилегающих регионов овощной продукцией. Теплицу обслуживает собственный энергетический комплекс, что позволяет производить экологически чистые огурцы и томаты круглый год. Здесь применены новейшие технологии, полностью автоматизированное управление микроклиматом. Объем инвестиций – более 7,8 млрд рублей. Реализация столь масштабного инвестиционного проекта была бы невозможна без региональных мер поддержки развития бизнеса.

ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИЙ

Пермский край входит в число лучших регионов рейтинга научного и технологического развития. Сегодня в Пермском крае созданы все условия для развития высокотехнологичных производств.

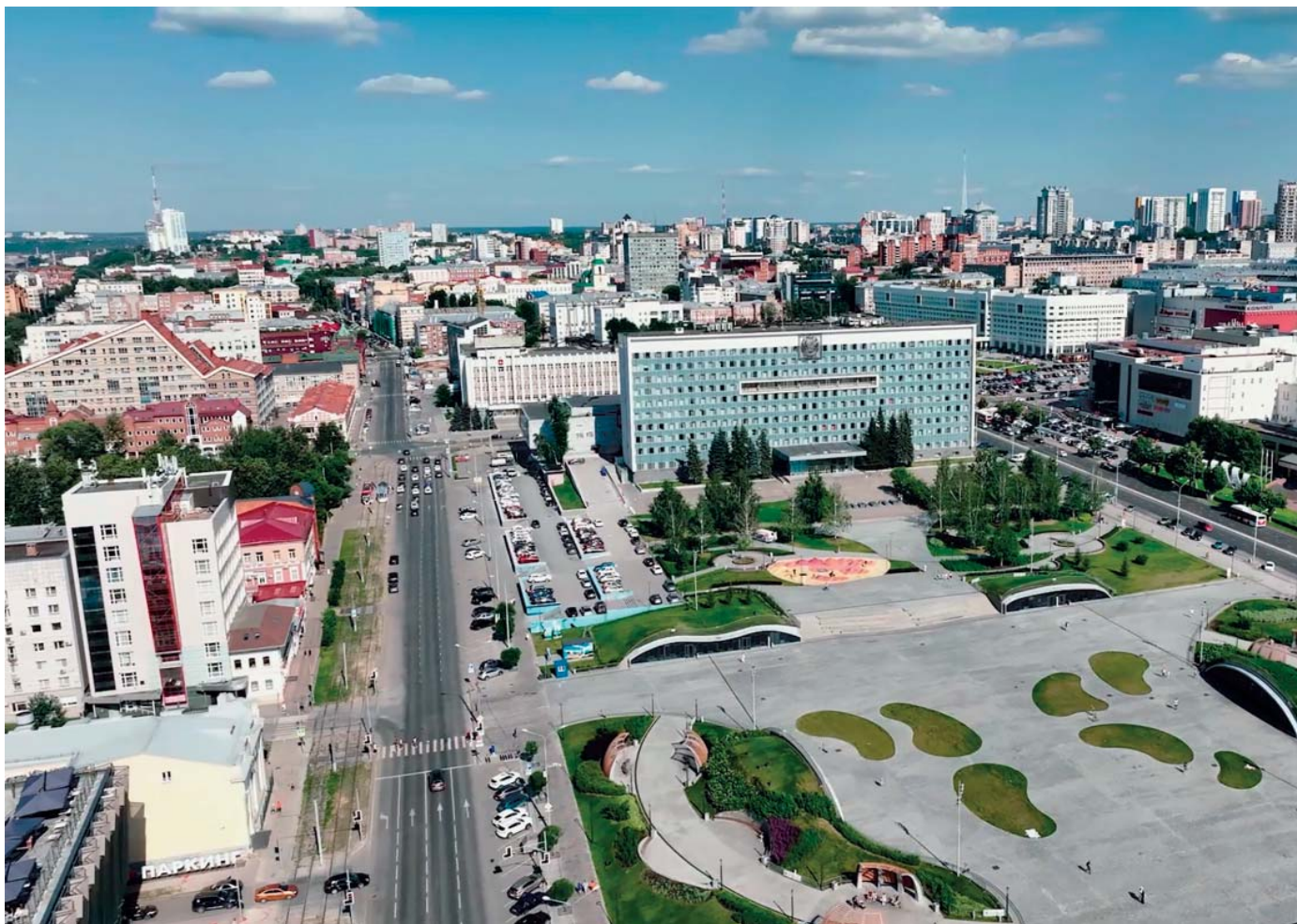
На базе Агентства инвестиционного развития осуществляет свою деятельность проектный офис Национальной технологической инициативы, созданный с целью обеспечения условий для ускоренного роста и развития технологических компаний региона на новых высокотехнологичных рынках. Акселерационные программы НТИ являются эффективным инструментом ускорения развития высокотехнологичных компаний.

Одним из участников акселерационной программы «Носороги НТИ» является компания «Промобот». Эта яркая робототехническая компания была основана в 2015 году в Перми. Сейчас это крупнейший производитель автономных сервисных роботов в России, Северной и Восточной Европе. Сегодня «промоботы» экспортируются в 44 страны мира, где они работают в качестве администраторов, промоутеров, консультантов, гидов и консьержей, заменяя или дополняя «живых» сотрудников. Роботов от компании из Перми можно встретить в Музее современной истории России, в НПФ Сбербанк, в аэропорту Балтимора, в Дубай Молле. Наличие в регионе таких предприятий позволяет Пермскому краю претендовать на заметную роль в развитии цифровой экономики не только Пермского края, но и страны и мира.

Еще один выпускник акселерационной программы «Носороги НТИ» – компания «ИННФОКУС», системный интегратор в области инновационных исследовательских и производственных технологий, который предоставляет комплексные услуги инжиниринга и поставки высокотехнологичного оборудования для промышленных предприятий, лабораторий, исследовательских центров и образовательных учреждений на глобальных рынках.

«Стоит отдать должное правительству Пермского края и Агентству инвестиционного развития, которые активно участвуют в развитии высокотехнологичного бизнеса в регионе и помогают таким компаниям, как наша. Например, несколько лет назад мы получили грант от Фонда содействия инновациям, АИР принимало непосредственное участие в подготовке этой заявки и в курировании и подготовке нас», – рассказывает директор компании Михаил Артюшков.

Все эти инвестиционные проекты реализуются при поддержке правительства Пермского края и АИР. *«Мы инвестиционно активный регион, и на текущем месте в рейтинге инвестиционного климата мы точно останавливаться не планируем. Пермский край – это регион, в который можно инвестировать и понимать, что инвестиции окупятся. Мы ждем предпринимателей с новыми идеями и готовыми проектами и, со своей стороны, будем только помогать в их реализации»,* – говорит Яна Фурман.



PERM REGION: OPTIMAL CONDITIONS FOR INVESTMENT

The editors of the Russian Business Guide visited the Perm region, where a whole ecosystem of state support for investors has been created in recent years. The region is developing and becoming more and more attractive for business. In 2018, the Government of the Perm region created the Investment Development Agency (AIR), a development institute designed to provide comprehensive support for investment projects on a one-stop-shop basis free of charge. Now AIR accompanies more than 60 investment projects with a total investment volume of more than 600 billion rubles. Doing business in the Perm region is beneficial for companies of any scale. Dozens of federal and international enterprises successfully operating in the region have already appreciated the industrial power of the region, its resource base and transport accessibility. In this article we will tell about several leading enterprises of the region that we visited during the visit and about the investment projects that they are developing with the support of the Government of the Perm region and AIR.

CREATING AN INVESTMENT ENVIRONMENT

Perm region has a powerful economy and a powerful industrial base, the largest enterprises of the chemical and petrochemical industries, mechanical engineering, metalworking, mining and energy are located here. The economy of the region is actively developing, over the past seven years the gross regional product has

increased 1.5 times. Today, the region ranks 15th in the National Rating of the investment climate among the subjects of the Russian Federation and is in the TOP 20 regions of Russia by key indicators.

“Compared to 2021, we have improved our rating by 6 positions, due to the fact that the regional government and municipal teams have made good progress in creating more comfortable conditions for starting a business

and its development,” says Dmitry Makhonin, Governor of the Perm region.

Despite the slowdown in the growth of the number of new registered entrepreneurs in most regions of the country, according to this indicator, Perm region currently ranks 6th among the subjects of Russia and is the leader in the Volga Federal District. Such data, based on the analysis of the statistics of the Federal Tax Service of Russia on the registration of

new businesses by the end of 2022 among all regions of the Russian Federation, leads the Ministry of Economic Development of the Kama region. According to the agency, during 2022, more than 16 thousand organizations and individual entrepreneurs registered their business in the Perm region.

