



BRIEF'20

Baltic Region Investment Forum

Дайджест по итогам форума



СОДЕРЖАНИЕ

Понимая идеальный
шторм 3

Синергия бизнеса
и власти 6

Работаем с инвесторами
проактивно 8

Приоритеты иностранного
бизнеса 10

Факторы успешного
развития 14

Когда нельзя стоять
на месте 18

Экспортеры
Ленобласти 22

Соглашения
о сотрудничестве 26

Вступительное слово

Анастасия Михальченко

Руководитель Балтийского регионального инвестиционного форума BRIEF
Директор Агентства экономического развития Ленинградской области



Вы держите в руках подробный путеводитель по дискуссиям и итогам Балтийского регионального инвестиционного форума BRIEF'20, который состоялся 30 сентября 2020 года.

Отмечу, что повестку форума мы формировали совместно с бизнесом, поэтому рассматриваемые вопросы нашли отклик как самые актуальные. Модераторами и контент-провайдерами выступили крупнейшие бизнес-объединения: РГВТП, «Деловая Россия» и АмЧам.

С ведущими российскими экономистами и губернатором Ленинградской области Александром Дрозденко на форуме мы обсуждали не просто текущую экономическую ситуацию, а долгосрочные тренды – трансформацию глобальных и создание региональных цепочек добавленной стоимости и включение в эти процессы компаний Ленобласти.

На страницах издания с разных сторон рассматриваются факторы, влияющие на инвестиционный климат Ленинградской области: как практический опыт наших компаний – российских и иностранных, так и системные особенности работы экономического блока Правительства Ленобласти.

Опыт проведения двух бизнес-форумов Ленинградской области показал, что формат и уровень дискуссии отвечают требованиям и запросам бизнеса. Уверена, что третий Балтийский инвестиционный форум, который пройдет 22 сентября 2021 года, будет еще более насыщенным и полезным. До новых встреч!



> 700

участников
из 10 стран



30

спикеров



> 300

упоминаний в СМИ



> 100

чатов в бирже
деловых контактов



8 инвестиционных
соглашений

с губернатором
Ленинградской
области

Организаторы:



АГЕНТСТВО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ
Ленинградской области

INVEST
IN LENINGRAD
REGION



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Соорганизатор:



ANK
Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата



АО ФИЛИП MORRIS
ИЖОРА



ДЕЛОВАЯ РОССИЯ
ЛЕНИНГРАДСКОЕ ОБЛАСТНОЕ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

Понимая идеальный шторм*

Минимизировать риски в новой сложной экономической реальности возможно только через четкую структуру взаимодействия бизнеса и поддержку со стороны властей.



Главной темой Балтийского регионального инвестиционного форума BRIEF'20 стала перестройка глобальных цепочек добавленной стоимости и открывающиеся в связи с этим возможности для России. Какие новые инвестиционные и экспортные ниши можно занять, и как это скажется на качественном развитии отечественного бизнеса.

Также в ходе дискуссии обсудили вопросы экономического развития регионов в посткоронавирусный период. «Мы можем использовать процессы, происходящие сегодня в России и во всем мире, на благо развития региона. Помимо существующих преимуществ Ленинградской области в виде логистики, близости рынков сбыта и трудовых ресурсов, мы готовы рассматривать новый тренд – приглашать компании, которые могут встраиваться в глобальные и региональные цепочки добавленной стоимости», – говорит губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко.

*** Идеальный шторм – ситуация, возникшая из-за сложения ряда неблагоприятных факторов, в результате чего их суммарный негативный эффект существенно возрастает.**

Проректор по стратегическому развитию НОУ ВО «Российская экономическая школа» Максим Був определяет несколько отраслевых трендов, возникших при реструктуризации цепочек добавленной стоимости во время пандемии.

1. Решоринг

Так как большую долю в стоимости итогового продукта занимают затраты на труд, долгое время развивалась модель офшоринга, когда промышленно развитые страны переносили производство в страны с дешевой рабочей силой. По мере того, как глобализация поднимала благосостояние людей по всему миру, труд стал дороже, и возникла тенденция возвращать производство ближе к конечному потреблению – решоринг.

2. Технологический прогресс

Он тоже связан с ростом затрат на труд: автоматизация позволяет снизить расходы.

3. Локализация

Создание производства ближе к конечному рынку потребления снижает затраты на рабочую силу, на транспорт. «Ковид усилил тренды автоматизации и локализации», – полагает Максим Був. «Локализация производства с ориентацией не на последние события, а на долгосрочные тенденции – фактор успеха», – подтверждает председатель Совета Ленинградской областной регионального отделения Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», генеральный директор ООО «Агентство территориального развития «М10» Михаил Косарев.

«Помимо существующих преимуществ Ленинградской области в виде логистики, близости рынков сбыта и трудовых ресурсов, мы готовы рассматривать новый тренд – приглашать компании, которые могут встраиваться в глобальные и региональные цепочки добавленной стоимости»



Александр Дрозденко
Губернатор Ленинградской области

«Ковид усилил тренды автоматизации и локализации»



Максим Був
Проректор по стратегическому развитию НОУ ВО «Российская экономическая школа»

«Локализация производства с ориентацией не на последние события, а на долгосрочные тенденции – фактор успеха»



Михаил Косарев
Председатель Совета
Ленинградского областного регионального отделения
Общероссийской общественной организации
«Деловая Россия»,
генеральный директор
ООО «Агентство территориального
развития «М10»

«Тренд к локализации был до пандемии, это было связано с расширением локальных цепочек. Однако ряд секторов принципиально зависит от импорта – технологий, товаров. Политика импортозамещения должна быть точечной и аккуратной»



Юрий Симачев
Директор по экономической политике НИУ «Высшая школа экономики»

Перспективы российской экономики Максим Був оценивает с высокой долей оптимизма: при выходе из ковидной эпидемии в горизонте 3–5 лет у России неплохие шансы, прежде всего, в таких секторах, как продовольственная и фармацевтическая промышленность, производство электронного оборудования и транспортных средств. «Для России наступило хорошее время встраиваться в глобальные цепочки добавленной стоимости в ключевых секторах. Мы должны на региональных уровнях поддерживать экспортную готовность и разрабатывать ряд мер под-

держки для секторов, которые хотят выйти на экспорт. Сейчас, согласно прогнозам, очень хороший момент для России диверсифицировать свое производство», – полагает Максим Був.