The growth in the number of entrepreneurs in the Kama region is associated with the creation of favorable conditions for business – one of the key areas of work of the regional government under the leadership of Governor Dmitry Mahonin. In 2022, previously adopted business support measures (tax incentives, loan refunds, preferential state guarantees at record low rates) are in effect in the region, as well as new ones have been established. In particular, the tax rates on the USN for newly registered entrepreneurs have been reduced as much as possible (without restrictions on the types of activities and the number of employees), entrepreneurs experiencing difficulties under sanctions pressure are being supported.

“The government of the Perm region, of course, pays great attention to the investment climate. To do this, several institutions operate on the territory, including our Agency, which is essentially a single window for investors to enter the territory of our region. We provide comprehensive support for investment projects on the principle of a single window,” says Yana Furman, general director of the investment development Agency of the Perm region.

Today, the Government of the Perm region continues to work actively to create comfortable conditions for investors, to involve them in the economy of the region, to improve the reliability and efficiency of investments.

A special economic Zone “Perm” has been created on the territory of the region. The documents on its creation were prepared at the initiative of the Governor of the Perm region Dmitry Mahonin. The project was supported at the federal level: the corresponding Decree of the Government of the Russian Federation was signed by its chairman Mikhail Mishustin in July 2022.

The main specialization of the SEZ will be the development of chemistry, petrochemistry, mechanical engineering, metalworking, IT-



industry, aircraft engine building. The SEZ will be of an industrial and production nature. Dmitry Makhonin, the head of the Kama region, has repeatedly stressed that the creation of a SEZ in the region will attract additional investments to the economy, as well as solve a number of important tasks for the region. *“Preferential taxation will be interesting not only for large enterprises, but also for small and medium-sized businesses, will allow implementing large investment projects of a long cycle. Thanks to this, the Perm region will get new opportunities in attracting investors to invest in the development of priority areas of activity,”* the head of the region notes.

One of the tools to support investors in the Perm region is the status of “priority investment project”. This status allows entrepreneurs to receive support measures in the form of an investment tax deduction for corporate income tax, or a reduction in the tax rate to 10% (if the conditions stipulated by law are met), as well as the provision of land plots for rent without bidding on preferential terms. At the same time, the Investment Development Agency accompanies projects at all stages of their life cycle, starting from the preparation of the project and ending with the implementation stage.

Today, there are more than 60 projects in the regional investment portfolio with a planned investment volume of more than 600 billion rubles and a plan to create about 10 thousand new jobs. It is expected that the largest number of projects are being implemented in the traditional areas of the region: manufacturing, mining. However, today investors come in the field of logistics, tourism, sports, the creation

of roadside service facilities, the formation of a public and leisure environment.

INDUSTRY WITH STATE SUPPORT

CJSC “Perm plant of trucks” is engaged in the production and design of trucks for various purposes. Today, the company is implementing an investment project to increase production areas and technical re-equipment of the equipment fleet. The volume of investments is more than 120 million rubles.

“In 2021, we decided to enter the list of priority investment projects of the Perm region, we applied to AIR. Despite the fact that we applied late, there was little time for preparation, AIR took up this work, conducted it together with our specialists, suggested a lot, directed. The status of PIP gives our business attention and assessment from the state that we are doing the right thing, makes it possible to save money and invest it in development,” says Sergey Minochkin, deputy general director of Perm truck plant.

PJSC “Krasnokamsk metal mesh plant” today is implementing an investment program to modernize and expand the import-producing production of synthetic and metal mesh, expanding the production of wire mesh and industrial mesh. The total volume of investments amounts to 313 million rubles.

“We want to say thank you to the Government of the Perm region and the Investment Development Agency, who professionally approach their business. AIR is a highly professional consultant. AIR helped us a lot: they informed us about measures to support priority projects, suggested key points. We became a priority project, received a benefit, it was a significant contribution to our enterprise. The difficult situation was on the market, the benefit received was a significant support for us,” says Igor Torbeev, deputy general director of the company.

The main goal of the investment project is not only to expand the production capacity of the enterprise, but also to increase the volume of import substitution of woven metal and synthetic nets.

FOR LIFE AND RECREATION

The Perm region is a place with an interesting history and diverse nature, and has great tourist potential. Today a large



investment project is being implemented here with the support of AIR – the creation of an all-season resort with attractions “New Gubakha”. The main concept of the new resort is all-season and creation of a hotel complex with developed infrastructure, development of the eastern slope of Mount Krestovaya. The total volume of investments will amount to more than 2 billion rubles.

Several thousand square meters of administrative buildings, retail areas and hotel complexes are put into operation in the Perm region every year. Today, LLC “Prospect Perm” is implementing an investment project on the territory of the region – the creation of a multifunctional complex with a hotel in the very center of Perm. Within the framework of the project, a 5* hotel is being created, a congress center for events with the possibility of participation of more than a thousand people. The volume of investments in this significant project for the region is more than 13 billion rubles.

LLC “Akvavita” is implementing a project – construction of a 4* hotel complex in Perm. *“Within the framework of interaction with AIR we receive prompt feedback on any issues, solve tasks promptly, we are always in a dialogue. For any questions we can always apply and get reliable information. In the future, we plan to continue cooperation with AIR, including on priority investment projects,”* shared Maxim Fedotov, general director of “Akvavita”.

GREENHOUSE CONDITIONS

One of the largest greenhouse complexes in the Urals – TC “Permsky”. The greenhouse complex, located in Chusovoye, opened in autumn 2021. It was erected from scratch in two years. The capacity of the complex will provide the residents of Perm Krai and adjacent regions with vegetable products. The greenhouse is served by its own energy complex, which allows you to produce organic cucumbers and tomatoes all year round. The latest technology is used here, a fully automated microclimate control.



The volume of investment is more than 7.8 billion rubles. The implementation of such a large-scale investment project would have been impossible without regional measures to support business development.

SUPPORTING INNOVATION

The Perm region is among the best regions in the rating of scientific and technological development. Today the Perm region has all the conditions for the development of high-tech productions.

On the basis of the investment development Agency, the Project office of the National technology initiative operates, created with the aim of providing conditions for accelerated growth and development of technology companies in the region in new high-tech markets. NTI acceleration programs are an effective tool for accelerating the development of high-tech companies.

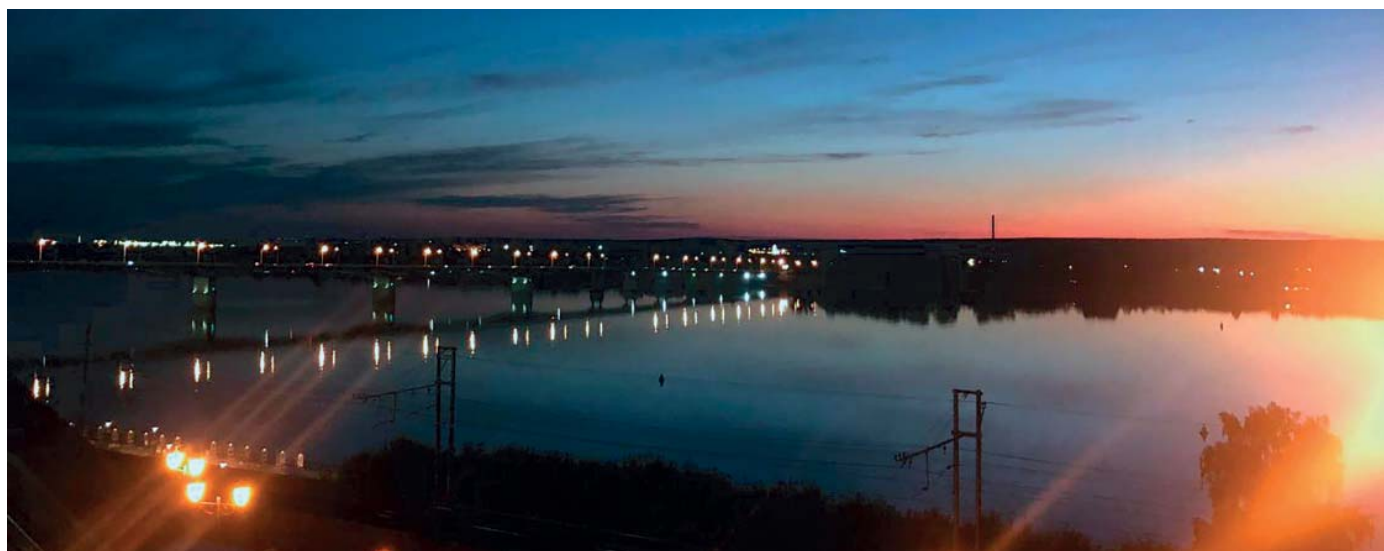
One of the participants of the acceleration program “Rhinceros NTI” is the company

“Promobot”. This bright robotics company was founded in 2015 in Perm. Today it is the largest manufacturer of autonomous service robots in Russia, Northern and Eastern Europe. Today, “promobots” are exported to 44 countries around the world, where they work as administrators, promoters, consultants, guides and concierges, replacing or supplementing “live” employees. Robots from a company from Perm can be found at the Museum of Modern History of Russia, Sberbank NPF, Baltimore Airport, Dubai Mall. The presence of such enterprises in the region allows the Perm region to claim a significant role in the development of the digital economy not only of the Perm region, but also of the country and the world.

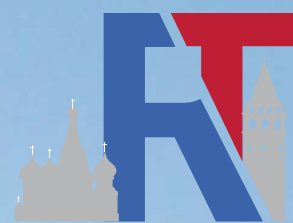
Another graduate of the “NTI Rhinceros” acceleration program is “INNFOCUS”, a system integrator in the field of innovative research and production technologies, which provides comprehensive engineering services and supplies of high-tech equipment for industrial enterprises, laboratories, research centers and educational institutions in global markets.

“It is worth paying tribute to the Government of the Perm region and the investment development Agency, which are actively involved in the development of high-tech business in the region and helps companies like ours. For example, a few years ago we received a grant from the innovation promotion Fund and AIR was directly involved in the preparation of this application and in supervising and preparing us,” says the company’s director Mikhail Artyushkov.

All these investment projects are being implemented with the support of the Perm region Government and AIR. *“We are an investment-active region and we definitely do not plan to stop at the current place in the investment climate rating. Perm region is a place in which you can invest and understand that the investment will pay off. We are waiting for entrepreneurs with new ideas and ready-made projects, and for our part we will only help to implement them,”* said Yana Furman.



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО- ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»



**RUSSIA
TURKEY
DIALOG**

WBG
WORLD BUSINESS GUIDE

ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

kuzmina@rbgmedia.ru



Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И ПАРТНЁРСТВА

Турция – не только важный стратегический партнёр России во внешнеторговой сфере, но и источник капиталовложений в российскую экономику. Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» видит заинтересованность российского и турецкого бизнеса в открытом диалоге и активно работает, помогая выстраивать коммуникацию участникам международной экономической деятельности. Регулярно Ассоциация выступает организатором встреч между представителями бизнес-сообществ стран. Этой зимой при содействии Ассоциации прошёл целый ряд мероприятий, направленных на конструктивное взаимодействие представителей бизнеса, власти, отраслевых ассоциаций, экспертов.



ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ – ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ ТУРЕЦКИХ ИНВЕСТОРОВ

16 декабря журнал Russian Business Guide и Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» совместно с правительством Липецкой области и при поддержке Российско-Турецкого делового совета и ТПП РФ провели форум «Поворот на Восток. Промышленный диалог со странами Восточного мира. Международный вектор инвестиций в российских регионах. Липецкая область».

В рамках этого мероприятия участники через призму инвестиционных возможностей Липецкой области обсудили международное сотрудничество российского и турецкого бизнесов. Опыт Липецкой области в реализации проектов сформировал положительный имидж региона не только на территории России, но и во всём мире.

Регион в ТПП РФ представили вице-губернатор Сергей Курбатов, начальник управления инвестиций и инноваций Евгения Локтионова, генеральный директор ОЭЗ «Липецк» Александр Базаев. На мероприятии присутствовало более 40 руководителей и представителей турецкого бизнеса. Пять отраслевых ассоциаций Турции выступили в онлайн-формате. Модераторами встречи стали главный редактор Russian Business Guide, вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Мария Суворовская и генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Арсен Аюпов. Он также выступил с приветственным словом, обозначив основные задачи сессии. С приветственным словом к участникам форума обратился и Алексей Егармин, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета.

Участники обсудили формирование цепочек поставок продукции, актуальные потребности промышленности Липецкой области в сотрудничестве с Турцией, меры поддержки турецких бизнес-проектов в регионе. Вице-губернатор Липецкой области Сергей Курбатов рассказал об основных направлениях, в которых регион готов сотрудничать с инвесторами. Это сельское

хозяйство, машиностроение, пищевая переработка, металлоёмкая продукция.

«По данным Минэкономразвития РФ, Липецкая область сегодня входит в тройку лучших по эффективности функционирования особой экономической зоны. Мы также в десятке Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах России и в лидерах по ESG-ренкингу, направленному на оценку экологических, социальных и управленческих рисков. Наш регион – надёжный и проверенный партнёр для инвестора», – отметил Сергей Курбатов.

Отметим, что в 2022 году в рейтинге инвестиционной привлекательности ОЭЗ России первое место среди особых экономических зон промышленно-производственного типа заняла ОЭЗ «Липецк».

Национальный рейтинг инвестиционной привлекательности ОЭЗ России с 2017 года формирует Ассоциация кластеров и технопарков России (АКИТ) при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации.

«Особая экономическая зона – это не просто выгодно расположенная территория. Это практически сервис под ключ. Приходя к нам, инвестор получает площадку, все необходимые ему энергоресурсы, консультации и практическую помощь высококвалифицированных специалистов. Мы также помогаем резидентам в подборе персонала. Особенно значимо, что при реализации проектов по импортозамещению важны сроки их выполнения. И ОЭЗ – то место, где есть всё для быстрого старта и качественного развития. Те, кто пришёл к

нам однажды, остаются и активно развивают свой бизнес», – отметил Александр Базаев.

Он поделился опытом и лучшими практиками сопровождения международных бизнес-проектов. Инвесторы, которые сотрудничают с ОЭЗ, с первого обращения получают персональное сопровождение проекта, начиная от подбора площадки для строительства завода и заканчивая помощью в поиске кадров. Кроме того, бизнесмены могут рассчитывать на сопровождение операционной деятельности: обслуживание сетей и систем, управление инженерными объектами, консультации по нормативно-правовым вопросам, подбор поставщиков и подрядчиков.

«Наши площадки отличаются качеством инфраструктуры. Елецкому участку в этом году исполнилось шесть лет, Грязинскому – 16 лет. У нас было время набраться опыта и подготовиться к ещё более результативной работе. Мы располагаем множеством ярких и успешных примеров историй компаний, которые выбрали для локализации ОЭЗ «Липецк». Достаточно сказать, что условия ведения бизнеса у нас таковы, что позволяют снизить издержки в среднем на 30%. Довольно серьёзная сумма для экономии при строительстве нового производства», – подчеркнул Александр Базаев.

Евгения Локтионова, начальник Управления инвестиций и инноваций Липецкой области, рассказала о мерах поддержки предпринимателей для развития турецких бизнес-проектов в Липецкой области.

По итогам встречи представители турецкой стороны отметили, что сегодня ситуация для развития российско-турецкого партнёрства является благоприятной. Кроме того, были озвучены намерения по изучению потенциала поставок оборудования и развития тракторостроительного производства в Липецкой области. Также между ОЭЗ «Липецк» и Ассоциацией машиностроителей города Сакарья (SAMİB) был подписан договор о сотрудничестве. Стороны договорились о содействии в развитии делового сотрудничества, об организации партнёрских бизнес-миссий, о проведении совместных взаимовыгодных деловых проектов.

Кроме того, на этой сессии выступили: Serdar Ozaltin, председатель Metis Metal, осветивший тему российско-турецкого торгового сотрудничества в области металлургии и упаковочного оборудования; Oğuz Yusuf Yiğit, генеральный секретарь Ассоциации İMDER, затронувший тему взаимодействия Турции и России в области строительного оборудования; Сефа Таргит, вице-президент MAKFED, осветивший тему торгово-промышленного сотрудничества в машиностроении; представители других турецких компаний, которые проанализировали опыт и перспективы поставок на российский рынок.

Следует отметить, что деловое взаимодействие между Липецкой областью и турецкими бизнесменами успешно развивается. В частности, ещё в октябре Липецкую область с бизнес-миссией посетила делегация из Турецкой Республики. Это были представители корпораций и компаний, связанных с промышленностью и энергетикой. Среди них: POMSAD, Ассоциация ведущих турецких производителей насосного, клапанного оборудования и аксессуаров; холдинг Dalgakıran, крупный турецкий производитель промышленных компрессоров с продажами продукции в 100 странах мира; Mirmek Construction.

«Одно из преимуществ подобных мероприятий – новые прямые контакты с коллегами. Живой формат общения позволяет



в реальном диалоге получить информацию о различных полезных нюансах работы, которые в онлайн-конференциях или переписке обычно остаются за скобками. Также хочется отметить систему работы с инвестициями в Турецкой Республике. Она продумана и многокомпонентна, в ней всё связано, настроено на эффективную деятельность. Это вызывает уважение и желание перенести полученный опыт на совершенствование своей работы. Радует, что все предложения о сотрудничестве, звучавшие на встрече, нашли отклик и интерес со стороны турецких коллег. Уверена, у Липецкой области и Турецкой Республики огромный потенциал в развитии совместных проектов», – рассказала заместитель директора Агентства инвестиционного развития Липецкой области Елена Сушкова.