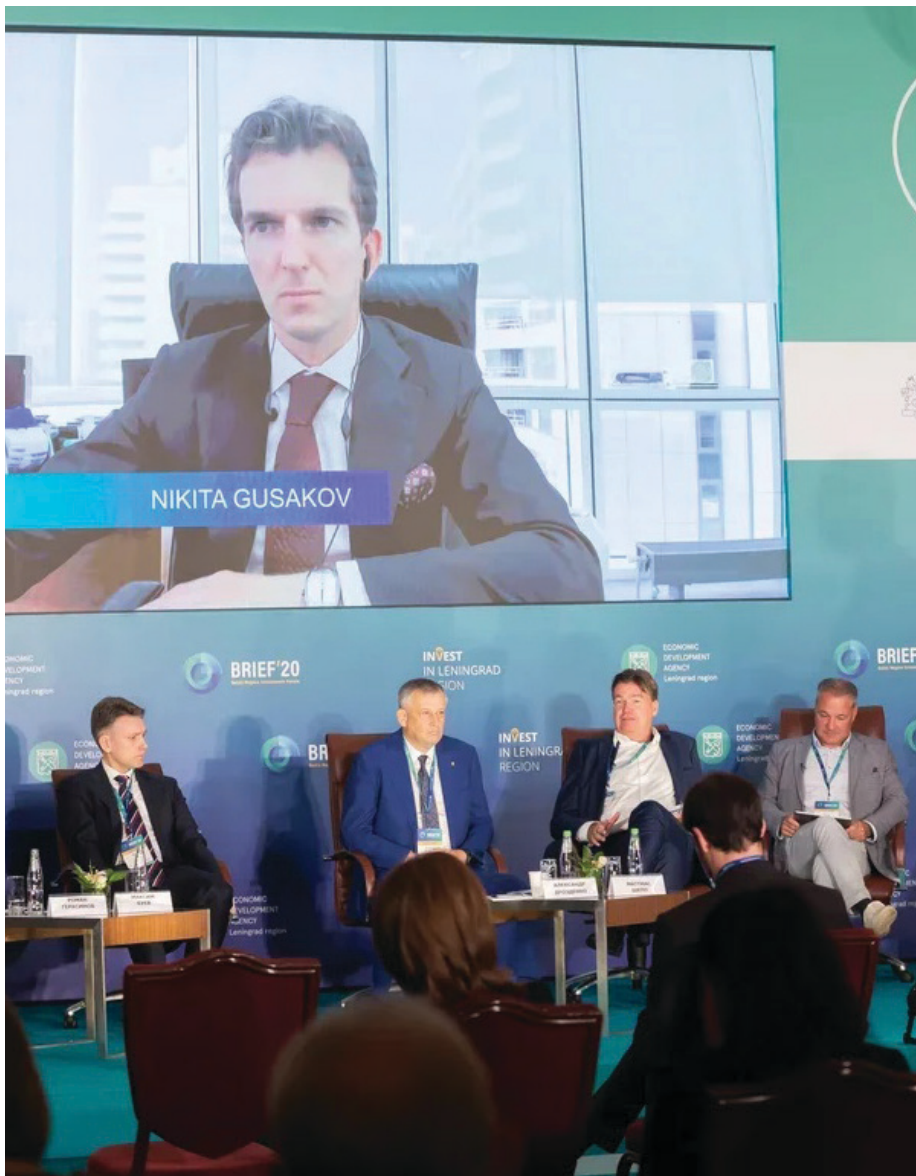
«Как хорошие серфингисты, мы должны поймать волну. Ленинградская область – это особый регион. Продукция, которая производится у нас, не ограничивается российской и областной географией. Здесь выгодно производить и экспортировать и на европейский, и на китайский рынок», – считает Александр Дрозденко.



Главные тенденции новой экономики

«Тренд к локализации был до пандемии, это было связано с расширением локальных цепочек. Однако ряд секторов принципиально зависит от импорта – технологий, товаров. Политика импортозамещения должна быть точечной и аккуратной», – считает директор по экономической политике НИУ «Высшая школа экономики» Юрий Симачев. «У нас довольно бедная продуктовая корзина по сравнению с другими странами, слабо развитые кросс-секторальные связи. Эти вещи можно шить и двигать», – говорит он и также обращает внимание на несколько современ-

ных трендов. Прежде всего на то, что глобальные цепочки занимают 58% в общем объеме мировой торговли, что создает очень высокую зависимость для национальных экономик. Также растет роль нематериальных активов и платформенных решений, что формирует иные условия доступа на рынки, появляются другие рынки с позиции монополий. И, наконец, многие государства кардинально изменили свою политику. Инновационный меркантилизм, протекционизм, регионализация – в этом новом мире нужно учиться жить, выстраивать новые отношения.



«Будущее – у тех отраслей, которые наиболее конкурентоспособны», – считает генеральный директор АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (АО «ЭКСПАР») Никита Гусаков. Из традиционных сегментов он выделяет агропромышленный комплекс, химическую промышленность. А к новым ключевым отраслям относит все, что так или иначе связано с медициной, а также с бумажной и полимерной упаковкой.

«Мне близок сектор образования. Цифровизация и переход в онлайн-обучение дает российскому образованию определенные надежды и возможности для выхода на экспорт. Интересно будет наблюдать», – дополняет Максим Був.

«С точки зрения препятствий – недостаточно только успеха на местном рынке. Компании, пришедшие к нам, имеют изначально конкурентоспособный продукт, имеют поддержку властей, поэто-

му могут сделать его еще более конкурентоспособным на мировом рынке», – говорит Никита Гусаков.

Юрий Симачев называет расширение национальных фрагментов глобальных цепочек добавленной стоимости «существенным компонентом проводимой в регионах промышленной политики». «Важно иметь в виду: региональная власть создает, прежде всего, специальную среду доверия. Бизнесу трудно идти в инвестиции, когда есть большая неопределенность. В возможностях региональной власти – хотя бы немного ее снизить. Власть может создавать благоприятный климат. Вообще надо ориентироваться на потребности населения, которое не проведешь. Это сильный драйвер, который поддерживает позитивные изменения. Власть должна создавать правила игры и поддерживать инициативы снизу. И, конечно, важно полноценное участие иностранных инвесторов в развитии региональных экономик», – резюмирует он.

В мире

Международная торговля, инвестиции и глобальные производственные цепочки уже вступают в период трансформации в результате нескольких «мегатрендов», которые выделяет Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в докладе о мировых инвестициях 2020:

1. Технологические тренды и Новая промышленная революция

Применение новых технологий в цепочках поставок имеет далеко идущие последствия для формирования международных производственных сетей.

2. Тенденции глобального экономического управления

Переход от многостороннего сотрудничества к региональным и двусторонним решениям и усиление протекционизма.

3. Тенденции устойчивого развития

Важные последствия для международных производственных сетей и структуры прямых иностранных инвестиций будут иметь меры по обеспечению устойчивости, включая меры по адаптации к изменению климата.

Три ключевых технологических направления Новой промышленной революции будут способствовать формированию международного производства в будущем: автоматизация с поддержкой робототехники, расширенная цифровизация цепочки поставок и аддитивное производство.

«Будущее – у тех отраслей, которые наиболее конкурентоспособны»



Никита Гусаков
Генеральный директор
АО «Российское агентство
по страхованию экспортных
кредитов и инвестиций»

BRIEF'20:

синергия бизнеса и власти

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Александр Дрозденко
Губернатор Ленинградской области



Ленинградская область стабильно входит в ТОП-10 регионов с высокой оценкой инвестиционного климата. Регион привлекает инвесторов общими границами с Евросоюзом, близостью к трудовому и потребительскому рынку Санкт-Петербурга, а также развитой инфраструктурой. Сегодня через область проходит более четверти общероссийского объема внешнеторговых грузов.

Сегодня у нас создана и действует система налоговых льгот, подходящая для поддержки бизнеса любого уровня – от малого и среднего до крупного.

С 2020 года вступил в силу закон о Региональном инвестиционном проекте для поддержки вновь созданных промышленных предприятий. В апреле 2020 года принят закон об Инвестиционном налоговом вычете, который помогает обеспечить ускорение темпов модернизации действующих производителей.

Действует областной закон, согласно которому региональная часть налога на прибыль снижена до 13,5%, налог на имущество снижен до 0%.

перегрузочный комплекс в порту Приморск с грузооборотом до 70 млн тонн в год, завод по производству метанола компании «ЕвроХим» и другие. Суммарный объем инвестиций по этим 10 крупнейшим проектам составляет свыше 2,5 трлн рублей, в результате их реализации будет создано более 18 тыс. рабочих мест. И это не проекты на уровне идеи, а проекты, реализация которых уже началась.

Активно развивается Морской порт Усть-Луга – крупнейший порт на Балтике, где, помимо существующих термина-



Совместно с Минэкономразвития РФ прорабатывается вопрос создания особой экономической зоны портового типа в Приморске, а также возможность создания особой экономической зоны в Кингисеппском районе для размещения газохимических производств, ориентированных как на экспорт, так и на импортозамещение.

Мы традиционно уделяем большое внимание созданию и поддержанию благоприятного инвестиционного климата в регионе. Подтверждение этому – реализация более 10 мегапроектов, таких как комплекс по переработке этансодержащего газа в районе поселка Усть-Луга, универсально-

лов, идет активное развитие новых – компаний «Новотранс», «Ультрамар» и «ЕвроХим Терминал Усть-Луга». С учетом планов реализации крупных портовых проектов ожидается увеличение грузооборота до 170–180 млн тонн в год к 2024 году.

Реализация таких проектов несет за собой положительный синергетический эффект: новые рабочие места, дополнительные налоговые отчисления в бюджеты всех уровней, а также немаловажная возможность создания новых предприятий в смежных отраслях, способствующих формированию новых цепочек добавленной стоимости.

Поэтому теме глобальных цепочек добавленной стоимости мы посвятили ключевое мероприятие Ленинградской области в сфере экономики – Балтийский региональный инвестиционный форум BRIEF'20. Более 700 участников из 10 стран приняли участие в мероприятии 30 сентября 2020 года в формате онлайн и офлайн.

Представители бизнеса, власти, экспертных сообществ и ведущих институтов развития обсудили последствия пандемии для экономики, новые тенденции в вопросе привлечения инвестиций и развития экспортной деятельности.

Повестка форума готовилась совместно с бизнес-сообществом и ведущими бизнес-объединениями



Кроме того, на Балтийском региональном инвестиционном форуме были заявлены инвестиции в пищевую, медицинскую промышленность, производство автокомпонентов, строительство деловой недвижимости, и подписаны инвестиционные соглашения на общую сумму более 10 млрд рублей.

Работаем с инвесторами проактивно

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Дмитрий Ялов – Заместитель Председателя Правительства Ленинградской области по экономике и инвестициям

В последнее время новые вызовы активно проверяли нашу способность принимать смелые и взвешенные управленческие решения. Стало очевидно, пандемия – это не повод останавливать работу в части привлечения инвестиций. Наоборот, мы сделали некоторые выводы для себя и наметили новые тенденции в этой работе.

Мы не из числа «пассивных» регионов, которые просто ждут инвесторов, а из тех, кто пытается предугадать и разобраться, зачем инвестору к нам приходить. До 2012 года ответ на этот вопрос был прост – крупнейшие мировые компании, ориентированные на потребительский рынок, локализовались на всех крупных региональных рынках, в том числе в России. Сейчас все они уже осуществили инвестиции, и возникает вопрос: а зачем новым компаниям приходить к нам? Мы не самая дешевая страна в мире. У нас большой рынок, но у Евросоюза или Китая он в разы больше. Близость к рынкам сырья? Да, но все, что можно было сделать с переработкой сырья с участием внешних инвесторов, уже сделано.



Мы выделили четыре фактора, которые становятся некими мотиваторами для инвесторов в вопросе размещения новых мощностей:

1. Приближение производств к своим потребителям

Нужно быть ближе к рынкам сбыта, чтобы обеспечить оперативность поставки, качество сервиса и чувствовать рынок на кончиках пальцев.

2. Безопасность цепочек поставок

Этот момент раньше рассматривался исключительно с точки зрения продовольственной безопасности. В период карантина мы увидели, как привычные цепочки добавленной стоимости просто рассыпались, поскольку все крупные производители средств индивидуальной защиты, томографов, аппаратов ИВЛ и комплектующих к ним обеспечивали, прежде всего, свои страны.

3. Снижение доли труда в себестоимости продукции

Новый уровень роботизации и цифровизации производств позволяет это. Как только расходов на труд становится меньше, нет смысла размещать производство в Азии, экономя на зарплате. Можно в России создавать предприятие с низкой стоимостью энергоресурсов, средней стоимостью труда и высоким уровнем автоматизации.

4. Государственная поддержка локализации

Российское государство формулирует условия, когда для госзакупок используется только российская продукция. Минпромторг России создает определенные стимулы для локализации крупных производителей автотехники и дорожного хозяйства вместо производства крупноузловой сборки.



Нам кажется, что эти тренды сегодня – ключевые для принятия решений об инвестициях и для эффективного встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости. И в этом направлении мы в ближайшее время будем работать, проанализируем, в каких сферах такие инвесторы могут появиться, выходить на них и предлагать разместиться в Ленинградской области.

Это могут быть отрасли, связанные с обслуживанием базовых сырьевых секторов – нефтегазовых переработчиков, производителей минеральных удобрений, того, чем мы сильны в регионе и в стране. В области заявлены крупнейшие логистические и перерабатывающие комплексы в этой сфере. Самый известный – комплекс переработки этансодержащего газа в районе Усть-Луги с объемом инвестиций более 2 трлн рублей. Есть нефтегазовые компании, которые ищут инновационные технологии, позволяющие снизить стоимость производства, и, учитывая научный потенциал Петербурга, мы

могли бы тоже поучаствовать в таких проектах.

Еще одна ниша – зарубежные производители комплектующих, те, кто работал на B2B-рынке. Например, компания Knorr-Bremse занимается производством компонентов и систем для магистрального и городского железнодорожного подвижного состава. В конце 2020 года в Ленинградской области компания ввела в эксплуатацию завод по производству и ремонту тормозных систем, в том числе для метрополитена и РЖД.

Еще один пример – российское подразделение южнокорейской компании DRB, которое реализует в нашем регионе проект по производству автокомпонентов и запасных частей для компании Hyundai в рамках программы по локализации автопроизводителей. На территории Ленинградской области этот механизм уже начинает работать, происходит перестройка инвестиций, и мы постараемся вовремя этот тренд изучить и работать с инвесторами в проактивном режиме.



Инвестиционные приоритеты иностранного бизнеса

85% иностранных инвесторов намерены продолжать вложения в Ленинградскую область. Этот показатель вырос на 5% в 2020 году. Какие преимущества позволили стать Ленинградской области одним из регионов-лидеров по привлекательности для иностранных инвестиций?



По оценкам Ассоциации европейского бизнеса, по сравнению с предыдущими годами выросло число зарубежных предпринимателей, дающих наивысшую оценку инвестиционному климату в регионе. Согласно опросу Российско-Германской внешнеторговой палаты, результаты которого были презентованы в июле 2020 года, область вошла в пятерку регионов с наилучшими условиями для инвестиций и в ТОП-10 субъектов РФ, куда иностранные бизнесмены намерены инвестировать в течение ближайшего года.

Высокая база Ленобласти для новых инвестиций

Опыт инвесторов показывает, что локализация в Ленобласти дает возможность как работать на российском рынке, так и ориентироваться на экспорт, встраиваясь в глобальные цепочки добавленной стоимости. На сегодняшний день через регион проходит более четверти общероссийского объема внешнеторговых грузов. Развитая инфраструктура, наличие границы с ЕС, общий с Санкт-Петербургом трудовой и потребительский рынок привлекают иностранных инвесторов.

Наиболее популярные льготы, согласно опросу Ассоциации европейского бизнеса, касаются налогов на имущество и на прибыль. Помимо этого, в 2020 году было принято два новых областных закона, направленных на стимулирование инвестиционной деятельности. В соответствии с первым, новые проекты в области обрабатывающих производств с инвестициями от 50 млн рублей могут рассчитывать на льготы по налогу на прибыль и имущество. Для проектов предусмо-

«Ленинградская область – один из наиболее динамичных и быстроразвивающихся регионов России. Она обладает высоким промышленным потенциалом и уникальным географическим положением. Одним из знаковых примеров российско-германской кооперации является региональное партнерство Ленинградской области с федеральной землей Мекленбург-Передняя Померания»