На другой сессии форума «Логистика. Строительство. Инфраструктура» были затронуты не менее актуальные вопросы взаимодействия между странами. Атилла Бурак Тунч, директор по развитию Logitrans, и Георгий Властопуло, генеральный директор компании «Оптимальная логистика»,

рассказали участникам мероприятия о логистике в новой экономической реальности и поделились своим опытом решения логистических проблем между Россией и Турцией.

Светлана Почечуева, коммерческий директор Nawinia Russia, в своём выступлении «Логистика: новые условия игры» рассказала о наиболее заметных изменениях на рынке, о трансформации цепочек поставок.

Адиле Акавов, ведущий эксперт по бизнесу с Турцией компании «АК GROUP Турция», осветил текущее положение внешнеэкономических связей и логистики между Турцией и Россией.

На сессии также поднимались вопросы взаимодействия в банковской сфере, которые в своём выступлении «Развитие бизнеса с партнёрами Азербайджана и Турции» осветила Светлана Лунькова, директор департамента развития бизнеса Банка «МБА-МОСКВА», и вопросы, касающиеся производственного персонала, которые были затронуты в выступлении Юрия Ефросинина, директора направления HR «БЕНТРА», «Производственный персонал – 2022: новые вызовы и решения».



THE LIPETSK REGION

IS A POINT OF ATTRACTION FOR TURKISH INVESTORS

On December 16 the Russian Business Guide magazine and the Russian-Turkish Dialogue Association jointly with the Government of the Lipetsk region with the support of the Russian-Turkish Business Council and the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation held a forum “The turn to the East. Industrial dialogue with the countries of the Eastern World. International vector of the investments in Russian regions. Lipetsk region”.



Within the framework of the event, the participants discussed the international cooperation of Russian and Turkish business through the prism of investment opportunities of the Lipetsk region. Experience of the Lipetsk region in implementing projects formed a positive image of the region, not only in Russia but all over the world.

The Vice-Governor Sergey Kurbatov, Head of Investment and Innovation Department Evgeniya Loktionova, General Director of SEZ Lipetsk Alexander Bazaev, represented the region in the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation. More than 40 leaders and representatives of Turkish business attended the event. Five branch associations of Turkey spoke in online format. Maria Suvorovskaya, Editor-in-chief of Russian Business Guide, Vice-President of Russian-Turkish Dialogue, Association and Arsen Ayupov, Secretary General of Russian-Turkish Dialogue Association moderated the meeting. He also made a welcoming speech, outlining the main objectives of the session. Aleksey Egarmin, General Director of Russian-Turkish Business Council, also addressed to the forum participants with a welcoming speech.

The participants discussed the formation of product supply chains, urgent needs of the Lipetsk Region industry in cooperation with Turkey, support measures for Turkish business projects in the region. Vice-Governor of the Lipetsk Region Sergey Kurbatov told about the main directions in which the region is ready to cooperate with investors. These are agriculture, machine building, food processing, and metal-intensive products.

“According to the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, the Lipetsk region is now in the top three in terms of the efficiency of the functioning of the special economic zone. We are also in the top ten of the National rating of the investment climate in the subjects of Russia and among the leaders in the ESG-ranking, aimed at assessing environmental, social and managerial risks. Our region is a reliable and proven partner for the investor”, noted Sergey Kurbatov.

It should be noted that in the 2022 rating of investment attractiveness of SEZ of Russia, the first place among the special economic zones of industrial production type was taken by the SEZ Lipetsk.

National rating of investment attractiveness of Russian SEZs since 2017 is formed by the

Association of Clusters and Technoparks of Russia with the support of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation.

“A special economic zone is not just a favorably located territory. It is practically a turn-key service. When an investor comes to us, he gets a site, all the energy resources he needs, consultations and practical assistance of highly qualified specialists. We also help residents in the selection of staff. It is especially important that when implementing import substitution projects the timing is important. And the SEZ is the place where everything is available for a quick start and high-quality development. Those who came to us once, stay and actively develop their business,” – said Alexander Bazaev.

He shared his experience and best practices of international business projects support. Investors, who cooperate with the SEZ, receive personal support for the project from the first request, starting with the selection of a site for the construction of the plant to the assistance in finding staff. In addition, businessmen can count on operational support – maintenance of networks and systems, management of engineering facilities, consultations on



regulatory issues, selection of suppliers and contractors.

"Our sites are distinguished by the quality of infrastructure. The Yelets site is six years old this year, and the Gryazinsky site is 16. We have had time to gain experience and prepare for even more productive work. We have many bright and successful examples of stories of companies who have chosen to localize in the Lipetsk SEZ. Suffice it to say that the conditions of doing business here are such that they allow you to reduce costs by an average of 30%. Quite a serious amount to save when building a new production facility," said Alexander Bazaev.

Evgeniya Loktionova, the Head of the Investment and Innovation Department of the Lipetsk Region, told about the support measures for the entrepreneurs for the development of Turkish business projects in the Lipetsk Region.

As a result of the meeting, the representatives of the Turkish side noted that today the situation for the development of Russian-Turkish partnership is favorable. In addition, intentions to explore the potential for the supply of equipment and development of tractor production in the Lipetsk region were announced. Also between SEZ Lipetsk and the Association of Machine Builders of Sakarya SAMIB was signed a cooperation agreement. The parties agreed to assist in the development of business cooperation, to organize partner business missions, to conduct joint mutually beneficial business projects.

Besides, this session was attended by Chairman of Metis Metal Mr. Serdar Ozaltin who clarified topic of Turkish-Russian trade cooperation in the field of metallurgy and packaging equipment, Secretary General of IMDER Association Mr. Oğuz Yusuf Yiğit who raised interaction between Turkey and Russia in the field of construction equipment, Mr. Sefa Targit, MAKFED Vice President, who highlighted topic of trade and industrial cooperation in machinery production, and representatives of other Turkish companies

who analyzed experience and prospects of supplies to the Russian market.

It should be noted that the business cooperation between the Lipetsk Region and Turkish businessmen is successfully developing. In particular, back in October.

The Lipetsk region with a business mission visited the delegation from the Republic of Turkey. These are representatives of corporations and companies related to industry and energy. Among them: POMSAD, an association of leading Turkish manufacturers of pump, valve equipment and accessories; "Dalgakiran" holding, a major Turkish manufacturer of industrial compressors with sales in 100 countries; Mirmek Construction.

"One of the advantages of such events is new direct contacts with colleagues. The live format of communication allows real dialogue to get information on various useful nuances of work, which in online conferences or emails are usually left out of the equation. I also want to note the system of work with investments in the Republic of Turkey. It is well thought-out and multi-component, everything is connected, set up for effective activity. This inspires respect and a desire to transfer the experience gained to the improvement of their work. I am pleased that all the cooperation proposals made at the meeting found a response and interest from our Turkish colleagues. I am sure that the Lipetsk region and the Republic of Turkey have a huge potential for

the development of joint projects", said Elena Sushkova, deputy director of the Investment Development Agency of the Lipetsk region.

At another session of the forum "Logistics. Construction. Infrastructure" forum discussed no less urgent issues of cooperation between the countries. Atilla Burak Tunç, Director of Development at Logitrans, and Georgy Vlastopulo, General Director of Optimal Logistic, told the participants of the event about logistics in the new economic reality and shared their experience in solving logistic problems between Russia and Turkey.

Svetlana Pochechueva, commercial director of Nawinia Russia, in her speech "Logistics: new conditions of the game" told about the most significant changes in the market and transformation of supply chains.

Adil Akavov, leading expert of business with Turkey of "AK GROUP Turkey", highlighted the current state of foreign economic relations and logistics between Turkey and Russia.

The issues of interaction in the banking sector were also discussed in the session. The issues of developing business with partners from Azerbaijan and Turkey were highlighted by Svetlana Lunkova, Director of Business Development Department of IBA-Moscow Bank, and the issues concerning production staff in the presentation "Production Staff 2022: new challenges and solutions" by Yuri Efrosinin, Director of VENTRA's HR Department.



Башкортостан и Турция договорились о взаимном привлечении инвестиций

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» и Корпорация развития Башкирии на полях Международной недели бизнеса, которая проводилась в декабре 2022 года в Уфе, заключили соглашение о расширении и укреплении сотрудничества. Стороны намерены сотрудничать в части развития контактов между российским и турецким бизнесом с целью увеличения инвестиционных притоков.