1. Проекты в области обрабатывающих производств с инвестициями от 50 млн рублей



10%
налог на прибыль



0%
налог на имущество

2. Инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль

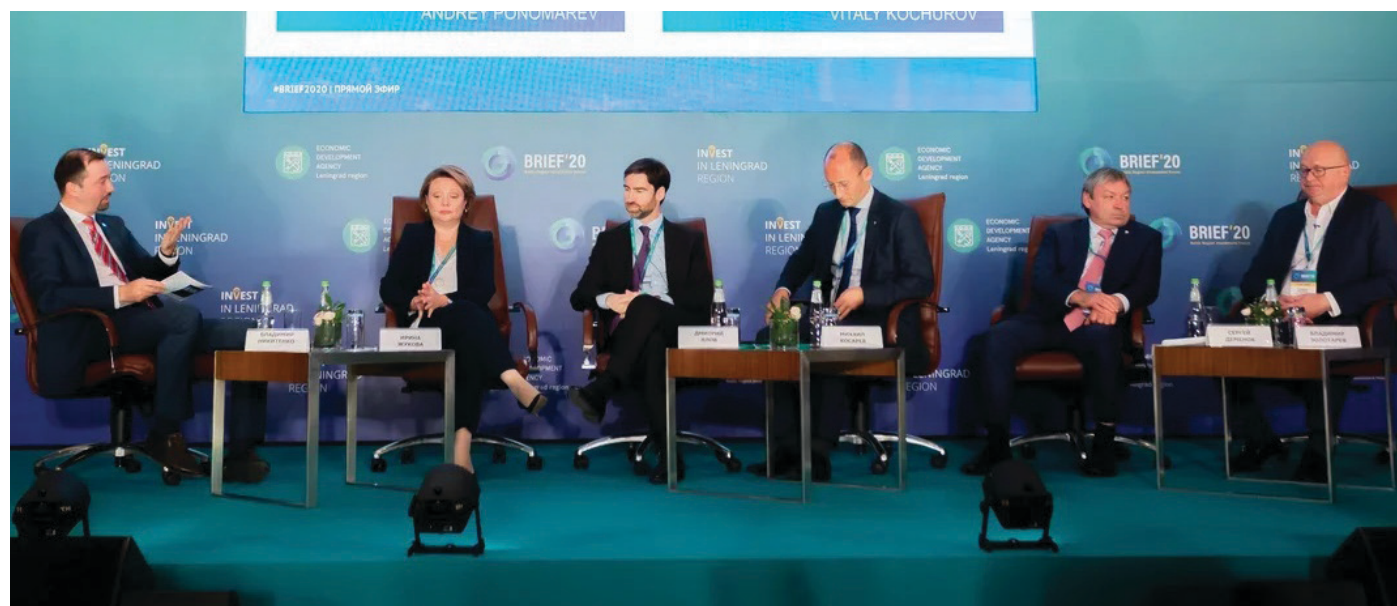
100% от суммы расходов на модернизацию

Многие инвесторы отмечают уровень работы инвестиционной команды региона. Сотрудники Агентства экономического развития Ленобласти в ручном режиме сопровождают каждый этап реализации стратегических для региона проектов: подбирают площадку, помогают получить разрешение на строительство, вводить производство в эксплуатацию и информируют о различных льготах.

трено снижение до 10% ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в региональный бюджет, а также освобождение от уплаты налога на имущество организаций. Второй областной закон дает ряду предприятий право на инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль. Его размер составляет 100% от суммы расходов на модернизацию основных средств.



Владимир Никитенко
Директор филиала Северо-Запад Российской-Германской внешнеторговой палаты



«Мы работаем в регионе уже 20 лет, и все это время мы следовали долгосрочной стратегии устойчивого развития. На сегодняшний день совокупный объем инвестиций в развитие нашего производственного центра в Ленинградской области составляет порядка 59 млрд рублей»



Ашок Рам Мохан
Президент аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России

Иностранные инвесторы развиваются в Ленобласти

Иностранные компании реализуют в регионе амбициозные проекты.

В 2019 году открылось производство приводной техники «СЕВ-ЕВРОДРАЙФ» с объемом инвестиций 2,5 млрд рублей (включая приобретение земли и оборудования предприятия), которое позволит увеличить производственные и сервисные мощности предприятия в три раза и укрепить позиции компании на российском рынке.

Производство сухих строительных смесей «Хенкель» также было локализовано в Ленобласти в 2019 году. Сумма инвестиций составила более 700 млн рублей. Кроме того, в 2019 году было модернизировано производство коробочного и облицовочного картона для выпуска гипсовых строительных плит в России – компания «Кнауф» вложила в это 3,5 млрд рублей.

Бельгийская логистическая компания «Алерс» в 2020 году открыла штаб-квартиру в Ленинградской области и заявила о новых вложениях в развитие складского комплекса.

Компания «НИДАКС» приобрела участок для реализации своего инвестиционного проекта. Продолжают реали-

зацию инвестпроектов в Ленобласти «Рока Рус», «Филип Моррис Интернэшнл», «Кнорр-Бремзе», «Нокиан Тайерс», «Лоренц», «Сименс», «Шнайдер Электрик», «ХайделбергЦемент» и другие.

«Мы работаем в регионе уже 20 лет, и все это время мы следовали долгосрочной стратегии устойчивого развития. На сегодняшний день совокупный объем инвестиций в развитие нашего производственного центра в Ленинградской области составляет порядка 59 млрд рублей, – сообщил президент аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России Ашок Рам Мохан. – В 2018 году наша компания объявила о старте производства инновационной никотинсодержащей продукции с пониженным риском – табачных стиков для системы нагревания табака IQOS на фабрике АО «Филип Моррис Ижора».

Инвестиции в локализацию производства уже превысили 14 млрд рублей. Успешная реализация проекта свидетельствует о благоприятном инвестиционном климате региона вследствие эффективной и открытой политики Правительства Ленинградской области».



Общая позитивная оценка тенденции инвестклимата в Ленобласти увеличилась на 25%. Так, 65% респондентов в этот раз хорошо оценили инвестклимат 47-го региона, а 15% – отлично.

респондентов оценивают текущее положение их компании как очень хорошее или хорошее, а 39% – как удовлетворительное. Во многом этим они обязаны оказанным мерам поддержки: более половины (51,7%) респондентов оценили уровень антикризисного менеджмента в России как удовлетворительный. Участники опроса АЕБ отметили большее влияние коронакризиса: 90% европейских компаний, работающих в Ленобласти, заявили, что пострадали от пандемии коронавируса. Тем не менее, в таких непростых условиях доверие к экономической команде Правительства Ленобласти выросло.

Общая позитивная оценка тенденции инвестклимата в Ленобласти увеличилась на 25%. Так, 65% респондентов в этот раз хорошо оценили инвестклимат 47-го региона, а 15% – отлично. Вариант «скорее плохо» выбрали только 5% опрошенных в отличие от 10% в 2019 году.

«Особенно ярко значимость нашей кооперации с Правительством Ленобласти и его экономическим блоком проявилась в кризисные моменты с начала пандемии, – говорит председатель Северо-Западного регионального комитета АЕБ Антон Рассадин. – Открытая, проактивная позиция региональных властей, их готовность своевременно информировать обществен-

Кооперация бизнеса и Правительства Ленинградской области

Пандемия COVID-19, разумеется, повлияла на бизнес – как российский, так и иностранный. Согласно оценке Российско-Германской внешнеторговой палаты, режим самоизоляции и приостановка авиасообщения оказали сильное или очень сильное влияние на 37% немецких компаний, принявших участие в опросе «Деловой климат в России – 2020», хотя подавляющее большинство затронуло в средней или незначительной степени. Размер финансового ущерба, понесенного из-за коронавируса в России, составил 750 млн евро. Учитывая, что в РФ работают более четырех тысяч немецких компаний, общий объем ущерба немецкого бизнеса в России составил несколько десятков миллиардов евро. Тем не менее, 33%

ность о быстро меняющейся ситуации, слышать голос бизнеса, учитывать его интересы, вести прямой, открытый диалог на равных помогла минимизировать отрицательные последствия ограничительных мер, эффективно поддержать наиболее пострадавшие отрасли и разработать действенный план на будущее».

Доля компаний, которые планируют продолжать инвестировать в регион,

выросла по сравнению с прошлым годом на 5% – до 85%. «Мы также видим это по динамике роста проектов на сопровождении», – отметила директор Агентства экономического развития Ленобласти Анастасия Михальченко. По ее словам, Агентство как «единое окно» по взаимодействию с инвесторами ведет уже более 100 проектов, 18 из которых – с иностранным капиталом, в 2020 году было заключено 40 новых соглашений о сопровождении.



Экономический блок Правительства Ленинградской области обработал **более 400** предложений по мерам поддержки регионального и федерального уровня, в том числе озвученных бизнесом на специально организованных онлайн-конференциях. Более 30 мер были внедрены на региональном уровне, и около 20 предложений были направлены в Правительство Российской Федерации на рассмотрение.

Регион активно принимает участие в крупнейших экономических мероприятиях в России и за рубежом, причем за последние три года число организуемых и посещаемых Агентством экономического развития Ленобласти форумов и встреч выросло в два раза. К сожалению, в 2020 году основные события, например, Петербургский международный экономический форум, Российский инвестиционный форум в Сочи или Ганноверскую промышленную выставку Hannover Messe, пришлось перенести из-за коронавируса. Однако представителям экономического блока Ленобласти удалось найти выход даже в таких сложных условиях.