Один из наиболее значимых в Башкирии проектов с турецким участием – это концессия по строительству Восточного выезда из Уфы; он реализуется Банком ВТБ совместно с турецкой компанией Limak Group. При этом это далеко не единственный проект в Башкирии. На секции была приведена статистика по объёму турецких инвестиций. Башкортостан вошёл в топ-5 регионов, в которые были осуществлены самые большие турецкие финансовые вложения.

«С участием турецких компаний в Башкортостане было построено много инфраструктурных объектов. Некоторые из них стали, можно сказать, визитной карточкой республики. Ещё с тех времён Турция стала одним из ведущих партнёров в торгово-экономической сфере, войдя в первую десятку стран по объёму нашего внешнеторгового оборота. Сегодня взаимная торговля развивается приличными темпами. В 2021 году внешнеторговый оборот между Башкортостаном и Турцией составил более 208 млн долл. США, что в два раза выше 2020 года», – прокомментировала развитие сотрудничества министр внешнеэкономических связей и конгрессной деятельности РБ Маргарита Болычева.



«Сотрудничество Башкортостана с Турцией стремительно расширяется. В этом году мы провели большое количество переговоров с представителями турецких компаний и с некоторыми из них заключили соглашения о намерениях по реализации инвестпроектов в нашей республике, – подчеркнул генеральный директор Корпорации развития Республики Башкортостан Наиль Габбасов. – Безусловно, заключённое соглашение станет шагом к продвижению инициатив в инвестиционных кругах и росту взаимных инвестиций в регионы».

Согласно документу, Корпорация развития и «Российско-Турецкий диалог» будут оказывать всестороннее взаимное содействие в информировании бизнес-сообществ Башкирии и Турции о деятельности организаций, проведении мероприятий, направленных на обмен опытом в сфере работы преференциальных зон. Кроме того, организации будут консультировать потенциальных инвесторов по вопросам реализации инвестпроектов и локализации производств.

На секции «Республика Башкортостан – Турция: Республика: промышленный диалог в новой экономической реальности» выступил генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», руководитель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП Арсен Аюпов, который отметил, что в регионах сложились очень сильные команды, притягивающие инвесторов, и призвал работать максимально прозрачно и властям, и инвесторам, чтобы все проекты были реализованы.

Потенциал расширения промышленной кооперации между Россией и Турцией обозначил сопредседатель Ассоциации российско-турецкого бизнеса Наки Карааслан. Спикер уверен, что с помощью создания совместных предприятий можно выходить из экономических потрясений более стабильно. Он также обозначил природный экологический туризм как одно из направлений для турецких инвестиций.

The Association “Russian-Turkish Dialogue” and the Bashkiria Development Corporation on the sidelines of the International Business Week, which was held in December 2022 in Ufa, signed an agreement on expanding and strengthening cooperation. The parties intend to cooperate in the development of contacts between Russian and Turkish businesses in order to increase investment inflows.



Bashkortostan and Turkey have agreed on mutual attraction of investments

“Bashkortostan’s cooperation with Turkey is rapidly expanding. This year we have held a large number of negotiations with representatives of Turkish companies and signed agreements of intent with some of them on the implementation of investment projects in our republic,” said Nail Gabbasov, Director General of the Development Corporation of the Republic of Bashkortostan. “Of course, the signed agreement will be a step towards promoting initiatives in investment circles and increasing mutual investments in the regions.”

According to the document, the Development Corporation and the “Russian-Turkish Dialogue” will provide comprehensive mutual assistance in informing the business communities of Bashkiria and Turkey about the activities of organizations, holding events aimed at exchanging experience in the field of preferential zones. In addition, the organizations will advise potential investors on the implementation of investment projects and localization of production.

Arsen Ayupov, Secretary General of the Russian-Turkish Dialogue Association, Head of the Russian-Turkish working group at the RSPP, spoke at the section “Republic of Bashkortostan – Turkish Republic: Industrial Dialogue in the new Economic Reality”, who noted that very strong teams have developed in the regions that attract investors, and urged to work as transparently as possible and to the authorities, and investors, so that all projects are implemented.

One of the most significant projects in Bashkiria with Turkish participation is the concession for the construction of the “Eastern Exit” from Ufa, which is being

implemented by VTB Bank together with the Turkish company Limak Group. At the same time, this is far from the only project in Bashkiria. The section provided statistics on the volume of Turkish investments. Bashkortostan entered the top 5 regions in which the largest Turkish financial investments were made.

“Many infrastructure facilities have been built in Bashkortostan with the participation of Turkish companies. Some of them have become, one might say, the hallmark of the republic. Since then, Turkey has become one of the leading partners in the trade and economic sphere, entering the top ten countries in terms of our foreign trade turnover. Today, mutual trade is developing at a decent pace. In 2021, the foreign trade turnover between Bashkortostan and Turkey amounted to more than \$ 208 million. USA, which is 2 times higher than 2020,” Margarita Bolycheva, Minister of Foreign Economic Relations and Congress Activities of the Republic of Belarus, commented on the development of cooperation.

The potential for expanding industrial cooperation between Russia and Turkey was outlined by the co-chairman of the Association of Russian-Turkish Business Naki Karaaslan. The speaker is confident that by creating joint ventures, it is possible to get out of economic turmoil more steadily. He also identified natural eco-tourism as one of the areas for Turkish investments.

В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВОЗОБНОВЛЯЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ АЛЮМИНИЕВОЙ БАНКИ

В Ульяновской области сформирована эффективная система поддержки прямых инвестиций в экономику региона и благоприятный инвестиционный климат для локализации иностранных производств и инноваций. Регион продолжает повышать свою инвестиционную привлекательность, открывая новые производства.



Современный завод площадью более **37** тыс. кв. м будет оснащён высокоскоростным инновационным оборудованием, позволяющим выпускать до **2** тыс. алюминиевых банок в минуту. Общая производственная мощность составит более **1,5** млрд банок в год после выхода на проектную скорость. На заводе планируется создать до **200** рабочих мест.

Группа «Арнест» – новый владелец российских активов американской компании Ball Corporation – приняла решение о возобновлении строительства завода на территории индустриального парка «Заволжье».

«Мы окажем всю необходимую поддержку компании на всех этапах реализации инвестиционного проекта. Строительство такого предприятия позитивно скажется на социальной и экономической активности региона», – отметил губернатор Ульяновской области Алексей Русских.

Инвестиции в реализацию проекта в Ульяновской области были заморожены Ball Corporation в марте этого года. Новый собственник планирует ввести завод в эксплуатацию до конца 2023 года. Общий объём инвестиций в проект превысит 10 млрд рублей. Сопровождением проек-

та будет заниматься Корпорация развития Ульяновской области.

Современный завод площадью более 37 тыс. кв. м будет оснащён высокоскоростным инновационным оборудованием, позволяющим выпускать до 2 тыс. алюминиевых банок в минуту. Общая производственная мощность составит более 1,5 млрд банок в год после выхода на проектную скорость. На заводе планируется создать до 200 рабочих мест.

«Мы очень рады объявить о возобновлении столь значимого проекта. Как лидеры рынка, мы осознаём свою ответственность перед нашими клиентами и государством за развитие отечественного рынка алюминиевой упаковки. Уверены, что отличное логистическое расположение завода вблизи наших клиентов в сочетании с благоприятным инвестиционным климатом Улья-

новской области поможет нам в достижении этой цели», – рассказал президент группы «Арнест» Алексей Сагал.

Завод в Ульяновске станет четвёртой площадкой по производству алюминиевой упаковки для напитков в России, входящей в состав группы «Арнест», наряду с предприятиями в Аргаяше Челябинской области, Всеволожске Ленинградской области и Наро-Фоминске Московской области. Ввод четвёртой площадки в эксплуатацию позволит полностью удовлетворить текущий и перспективный спрос российской индустрии напитков в алюминиевой банке.

Группа «Арнест» приобрела мощности по производству алюминиевой упаковки для напитков у американской компании Ball Corporation в сентябре 2022 г. после её объявления об уходе с российского рынка и приостановке инвестиций.

The modern factory with the area over **37 000** sq.m. will be equipped with high-speed innovative equipment, allowing to produce up to **2** thousand aluminum cans per minute. The total production capacity will be more than **1.5** billion cans per year after reaching the design speed. The plant plans to create up to **200** jobs.



IN THE ULYANOVSK REGION THE CONSTRUCTION OF A PLANT FOR THE PRODUCTION OF ALUMINUM CANS IS RESUMED

Ulyanovsk region has formed an effective system of direct investment support in the region's economy and a favorable investment climate for the localization of foreign production and innovation. The region continues to increase its investment attractiveness by opening new productions.

Arnest Group, the new owner of the Russian assets of the American company Ball Corporation, has decided to resume the construction of a factory on the territory of the Zavolzhye industrial park.