Одним из ключевых событий экономики и бизнеса в 2020 году, по сло-

вам управляющего по корпоративным вопросам региона Север аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России Елены Кияновой, стал Балтийский региональный инвестиционный форум. «На мой взгляд, BRIEF'20 тематически и эмоционально разделит наши активности на те, что направлены на сохранение экономики в условиях пандемии, и те, которые способствуют устойчивому развитию нашего региона в будущем. На форуме наша компания подписала соглашение о социально-экономическом сотрудничестве с Правительством Ленинградской области о дальнейшей реализации инвестиционного проекта по развитию инновационного производства в России», – говорит Елена Киянова.

«Особенно ярко значимость нашей кооперации с Правительством Ленобласти и его экономическим блоком проявилась в кризисные моменты с начала пандемии»



Антон Рассадин
Председатель
Северо-Западного
регионального комитета АЕБ

«На мой взгляд, BRIEF'20 тематически и эмоционально разделит наши активности на те, что направлены на сохранение экономики в условиях пандемии, и те, которые способствуют устойчивому развитию нашего региона в будущем»



Елена Киянова
Управляющий по корпоративным
вопросам региона Север аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России

Факторы успешного развития

Какие вызовы стоят перед компаниями Ленинградской области в среднесрочной перспективе? Ответы на этот вопрос обсуждали участники сессии BRIEF'20 «Региональные фрагменты цепочек добавленной стоимости в Ленинградской области. Успешные кейсы локализации».



Фактор 1: конкурентоспособные продукты

«Год непростой, условия, в которых оказались многие компании, не способствуют их динамичному развитию. Тем не менее благодаря тому, что в Ленобласти было принято решение не останавливать работу промышленных предприятий, некоторым из них удалось отвоевать часть рынка у тех, кто был вынужден остановить производ-

ство. Сегодня, говоря о локализации глобальных цепочек добавленной стоимости, мы говорим о процессах, начавшихся 5–10 лет назад. Здесь главный фактор успешного развития – наличие конкурентоспособной продукции. Работать нужно прежде всего с самим продуктом, – уверен Заместитель Председателя Правительства Ленинградской

области, председатель комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Дмитрий Ялов. – Перспектива есть. Мы в рамках нашей деятельности работаем над этим и считаем, что весь набор мер поддержки должен быть сфокусированным, чтобы вырастить конкурентоспособные компании и продукты».

Фактор 2: преимущества территории и качественное управление

Отношение иностранных инвесторов к происходящим в том или ином российском регионе событиям всегда было своеобразным барометром качества управления территориями. «Несмотря на большое количество внешних факторов, немецкий бизнес чувствует себя в Ленинградской области неплохо», – констатирует заместитель представителя немецкой экономики в РФ, директор филиала Северо-Запад Российско-Германской внешнеторговой палаты Владимир Никитенко.



Ленинградская область входит в **ТОП-5** регионов с наилучшими условиями для инвестиций

согласно опросу Российско-Германской внешнеторговой палаты по деловому климату в России (июль 2020 года)

«Наша головная организация раз в 2–3 месяца исследует немецкий бизнес в мире. Опрошено 3 300 компаний: негативно на бизнес влияют ограничения из-за въезда в страны, второй фактор – снижение мирового спроса на товары и услуги. 38% немецких компаний за рубежом ищут поставщиков. Большая часть респондентов смотрит на рынок, на котором находится.

В России работает более 4,2 тыс. компаний с немецким капиталом, около тысячи из них – на Северо-Западе. По нашим данным, около 30% немецких компаний собираются инвестировать в Россию в ближайшие 12 месяцев», – объясняет Владимир Никитенко. По результатам опроса, Ленинградская область входит в ТОП-5 регионов с наилучшими условиями для инвестиций.

В 2019 году товарооборот между ФРГ и Ленобластью составил 560 млн дол-

ларов, это 13-е место среди регионов России. Из перспективных отраслей – энергетика, логистика, судостроение, автомобилестроение, агропромышленный комплекс.

«В России мы работаем давно, но локальное производство открыли только год назад», – вспоминает генеральный директор компании «СЕВ-ЕВРОДРАЙФ» Владимир Золотарев. «Факторы, позволившие принять положительное решение, – логистика, локация и география. Мы – международная компания, заводы есть также в Финляндии и Германии. Вторая история – кадровый потенциал. Мы занимаемся сложной техникой, а значит, нам нужны высокопрофессиональные кадры. И, конечно, мы уже оценили тот высокий уровень комфорта, который существует в Ленинградской области во взаимоотношениях между бизнесом и властью», – говорит Владимир Золотарев.

«Мы уже оценили тот высокий уровень комфорта, который существует в Ленинградской области во взаимоотношениях между бизнесом и властью»



Владимир Золотарев
Директор компании
«СЕВ-ЕВРОДРАЙФ»

«У нас есть свой кодекс, необходимо, чтобы наши принципы были важны для наших поставщиков. Наша стратегия работы с поставщиками – стратегия партнерства»



Ирина Жукова
Директор по устойчивому развитию и корпоративным программам аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России

«Продукт, технологии – это ключевые истории как в вопросах формирования цепочек добавленной стоимости, так и в вопросах локализации, импортозамещения и надежного долгосрочного экспорта»



Сергей Деменюк
Генеральный директор АО «ЭКО РЕСУРС»

Фактор 3: работа с местными поставщиками

«Изначально мы сразу стали работать с местными поставщиками, это была наша стратегия. У нас 1 100 поставщиков по всей России, мы готовы увеличивать их количество и дальше, производственный процесс в силу специфики нашего бизнеса невозможно строить без них. Как выбираем? Принцип надежности и устойчивости. И, конечно, принцип финансовой состоятельности. Нам важно, чтобы поставщик разделял наши ценности, что касается законности и добросовестности ведения бизнеса. У нас есть свой кодекс, необходимо, чтобы наши принципы были важны для наших поставщиков. Наша стратегия работы с поставщиками – стратегия партнерства», – объясняет директор по устойчивому развитию и корпоративным программам аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России Ирина Жукова.

Партнерские взаимоотношения достаточно сложно выстроить при сотрудничестве с государственными компаниями, которые работают только в рамках 223-ФЗ и 44-ФЗ. Вопрос тех же закупочных сессий – более простая процедура для реализации совместных проектов – для компаний с государственным уча-

стием пока только обсуждается.

«В рамках законодательства политика определения производителей и поставщиков выстраивается на трех принципах: качество, стоимость, сроки», – говорит начальник отдела аудита поставщиков и импортозамещения Департамента развития поставщиков и координации ОКР АО «ОСК» Виталий Кочуров.

К примеру, сейчас решение о локализации производства в Ленобласти приняла одна из немецких компаний, занимающаяся производством судового оборудования. При этом и в России есть заводы, которые выпускают такое же оборудование.

«Два производителя одного оборудования будут конкурировать между собой. Вопрос прост – качество и сколько стоит. Приятно, что немецкая компания придет в Россию, второе – у нас при сложном технологическом судовом оборудовании требуются навыки и технологии, которых нам пока не хватает. Активно над этим работаем. Если российский производитель создает качественную продукцию, заказчики с удовольствием ее используют», – полагает Виталий Кочуров.



Фактор 4: анализ и автоматизация

«Продукт, технологии – это ключевые истории как в вопросах формирования цепочек добавленной стоимости, так и в вопросах локализации, импортозамещения и надежного долгосрочного экспорта», – считает генеральный директор АО «ЭКО РЕСУРС» Сергей Деменюк. Компания уже несколько десятилетий выпускает натуральные красители и сейчас проходит очередную стадию развития. По словам Сергея Деменюка, важно уже в среднесрочной перспективе стать системным бизнесом. «Сейчас программа ЗА – анализируем ситуацию на производстве (пищевая безопасность, стандарты качества),

алгоритмизируем процессы и автоматизируем промышленную площадку. Все эти проекты требуют поддержки со стороны государства, с некоторыми вещами нам трудно справиться самостоятельно. При поддержке Агентства экономического развития Ленобласти будем больше внимания уделять развитию технологий и созданию связей по горизонтали. Ждем, когда нам удастся получить разрешение на строительство второй очереди, рассматриваем более широкое производство красителей из локального местного сырья, это будет следующим этапом нашей работы», – говорит он.