"We will provide all necessary support to the company at all stages of the investment project. The construction of such an enterprise will have a positive impact on the social and economic activity of the region," said Ulyanovsk Region Governor Alexey Rusikh.

Investments in implementation of the project in the Ulyanovsk Region were frozen by Ball Corporation in March of this year. The new owner plans to put the plant into operation by the end of 2023. The total investment in the project will exceed 10 billion

rubles. The Ulyanovsk Region Development Corporation will support the project.

The modern factory with the area over 37 000 sq.m. will be equipped with high-speed innovative equipment, allowing to produce up to 2 thousand aluminum cans per minute. The total production capacity will be more than 1.5 billion cans per year after reaching the design speed. The plant plans to create up to 200 jobs.

"We are very pleased to announce the relaunch of such a significant project. As market leaders, we are aware of our responsibility to our customers and the state for the development of the domestic aluminum packaging market. We are sure that the excellent logistical location of the plant near our customers combined with the

favorable investment climate of the Ulyanovsk region will help us in achieving this goal," said Alexey Sagal, President of Arnest Group.

The plant in Ulyanovsk will be the fourth beverage packaging production site in Russia, a part of Arnest Group, along with the facilities in Argayash, Chelyabinsk region, Vsevolozhsk, Leningrad region and Naro-Fominsk, Moscow region. Commissioning of the fourth site will make it possible to fully satisfy current and future demand of the Russian beverage industry in aluminum cans.

Arnest Group acquired the aluminum beverage packaging capacity from Ball Corporation, USA in September 2022, after the company announced its departure from the Russian market and suspended its investment.



Компания «АКФИКС-РУС» хорошо известна на рынке строительной химии. Весь спектр товаров ТМ AKFIX производится на предприятии, оборудованном по самым современным европейским стандартам, занимающем площадь около 25 тыс. кв. м и расположенном в городе Стамбуле, в районе Хадимкой. На сегодняшний день компания производит тепло- и гидроизоляционные материалы, монтажные пены, технические аэрозоли, краски, силиконы, акриловые и полиуретановые герметики, огнеупорные материалы, множество видов клеев и пр. Помимо торговой марки AKFIX, компания также выпускает продукцию под брендом EUROFIX, которым владеет совместно с турецким производителем, и под собственной торговой маркой, зарегистрированной в России: Bull. Эта компания, несмотря на сложные экономические условия, бурно развивается, уже несколько лет подряд двукратно наращивая торговые обороты. О том, как ей это удаётся, мы побеседовали с учредителем и генеральным директором «АКФИКС-РУС» ВЕНЕРОМ БАГИШАЕВЫМ.

ВЕНЕР БАГИШАЕВ:

«Успешными становятся те компании, которые быстрее других адаптируются к внешним изменениям»

– Венер Юнирович, расскажите, с чего началась деятельность компании в России?

– Компания АККИМ начала производство строительной химии под торговой маркой AKFIX на заводе в Турции ещё в 2001 году, а в 2013-м собственники предприятия открыли своё представительство и впервые представили бренд AKFIX на российском рынке. Спустя несколько лет, а именно в 2016 году, турецкие учредители приняли решение полностью передать управление компанией. Так и родилась фирма «АКФИКС-РУС», единственным учредителем которой я являюсь.

Должен сказать, что взаимоотношения между российской компанией и производителем из Турции всегда были доверительными. Наш турецкий партнёр всегда верил в нас, даже когда мы только начинали, несмотря на то, что на начальном этапе объёмы продаж были многократно меньше сегодняшних. Сейчас же мы зна-



чительно выросли и добились стабильного роста оборота, который на протяжении последних трёх лет ежегодно увеличивается в два раза. В 2022 году оборот «АК-ФИКС-РУС» составил 950 млн рублей, и на следующий год у нас есть план – достигнуть уровня в 1,5 млрд рублей.

– За счёт чего удалось добиться успеха? В чём ваши преимущества по сравнению с другими игроками?

– Для современного мира характерно, что события, оказывающие влияние и на развитие бизнеса, и на жизнь людей, стали сильнее концентрироваться во времени. Если раньше глобальные события происходили, условно говоря, один раз в десятилетие, то сегодня изменения происходят гораздо чаще. В связи с этим огромное значение приобрела скорость: выживают и становятся успешными на рынке те, кто быстрее адаптируется к внешним изменениям, проявляет гибкость в новых обстоятельствах.

Мы – компания развивающаяся, небольшая, и нам удаётся сохранять и скорость, и гибкость. Когда я говорю о скорости, то в первую очередь говорю о скорости принятия решений и их реализации. Кроме того, наше ключевое преимущество в том, что у нас очень широкий ассортимент; соответственно, есть возможность работать с клиентами из самых разных отраслей. Например, если объём продаж в строительной отрасли снижается, то в это же время может пойти в рост мебельный сектор. Мы не ограничиваемся работой с какой-то одной отраслью: сотрудничаем и со строительными компаниями, и с мебельным, оконным, дверным производством, и с крупными федеральными сетями, и с розничными магазинами, и с представителями рекламного сектора, с автомобильной отраслью и т. п.

Также мы самостоятельно представляем свою продукцию на основных крупных маркетплейсах – это очень популярные ресурсы.

Безусловно, большую роль играет качество продукции. Мы не конкурируем с представителями экономсегмента. Наши основные конкуренты – европейские производители качественного продукта. Мы работаем над улучшением сервиса, который предоставляем своим клиентам.

И наконец, мы постоянно работаем не только над увеличением объёма продаж, но и над совершенствованием самой компании изнутри: над оптимизацией её структуры, над профессиональным и личностным ростом сотрудников, повышением их компетенций.

За счёт такого разнообразия и гибкости нам удаётся держать продажи на высоком уровне и развиваться быстрыми темпами.



– Новые экономические реалии оказали какое-то влияние на деятельность компании?

– Безусловно, но несколько необычным образом. Конечно, мы, как и многие, изначально столкнулись с трудностями в сроках доставки товаров, которые увеличились, но постепенно мы отладили процесс таким образом, что нам удалось вернуться к привычным срокам. Однако возникла ещё одна проблема: существенно выросла загруженность производства нашего завода. Количество заказов возросло, что сказалось на увеличении сроков производства: если раньше они составляли четыре недели, то сейчас – от 6 до 10 недель. Кроме того, в 2022 году рынок строительных материалов просел примерно на 50%.

Несмотря на все эти обстоятельства, мы выросли. Во-первых, в связи с тем, что целый ряд европейских поставщиков ушёл с российского рынка, образовалась неудовлетворённая потребность, которую мы и закрыли.

Во-вторых, мы расширили наш ассортимент. В 2022 году, помимо сотрудничества с заводом AKKIM в Стамбуле, мы начали сотрудничать с ещё одной турецкой компанией – Aktek, которая производит электроинструменты широчайшего направления: от дрелей до строительных пылесосов и иной профессиональной техники. В прошлом году впервые начали продавать электроинструменты под торговой маркой RODEX. Это отличная синергия с нашим основным бизнесом, так как отрасли прекрасно дополняют друг друга; кроме того, здесь тоже освободились ниши за счёт ушедших компаний, и эти ниши надо заполнять.

Таким образом, в 2022 году мы обеспечили товаром и оптовые компании, и розницу, и застройщиков. Так что наша

компания не только не понесла ущерба, но и выросла: план поставок был перевыполнен ещё в ноябре, а штат сотрудников компании вырос вдвое.

В последние два года мы также стали принимать активное участие в тендерах, благодаря этому, например, в Москве мы начали плотно работать с крупными застройщиками – группой компаний ПИК, ФСК и т. д., – что тоже положительно сказалось на наших показателях.

– А насколько сегодня обширна география поставок?

– Мы представлены по всей России и стремимся к тому, чтобы быть узнаваемыми как минимум во всех городах-миллионниках. На данный момент у нас есть представители в таких крупных городах, как Хабаровск, Владивосток, Новосибирск, Уфа, Казань, Челябинск, Киров, Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, Краснодар, Ростов-на-Дону, Пятигорск, Махачкала, Грозный; работаем в Крыму. Кроме того, у нас есть собственный офис и склад в Республике Беларусь, там мы работаем как с крупными торговыми сетями, так и с производством. Например, недавно подписали контракт с заводом «МАЗ», и сейчас идёт процесс заключения договора с другим крупным производителем.

На достигнутом останавливаться не планируем. В 2023 году мы откроем своё представительство и склад в Санкт-Петербурге. Помимо этого, мы планируем выходить с нашей продукцией и на рынки других стран. Так что, уверен, все наши планы по двукратному росту обязательно сбудутся.