Преимущества индустриальных парков



доступ к транспортной инфраструктуре



экономия времени на запуск проекта



наличие инженерных сетей



широкий спектр услуг для резидентов

«Если для крупного бизнеса регион, как правило, – лишь одно из мест сбыта готовой продукции, то для малого бизнеса региональные цепочки поставок имеют огромное значение для развития»

Фактор 5: региональные цепочки добавленной стоимости

Вопрос возникновения региональных цепочек очень интересен, подтверждает генеральный директор ООО «Агентство территориального развития «М10» Михаил Косарев: «Если для крупного бизнеса регион, как правило, – лишь одно из мест сбыта готовой продукции, то для малого бизнеса региональные цепочки поставок имеют огромное значение для развития».

Примером цепочки он назвал возможности индустриального парка, где расположены и производители, и логистические центры.

Региональное сырье перерабатывается местными нишевыми переработчиками, которые имеют возможность сразу поставлять продукцию логистическому оператору, откуда готовая продукция распределяется в торговые сети. «В таком случае региональные цепочки – основной канал сбыта», – добавляет он.

Индустриальный парк «М10» будет раз-

вивать новые инвестиционные проекты. «Будет развиваться логистическая отрасль в силу географических особенностей. Второе направление – приход предприятий малого бизнеса, которым мы поможем перейти в следующую фазу развития, чтобы создать небольшое, но свое новое современное производство».

Ленобласть будет расти, ожидаем приход предприятий среднего бизнеса, которые видят в качестве своих рынков все регионы России, страны Балтии, страны Восточной Европы. Наше развитие как индустриального парка зависит от развития Ленобласти в целом. Еще раз благодарим экономический блок Правительства Ленинградской области за создание системных условий. Без них как наши проекты, так и проекты других инвесторов невозможно было бы реализовать», – полагает Михаил Косарев.



Михаил Косарев
 Председатель Совета
 Ленинградского областного
 регионального отделения
 Общероссийской общественной
 организации «Деловая Россия»,
 генеральный директор
 ООО «Агентство территориального
 развития «М10»

Когда нельзя стоять на месте

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Директор Агентства экономического развития Ленинградской области (АЭРЛО) Анастасия Михальченко – о новых подходах и правилах работы с инвесторами



Какие новые подходы и инструменты по работе с инвесторами появляются в регионе?

Мы постоянно находимся в диалоге с бизнесом, наладили и расширяем сотрудничество с российскими и иностранными бизнес-объединениями. Так мы быстро получаем обратную связь, понимаем, что действительно необходимо.

Мы начали с 2020 года внедрять новые подходы в работе с инвесторами. Например, выстраиваем систему поддержки 360°. В центре системы находится инвестор, которому региональные институты развития оказывают комплексное содействие.

Обращаясь в Агентство, компании получают широкий спектр услуг на безвозмездной основе и точную навигацию по услугам институтов развития. Мы ожидаем, что так единая точка входа для инвестора станет эффективнее. Кроме того, опыт бизнеса мы перенимаем в свою повседневную работу. К примеру, сейчас активно внедряем новую CRM-систему для работы с нашими инвесторами.

«Мы перенимаем опыт бизнеса, чтобы внедрять новые подходы в работе с инвесторами. Сейчас мы выстраиваем комплексную систему поддержки 360°»

Как выстроена работа АЭРЛО по привлечению инвесторов и сопровождению их проектов?

Мы активно продвигаем преимущества региона, возможности локализации для бизнеса. Рассказываем о них на инвестиционном портале, развиваем наши социальные сети. У нас проходит много встреч с бизнесом, мероприятий, выступлений на специализированных конференциях.

Услуги АЭРЛО востребованы, что тоже говорит об их эффективности. На сегодня Агентство сопровождает 100 инвестиционных проектов, 18 из них – иностранные.

Инвесторы получают нашу поддержку на любом этапе реализации инвестиционного проекта: подбор площадки, получение разрешений на строительство, согласование инженерных подключений и изменений градостроительной документации, ввод в эксплуатацию, подбор налоговых льгот и др. Каждый проект сопровождает персональный менеджер. Мы обеспечиваем комфортный формат взаимодействия бизнеса и власти, добиваемся сокращения сроков реализации проектов.

Можно сказать, стоим на стороне бизнеса, и в этом, кстати, лучше всего помогает опыт работы большинства членов команды на той стороне.

Как результат, несмотря на сложное начало 2020 года, растет количество инвестпроектов на сопровождении. В прошлом году было принято на сопровождение 40 новых проектов, в том числе 4 иностранных.



100 проектов
в активном сопровождении



18 проектов
с иностранным капиталом



3 трлн рублей
общий объем инвестиций

Система поддержки бизнеса 360°



1. ПРЕДИНВЕСТИЦИИ

- Консультации по мерам поддержки
- Помощь в подборе земельного участка
- Помощь в получении финансирования

2. ИНВЕСТИЦИИ

- Помощь в получении разрешительной документации
- Коммуникации с ОИВ и ОМСУ
- Помощь в подключении к инженерным сетям

3. ЭКСПЛУАТАЦИЯ

- Запуск, торжественное открытие
- Повышение производительности труда
- Помощь в развитии бизнеса (экспорт, кооперация)

Какие запросы чаще всего поступают в Агентство?

Один из самых заметных трендов – это обращение петербургских компаний, которые подбирают промышленную площадку в Ленинградской области для расширения своего производства. Часто это компании, которые арендуют помещения в «сером поясе» Петербурга, а сейчас доросли до строительства собственных мощностей. Они выбирают Ленинградскую область для роста.

Также наши специалисты часто отвечают на запросы по территории опережающего социально-экономического развития «Пикалево». Кроме того, мы продвигаем возможности локализации в Нанопарке «Гатчина».

Будущий инновационный центр Ленинградской области готов к приему резидентов.

На территории в 19,4 гектаров созданы промышленные и коммерческие помещения, где планируется разместить всю инфраструктуру для развития малых и средних высокотехнологичных и инновационных компаний. Концепцией проекта предусмотрено размещение предприятий в сферах нанотехнологий, наноматериалов и наноэлектроники, медицинских, фармацевтических и биотехнологий, радиационных технологий, приборостроения и машиностроения.



Какие новые решения будут приняты для продвижения инвестиционного потенциала Ленинградской области?

Мы не стоим на месте. Сейчас пересматриваем и расширяем роль Агентства, чтобы иметь возможность максимально помочь тем компаниям, которые в этом нуждаются. К примеру, в области есть бизнес с мощным потенциалом, инициативами, но не обладающий серьезными ресурсами. Реализация их планов зависит от точечной поддержки: помощи с подбором площадки, разъяснения мер поддержки, содействия в оформлении заявок на дополнительное финансирование. Мы хотим, основываясь, прежде всего, на инициативе бизнеса, такую поддержку оказывать. Направлять и комплексно помогать, добиваясь синергетического эффекта. Уже есть успешные кейсы. К примеру, мы сопровождаем реализацию инвестиционного проекта компании «ТрансПак». Раньше они работали на арендованных площадях, но приняли решение о строительстве собственного производства и в 2019 году обратились к нам за помощью в подборе площадки. Тогда же компания подписала на ПМЭФ соглашение о социально-экономическом сотрудничестве с Правительством Ленинградской области. Было оперативно получено льготное финансирование от федерального Фонда развития промышленности. Хочу отметить, что быстрый результат стал возможен также благодаря выбору хорошо подготовленной площадки в индустриальном парке «М10».

В итоге инвестпроект «под ключ» в Ленобласти реализуется за год. Это прекрасный показатель, которым можно гордиться.





В 2020 году Балтийский региональный инвестиционный форум стал одним из наиболее ярких экономических событий Ленобласти. Каковы его итоги?

Опыт 2019 года, отзывы участников дали понять, что формат форума востребован, и он должен проводиться ежегодно. Мы делаем рабочий форум, направленный на поиск новых контактов, реальных договоренностей. Программа BRIEF'20 составлялась после консультаций непосредственно с бизнесом и отвечала запросам наших инвесторов.

BRIEF'20 стал ключевым событием в экономике региона еще и потому, что в программу впервые вошло подписание инвестиционных соглашений и соглашений о сотрудничестве с Правительством Ленинградской области. Соглашения такого уровня и объема инвестиций раньше подписывались Ле-

нобластью только на ПМЭФ и РИФ. Общая сумма – более 10 млрд рублей.

В 2020 году мы провели форум в гибридном формате – офлайн и онлайн, поэтому географию участников расширили с 3 до 10 стран. А еще использовали специальное мобильное приложение форума с хорошими коммуникационными возможностями. Участники смотрели онлайн-трансляцию из разных концов земли и общались друг с другом на онлайн-бирже деловых контактов, чтобы найти бизнес-партнеров.

Мы планируем сохранить и расширить мобильное приложение, чтобы и в дальнейшем использовать его для кооперации и общения.



Какие строятся планы по проведению следующего форума?

Уже достигнута договоренность, что в 2021 году форум состоится в рамках Международной выставки «Нева». Это позволит сохранить высокий статус мероприятия и привлечь новых участников.

Нашими партнерами по-прежнему будут крупные российские и иностранные бизнес-объединения, в частности, «Деловая Россия» и Российско-Германская внешне-торговая палата. Также о желании активно участвовать в форуме заявили Ассоциация европейского бизнеса и Норвежско-Российская торговая палата.

Экспортеры Ленобласти: оценить свои силы

Без стабильной работы на внутреннем рынке не стоит задумываться о внешнем. Только если продукт знают и любят на внутреннем рынке, можно выходить на экспорт.

Экспорт в новых реалиях – еще одна ключевая тема, которой была посвящена дискуссия на BRIEF'20. Государство уже несколько лет активно поддерживает участников внешнеэкономической деятельности, предлагая им различные преференции и льготы. Поддерживают экспортеров и на региональном уровне, при этом опыт Ленинградской области многие бизнесмены считают одним из наиболее успешных.



Комплексное решение от Центра поддержки экспорта Ленинградской области

Центр поддержки экспорта Ленинградской области работает по двум направлениям в реализации национальных проектов: международная кооперация в экспорте и акселерация субъектов малого и среднего бизнеса. «Наша задача – выводить компании региона на экспорт, помогать новичкам-экспортерам, расширять географию действующих партнеров. Наши услуги – консультации по внешнеэкономической деятельности, организация стендов в рамках выставок и международных миссий, помощь в получении международной сертификации и так далее – бесплатны для предпринимателей», – говорит руководитель Центра поддержки экспорта Ленинградской области Ольга Скороходова. «Центр был

организован в мае 2019 года, с июля мы уже начали плотно работать с компаниями. Все шло хорошо, но 2020 год перечеркнул наши планы, пришлось переориентироваться и действовать в новых реалиях, – уточняет Ольга Скороходова. – Международная выставочная деятельность оказалась приостановлена. Центр сконцентрировался на онлайн-услугах: поиск партнеров, перевод маркетинговых материалов, вывод компаний на международные площадки. И уже сейчас мы выводим компании на такие площадки, как Amazon, Alibaba и eBay. Еще одна наша услуга – аудит для прохождения международной сертификации (в основном востребована компаниями лесопромышленного комплекса)».

Экспортеру при выходе в другие страны, в том числе в немецкоязычные, нужно понимать не общий рынок, не миллиардные показатели, а свою конкретную нишу, какие в ней существуют процессы, каковы законы продаж. Где-то нет онлайн-торговли, как, например, в промышленных товарах. С другой стороны, в отдельных нишах без онлайн-торговли не обойтись.

«Не могу сказать, что работа ста-

ла сложнее, у нас получается успешно налаживать связь с импортерами. Но изменилась архитектура взаимоотношений. В российских партнерах европейцы видят свой шанс на международное сотрудничество. Отсюда у нас много позитивных кейсов – конверсия контрактов составляет более 10%», – объясняет генеральный директор консалтингового агентства Bridge-One-Seven Вероника Любке.



Поддержка экспортеров: предотвратить потерю конкурентоспособности

«Существует такой феномен – средства субсидиарной поддержки от Министерства промышленности и торговли РФ и Министерства сельского хозяйства РФ ежегодно не выбираются партнерами. В бюджете остаются миллиарды! Значит, с финансированием что-то не так», – полагает партнер, руководитель отдела налогового и юридического консультирования Северо-Западного регионального центра КПМГ в России и СНГ Алиса Мелконян.

Позиции агропромышленного комплекса в Ленинградской области традиционно крепки, поэтому в качестве примера Алиса Мелконян предлагает рассмотреть ситуацию в сельском хозяйстве. «Проблема в том, что у сельскохозяйственной продукции очень низкий экспортный потенциал. И субсидии Минсельхоза на участие в выставках проблему спроса не решают. Нужно повышать маржинальность такого бизнеса. Как с этим работать? Вероятно, по каждому виду продукции надо искать точечные провалы: где теряется конкурентоспособность. Сухое молоко вполне востребовано на экспортных рынках, но нужны хорошие сушилки,

а на наших предприятиях оборудование технологически отстало. Значит, надо финансировать именно направление модернизации оборудования. Целевые показатели – тема сложная. Нет ясности, а за показатели надо отчитываться, поэтому компании предпочитают не пользоваться субсидиями. Или вот есть еще одно направление поддержки – маркетинг, выставки, продвижение. Но экспортеры говорят, что эффект от выставок, сайтов и брошюр не позволяет доходить до покупателя. Нужны иные меры: таргетинг, опросы, реклама. Меры поддержки должны быть направлены именно на них. Нужно менять фокус, как мне кажется», – считает она.

С этим мнением готова поспорить директор по развитию Тосненского комбикормового завода Екатерина Сурушкина: спрос на продукцию российского агропрома, по ее мнению, за рубежом большой. «Но есть проблема с ценообразованием. Например, мы до сих пор не понимаем, почему комбикорм из российского зерна, произведенный турецкой компанией, дешевле, чем комбикорм из российского зерна, произведенный российской компанией.

«Мы организовали массу онлайн-встреч и семинаров в разных странах, с разными агентами, проводили экспертизы контрактов. Надеемся, что вторая волна кризиса закончится максимально быстро. И нам всем можно будет вернуться к обычной деятельности»



Ольга Скороходова
Руководитель
Центра поддержки экспорта

«У нас в области хорошо работают центры поддержки экспорта и промышленности.

Если ты обращаешься с четкой задачей, то получаешь профессиональную помощь.

Прежде чем выходить на международный рынок, экспортеру надо понимать, что он предложит на том рынке»



Екатерина Сурушкина
Директор ЗАО «Тосненский комбикормовый завод»

«Существует такой феномен – средства субсидиарной поддержки от Министерства промышленности и торговли РФ и Министерства сельского хозяйства РФ ежегодно не выбираются партнерами.

В бюджете остаются миллиарды!

Значит, с финансированием что-то не так»



Алиса Мелконян

Партнер, руководитель отдела налогового и юридического консультирования Северо-Западного регионального центра КПМГ в России и СНГ

«Мы перешли от продуктового экспорта к экспорту технологической цепочки. У «Термекса» 14 предприятий по всему миру, и мы подходим под тренд переноса производств к конечному потребителю»



Алексей Лысенко

Директор по коммуникациям корпорации «Термекс»

Спорный вопрос ценообразования еще больше притормозил кризис 2020. Несмотря на то, что мы лидеры в экспорте зерна, наши цены на внутреннем рынке сильно зависят от колебаний валют», – объясняет Екатерина Сурушкина.

Потенциал у АПК с точки зрения переработки сырья очень большой. Качество продукции не уступает европейскому. Экспорт растет стабильно, даже при таких сильных конкурентах, как Германия и Голландия. «У нас в области хорошо работают центры поддержки экспорта и промышленности. Если ты обращаешься с четкой задачей, то получаешь профессиональную помощь. Прежде чем выходить на международный рынок, экспортеру надо понимать, что он предложит на том рынке. Почему ему там будут доверять. Например, мы кормим животных, а это чувствительный показатель. Покупателю сложно пере-

йти на нового поставщика, тем более из другого региона. Чтобы нам поверили, нужно проделать большую работу. Справиться с ней помогут совместные усилия», – полагает Екатерина Сурушкина.