Akfix®



VENER BAGISHAEV: “Successful companies are those that adapt to external changes faster than others”

AKFIX-RUS is well known in the market of construction chemicals. The entire range of AKFIX products is manufactured in the company, equipped according to the most modern European standards, with an area of about 25 thousand square meters, located in Istanbul, in the Hadimkoy region. Today, the company produces thermal and waterproofing materials, assembly foams, technical sprays, paints, silicones, acrylic and polyurethane sealants, fireproof materials, a variety of adhesives, etc. In addition to the AKFIX brand, the company also produces under the EUROFIX brand, which is jointly owned with the Turkish manufacturer, and under its own brand registered in Russia – Bull. Despite the difficult economic conditions, the company has been growing rapidly, doubling its trade turnover for several years in a row. We talked to VENER BAGISHAEV, the founder and CEO of AKFIX-RUS, about how it does it.

– *Vener Yunirovich, can you tell us how the company started its operations in Russia?*

– The AKKIM company began producing construction chemicals under the AKFIX brand in a factory in Turkey in 2001, and in 2013 the owners of the company opened a representative office and introduced the AKFIX brand to the Russian market for the first time. A few years later, in 2016, the Turkish founders decided to fully transfer the management of the company. This is how the

company AKFIX-RUS was born, of which I am the sole founder.

I must say that the relationship between the Russian company and the Turkish manufacturer has always been based on trust. Our Turkish partner always believed in us, even when we were just starting out, despite the fact that at the beginning the sales volume was much lower than it is today. Today, we have grown considerably and achieved a steady growth in turnover, which has doubled

every year for the past three years. In 2022, the turnover of AKFIX-RUS amounted to 950 million roubles, and next year we plan to reach the level of 1.5 billion roubles.

Akfix®



– What has made you successful? What are your advantages over your competitors?

– The modern world is characterized by the fact that events influencing the development of business and people's lives have become more concentrated in time; if in the past global events occurred, for example, once a decade, today changes occur much more frequently. In this context, speed has become very important – those who adapt more quickly to external changes and show flexibility in new circumstances survive and become successful on the market.

We are a developing and small company, and we manage to maintain both speed and flexibility. When I talk about speed, I'm mainly talking about the speed of decision-making and implementation. In addition, our main advantage is that we have a very wide range of products and are therefore able to work with customers from a variety of industries. For example, if sales in the construction industry are declining, the furniture industry may be growing at the same time. We do not limit our work to only one industry: we cooperate with construction companies, furniture manufacturers, window manufacturers, door manufacturers, large federal chains, retailers, representatives of the advertising sector, automotive industry, etc.

We also independently represent our products on the major marketplaces, which are very popular resources.

Of course, the quality of our products plays an important role. We do not compete with

representatives of the economy segment. Our main competitors are European producers of quality products. We are constantly working to improve the service we provide to our customers.

Finally, we are constantly working not only to increase sales, but also to improve the company from the inside – to optimize its structure, to develop employees professionally and personally, and to increase their competence.

Due to this diversity and flexibility, we are able to keep our turnover at a high level and develop at a fast pace.

– Have the new economic realities had an impact on the company's operations?

– Absolutely, but in a somewhat unusual way. Of course, like many people, we initially experienced difficulties with delivery times, which increased, but we gradually adjusted the process so that we were able to get back to the usual times. But another problem has arisen – the workload of our factory has increased dramatically. The number of orders has increased, which has affected the increase in production time, if previously it was four weeks, now it's from six to 10 weeks. In addition, in 2022 the market for building materials fell by about 50%.

And despite all these circumstances, we have grown. First of all, due to the fact that a number of European suppliers left the Russian

market, there was an unsatisfied demand, which we closed.

Secondly, we have expanded our product range. In addition to the cooperation with the AKKIM factory in Istanbul, in 2022 we began to cooperate with another Turkish company Aktek, which produces electric tools in the widest range – from drills to building vacuum cleaners and other professional equipment, and last year we began to sell electric tools under the RODEX brand. It is an excellent synergy with our main business, because the industries complement each other perfectly, and besides, niches have been left here by the companies that went out of business, and these niches need to be filled.

So in 2022 we supplied goods to wholesalers, retailers and developers. Not only did our company not suffer any damage, but it also grew – our delivery plan was overfilled already in November, and our staff doubled.

In the last two years we also started to actively participate in tenders, and as a result we began to work closely with major developers in Moscow – PIK Group, FSK, etc., which also had a positive effect on our financial results.

– What is the geographical coverage of the company today?

– We are present all over Russia and we strive to be recognized in all cities with at least one million inhabitants. At the moment we have representatives in such large cities as Khabarovsk, Vladivostok, Novosibirsk, Ufa, Kazan, Chelyabinsk, Kirov, Ekaterinburg, Nizhny Novgorod, Samara, Krasnodar, Rostov-on-Don, Pyatigorsk, Makhachkala, Grozny, we work in the Crimea, and more. We have our own office and warehouse in the Republic of Belarus, where we cooperate with major trade networks, as well as with manufacturers, for example, recently signed a contract with a factory MAZ and is now in the process of concluding a contract with another major manufacturer.

We do not plan to stop here. In 2023 we will open our representative office and warehouse in St. Petersburg. Besides, we are planning to enter the markets of other countries with our products. So I'm sure that all our plans to double our growth will definitely come true.



Владимир Хлебников:
«В ближайшие несколько лет мы увидим кратное увеличение объёмов электрозарядок, требуемых рынку»



«Парус электро» – крупнейший российский разработчик и производитель силовой преобразовательной техники (сетевые инверторы и конверторы для альтернативной энергетики, ИБП, зарядные станции для электромобилей). Сегодня предприятие входит в число лидеров рейтинга быстрорастущих технологических компаний «Национальные чемпионы» и продолжает наращивать обороты. Мы поговорили с Владимиром Хлебниковым, генеральным директором компании «Парус электро», о том, как сегодня развивается рынок систем бесперебойного питания и как компания планирует сама на нём развиваться.

– Зарядные станции – ключевой элемент инфраструктуры, необходимой для эксплуатации электромобилей. Сегодня «Парус электро» – лидер в производстве электрозарядных станций. Что обеспечило компании лидирующее положение?

– Как производитель электрозарядных станций, «Парус электро» занимает лидирующие позиции как по объёму продукции, так и по выручке. Мы регулярно мониторим рынок и стараемся предвосхитить тренды, инвестируя в направления, которые считаем перспективными. Развивать электрозарядные станции мы начали четыре года назад, когда об этом никто ещё не думал. Безусловно, это стало возможным благодаря нашей «базе» – заводу по производству силовой преобразовательной техники, где начиная с 2011 года мы разрабатываем и выпускаем источники бесперебойного питания.

В 2017 году «Парус электро» начал выпуск зарядных станций для электромобилей. На данный момент в нашем модельном ряду более 20 зарядок: от Wallbox для домашнего использования и зарядок переменного тока Type2 до станций для быстрого заряда постоянным током суммарной мощностью 150–200 кВт.

В январе 2022 года было запущено серийное производство новой модели быстрых ЭЗС мощностью 150 кВт. Станции комплектуются тремя зарядными пистолетами стандартов CHAdeMO, CCS Combo 2 и GB/T, что позволяет одновременно заряжать несколько электромобилей. Реализованная технология динамической балансировки сокращает среднее время заряда, перенаправляя мощность на менее заряженный электромобиль.

В начале октября такая быстрая зарядная станция от «Парус электро» была включена в Реестр российской промышленной продукции Минпромторга России. В дальнейшем это позволит предприятию участвовать в крупных государственных закупках и расширять зарядную сеть в российских субъектах, снижая при этом эксплуатационные издержки и зависимость от иностранных поставщиков.

– В новой экономической реальности, когда Россия находится под санкционным давлением, испытываете ли вы какие-то сложности в производстве?

– Мы полностью разрабатываем и производим наши зарядки, используем отечественные комплектующие высокой степени локализации. На ЭЗС доля российских компонентов составляет 60–70%. Также в первой половине 2022 года специалисты

компании провели большую работу по замене поставщиков импортных компонентов, переориентировавшись на дружественные страны.

– Как вы оцениваете перспективы этого направления в России?

– Сейчас в инфраструктуру – развитие сети электрозарядных станций – вкладываются системные инвесторы (Росатом, РусГидро, Россети), благодаря чему рынок электротранспорта будет активно развиваться. До недавнего времени сложно было выйти из замкнутого круга, где шёл спор, что первично – зарядная инфраструктура или электротранспорт. Теперь благодаря субсидиям и инвестициям вперёд вырвались ЭЗС. Так появилась чёткая перспектива развития отрасли как минимум на ближайшие 10 лет.

Со своей стороны, в ближайшие несколько лет мы увидим кратное увеличение объёмов электрозарядок, требуемых рынку. И уже сейчас мы планируем наращивать мощности производства для того, чтобы удовлетворять эти потребности.

У электротранспорта совершенно другой экономический потенциал, нежели у ДВС. Он быстрее окупается, у него лучше характеристики, он позволяет балансировать электросети благодаря тому, что может не только потреблять, но и отдавать энергию, что особенно востребовано в пиковые часы.

– Специалисты «Парус электро» также реализуют проекты по развитию альтернативных источников энергии. Что сегодня реализовано компанией в этой области?

– Что касается альтернативной энергии, то всё началось с организации локального производства и поставок инверторного оборудования для солнечных электростанций в 2018 году. На данный момент устройства «Парус электро» используются практически на всех солнечных электростанциях в России – суммарно более 600 МВт оборудования для СЭС нашего производства. Мы планируем и дальше развивать это направление, поскольку видим огромный спрос как со стороны государства, так и со стороны регионов.

Компания получила субсидию Минпромторга на разработку первого отечественного солнечного инвертора с глубокой локализацией и в ближайшее время представит первую полностью отечественную разработку. В связи с тем, что преобразовательное оборудование для ветроэлектростанций имеет схожую архитектуру и технологии, начиная

с 2021 года «Парус электро» предлагает ключевым игрокам услуги по локализации конверторов и для ВЭС.

– Амбиции компании направлены на экспорт. Ещё с 2018 года Московский экспортный центр (далее – МЭЦ), осуществляющий комплексную поддержку московских компаний в развитии экспортного потенциала, включил компанию «Парус электро» в Каталог экспортной продукции, а с 2019 года вы вышли на внешние рынки. Как сейчас развивается экспортное направление?

– Как я уже упоминал, как производитель электрозарядных станций, мы сейчас занимаем лидирующие позиции на рынке (около 70%) и продолжаем стабильно расти. Выход на зарубежную арену – логичный шаг в развитии компании. «Парус электро» уже несколько лет развивает экспорт ЭЗС, преимущественно в страны Ближнего Востока и Южной Азии. Также в ближайшей перспективе компания нацелена на работу на турецком рынке.

Наши зарубежные партнёры заинтересованы в первую очередь в получении технологий и локализации производств на своей территории. Мы к этому абсолютно готовы, обладаем всей необходимой документацией, и на сегодняшний день уже заключён ряд соглашений с иностранными партнёрами на локализацию производства наших зарядных станций.

По техническим и качественным характеристикам российские зарядные станции ни в чём не уступают зарубежным аналогам, обеспечивая высокое качество сервиса для владельцев электрокаров. К тому же мы выгодно отличаемся от иностранных производителей более привлекательной ценой и меньшим сроком изготовления.

– Получает ли компания поддержку от государства для того, чтобы уверенно себя чувствовать при выходе на международную арену?

– «Парус электро» активно сотрудничает с Московским экспортным центром, с центром поддержки экспорта «Моспром». Они оказывают помощь московским компаниям в части реализации международных бизнес-миссий, софинансируют участие в международных выставках, содействуют в организации переговоров с потенциальными заказчиками.

В 2023 году «Парус электро» продолжит переговоры по локализации производства в Саудовской Аравии, также мы планируем найти ключевого партнёра на рынке Турции.



Vladimir Khlebnikov: “In the next few years we see a multiple increase in the volume of electric charges required by the market”

Sail Electro is the largest Russian developer and manufacturer of power converter equipment (network inverters and converters for alternative energy, UPS, charging stations for electric vehicles). Today, the company is among the leaders of the rating of fast-growing technology companies “National Champions” and continues to increase turnover. We talked with Vladimir Khlebnikov, CEO of Sail Electro, about how the uninterruptible power supply systems market is developing today and how the company plans to develop on it.

– Charging stations are a key element of the infrastructure necessary for the operation of electric vehicles. Today, Sail Electro is a leader in the production of electric charging stations. What provided the company with a leading position?

– As a manufacturer of electric charging stations, Sail Electro occupies a leading position both in terms of production volume and revenue. We regularly monitor the market and try to anticipate trends by investing in areas that we consider promising. We started developing electric charging stations four years ago, when no one had thought about it yet. Of course, this became possible thanks to our “base” – a plant for the production of power converter equipment, where, since 2011, we have been developing and producing uninterruptible power supplies.

In 2017, the company “Sail Electro” started the production of charging stations for electric car. At the moment, there are more than 20 chargers in our model range – from Wallbox for home use and Type2 AC chargers to stations for fast charging with direct current with a total capacity of 150–200 kW.

In January 2022, serial production of the new fast EZ model with a capacity of 150 kW was launched. The stations are equipped with three charging pistols of the CHAdeMO, CS

Combo 2 and GB/T standards, which allows charging several electric car simultaneously. The implemented dynamic balancing technology reduces the average charging time by redirecting power to a less charged electric car.

In early October, such a fast charging station from Sail Electro was included in the Register of Russian industrial products of the Ministry of industry and trade of Russia. In the future, this will allow the company to participate in large public procurement and expand the charging network in Russian regions, while reducing operating costs and dependence on foreign suppliers.

– In the new economic reality, when Russia is under sanctions pressure, do you experience any difficulties in production?

– We fully develop and manufacture our chargers, use domestic components of a high degree of localization. The share of Russian components in the ESS is 60–70%. Also, in the first half of 2022, the company’s specialists did a lot of work to replace suppliers of imported components, refocusing on friendly countries.

– How do you assess the prospects of this direction in Russia?

– Now system investors (Rosatom, Rushydro, Rosseti) are investing in infrastructure – the development of a network

of electric charging stations, thanks to which the electric transport market will actively develop. Until recently, it was difficult to get out of the vicious circle, where there was a dispute that the primary charging infrastructure or electric transport. Now, thanks to subsidies and investments, the EHS has taken the lead. So there was a clear prospect for the development of the industry for at least the next 10 years.

For our part, in the next few years we see a multiple increase in the volume of electric charges required by the market. And already now we are planning to increase production capacity in order to meet these needs.

Electric transport has a completely different economic potential than ICE. It pays off faster, it has better characteristics, it allows you to balance the power grid due to the fact that it cannot only consume, but also give energy, which is especially in demand during rush hours.

– Sail Electro specialists are also implementing projects for the development of alternative energy sources. What has the company implemented in this area today?

– As for alternative energy, it all started with the organization of local production and supply of inverter equipment for solar power plants in 2018. At the moment, Sail Electro devices are

used in almost all solar power plants in Russia – a total of more than 600 MW of equipment for SES of our production. We plan to further develop this area, as we see a huge demand from both the state and the regions.

The company has received a subsidy from the Ministry of industry and trade for the development of the first domestic solar inverter with deep localization and will soon present the first fully domestic development. Due to the fact that the converter equipment for wind power stations has a similar architecture and technology, starting from 2021, Parus Electro offers services for localization of converters for wind power plants as well.

– The company's ambitions are aimed at exports. Back in 2018, the Moscow Export Center (hereinafter the MEC), which provides comprehensive support to Moscow companies in the development of export potential, included the company "Sail Electro" in the Catalogue of export products, since 2019 you have entered foreign markets. How is the export direction developing now?

– As I have already mentioned as a manufacturer of electric charging stations, we are now the market leader at about 70%, and we continue to grow steadily. Entering the foreign arena is a logical step in the company's development. "Sail Electric" has been developing the export of EPS for several years now, mainly to the Middle East and South Asia, and the company is also targeting the Turkish market in the near future.

Our foreign partners are interested, first and foremost, in obtaining technology and localizing production in their territory. We are absolutely ready for this, we have all the necessary documentation, and today we have already signed a number of agreements with foreign partners to localize the production of our charging stations.

In terms of technical and quality characteristics, Russian charging stations are in no way inferior to their foreign counterparts, providing high quality service for electric car owners. In addition, we compare favorably with foreign manufacturers by a more attractive price and shorter manufacturing time.

– Does the company receive support from the government in order to feel confident about entering the international arena?

– "Sail Electro" actively cooperates with the Moscow export center and the "Mosprom" export support center. They assist Moscow companies in implementing international business missions, co-finance participation in international exhibitions, and assist in organizing negotiations with potential customers.

In 2023, Sail Electro will continue negotiations on localizing production in Saudi Arabia, and we also plan to find a key partner in the Turkish market.





YES I CAN

■ проживание

■ долгосрочное
проживание
в апартаментах

■ услуги ресторана «Лерой»

■ проведение мероприятий
(конференции, банкеты, свадьбы,
корпоративы) – 2 конференц-зала
и 2 банкетных зала

■ услуги
трансфера

■ услуги
бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: **+7 (495) 594-16-00**
sales@piodin.ru