Корпорация «Термекс» пришла в Россию сразу с экспортными планами. «Завод строился с тем пониманием, что экспорт – наша неизбежность. Рынок стагнирует уже несколько лет подряд, в кризисах мы всегда испытываем снижение спроса. Поэтому экспорт – у нас в базе. Мы перешли от продуктового экспорта к экспорту технологической цепочки. У «Термекса» 14 предприятий по всему миру, и мы подходим под тренд переноса производств к конечному потребителю. Нас к этому вынуждает рынок», – объясняет директор по коммуникациям корпорации «Термекс» Алексей Лысенко.



Инициативы для расширения экспортного потенциала

«Главная проблема кризиса 2020 – пропавшие 5 трлн рублей потребительского спроса. Добавьте к ним еще 5 из потерь от дополнительной инфляции. Рост потребительского спроса еще больше сожмется. Внутренняя валюта дешевеет, и это тоже усугубит ситуацию. У нас в компании пятая часть продукта идет на экспорт, но это возможно только в условиях, когда рос внутренний спрос. А сейчас продолжается спекуля-

тивное давление на курс рубля и дальнейшее сжатие спроса. При этом у России огромный торговый профицит. Значит, главная задача Правительства – остановить девальвацию и восстановить технологическое развитие», – уверен директор интегрированной цепочки поставок региона Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки «ЯКОБС ДАУ ЭГБЕРТС РУС» Михаил Сахнов. По его мнению, Ленинградская область

повела себя гораздо эффективнее других регионов при введении ограничительных мер: «Региональное Правительство помогло расширить меры поддержки в части транспортных субсидий. Это колоссальное достижение и помощь. Но я вижу спасение в оживлении внутреннего спроса. Нужно продолжать делать внутренние социальные выплаты, которые также опосредованно влияют на рост экспорта». Ситуация с ковидом дала положительный толчок в плане юридического контроля экспорта. Уже много лет Россия осуществляет тотальный валютный контроль. Но в мае Правительство опубликовало первый

«Логистика внутри страны съедает массу денег. Нужно строить перерабатывающие предприятия в составе кластера, вокруг производителя. Выходя на экспортный рынок, надо быть гибкими. Менять упаковку, логотипы, рецептуру. У нас несырьевому экспорту 6 лет. За границей рынок существует дольше, там другие меры поддержки. Например, держателям банановых плантаций правительства еще доплачивают. В российских регионах я сталкиваюсь с тем, что никто не знает, как и что делать. Что делать с оборудованием? Как пройти длительный процесс импортозамещения? Мое предложение: дать возможность

«Как пройти длительный процесс импортозамещения? Мое предложение: дать возможность как можно больше оборудования завозить по низкой ставке»



Сергей Алмазов
Директор компании Delasia



«Региональное Правительство помогло расширить меры поддержки в части транспортных субсидий. Это колоссальное достижение и помощь. Но я вижу спасение в оживлении внутреннего спроса. Нужно продолжать делать внутренние социальные выплаты, которые также опосредованно влияют на рост экспорта»

план по переходу от тотального к риск-ориентированному контролю, только по сомнительным операциям.

«Считаю это прорывом. Однако геополитика и давление на курс рубля поставили новый законопроект на паузу. Надеемся, что данный законопроект возобновит развитие – в нем раскроется наш экспортный потенциал», – объясняет партнер, соруководитель российской налоговой практики DLA Piper Руслан Васютин. И отмечает еще один благоприятный факт: перечень разрешенных зачетов международных экспортных услуг расширился. Компании могут сбалансировать свои операции с международными контрагентами и восполнить недостаток зависших оборотных средств.

как можно больше оборудования завозить по низкой ставке», – констатирует генеральный директор компании Delasia Сергей Алмазов.

«Идеи, с которыми мы готовы выйти в качестве инициатив, – переход к точечному финансированию (новое оборудование, субсидии на меры продвижения, логистические услуги), сбалансированное финансирование экспортных компаний. Важно также продолжить стимулирование потребительского спроса и сформировать институт зачетов. Можно также обратить внимание на снижение протекционистских мер по конкретным товарным позициям», – резюмирует исполнительный директор Американской торговой палаты в Петербурге Мария Чернобровкина.



Михаил Сахов
Директор интегрированной цепочки поставок региона Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки «ЯКОБС ДАУ ЭГБЕРТС РУС»

Соглашения

о социально-экономическом сотрудничестве, подписанные на BRIEF'20

Правительство Ленинградской области заключило инвестиционные соглашения на сумму более 10 млрд рублей в рамках Балтийского регионального инвестиционного форума BRIEF'20. Свою подпись под документами поставил губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко.

Social and economic cooperation
agreement between the Government
of Leningrad Region
and Philip Morris Iz

INVEST
IN LENINGRAD
REGION

ECONOMIC
DEVELOPMENT
AGENCY
Leningrad region



«Филип Моррис Ижора»

Соглашение о социально-экономическом сотрудничестве в рамках реализации проекта на BRIEF'20 подписали губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко и вице-президент по корпоративным вопросам аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России и Беларуси Сергей Слипченко.

Запланированный объем инвестиций в проект на фабрике в Ломоносовском районе составит 6,4 млрд рублей в период 2020–2021 годов. Проектом предусмотрена установка пяти линий по производству стиков для электрической системы нагрева табака IQOS, второй линии по производству табака для стиков и модернизация существующих инженерных систем фабрики для обеспечения производства инновационной продукции необходимыми ресурсами.



«ТРИЭР-СПБ»

Свои намерения о реализации проекта компания «ТРИЭР-СПБ» закрепила в соглашении, подписанном губернатором Ленинградской области Александром Дрозденко и поверенным ООО «ТРИЭР-СПБ», генеральным директором ООО «Ирекс» Сергеем Краусом.

Инвестор построит в Ломоносовском районе комплекс по производству сырья для кондитерской и хлебопекарной промышленности. Также в планах инвестора – построить учебный центр с офисными помещениями. Комплекс разместится на площади 1,88 га. Планируемый объем инвестиций составит более 500 млн рублей. На предприятии будет создано 50 рабочих мест. Для реализации проекта в конце 2014 года инвестор приобрел права на земельный участок площадью 1,88 га в индустриальном парке «Гринстейт».



«Балтийский Берег»

Соглашение о сотрудничестве подписали губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко и генеральный директор ООО «Торговый Дом «Балтийский Берег» Анна Шевелева.

Производитель готовой рыбной продукции построит собственный распределительный центр сырья и готовой продукции рядом с уже существующей площадкой в деревне Пеники в Ломоносовском районе Ленинградской области. Проект предполагает создание складского корпуса, оснащенного морозильными и холодильными камерами, техническими помещениями и зонами погрузки для хранения сырья и готовой продукции. Объем инвестиций оценивается в размере 427 млн рублей, на новом объекте будет задействовано более 100 новых сотрудников.





«БиоВитрум»

Свои подписи под соглашением о сотрудничестве поставили губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко и представитель ООО «БиоВитрум» Владимир Цимберг.

Проект будет реализован на территории промышленной зоны «Горелово». Он предусматривает создание современного и перспективного производства изделий медицинского назначения: оборудования, реагентов и расходных материалов для онкологической диагностики и бактериологических исследований. Проект также подразумевает развитие департаментов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ внутри компании.

Планируемый объем инвестиций в проект составит 500 млн рублей. Срок реализации – 2023 год.



«ДРБ РУС»

Свои подписи под документом поставили губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко и генеральный директор ООО «ДРБ РУС» Ким Сонеб.

Российское подразделение южнокорейской компании DRB планирует разместить новое производство в Свердловском городском поселении Всеволожского района. Для реализации проекта инвестор приобрел имущественный комплекс бывшего ЗАО «Невский керамический завод» для его переоборудования под новое производство. Объем инвестиций оценивается в 1 млрд рублей, количество создаваемых рабочих мест – 150.

Проект ООО «ДРБ РУС» для организации производства автокомпонентов и запасных частей для компании «Хендэ» реализуется в рамках программы по локализации автопроизводителей в соответствии со Стратегией развития автомобильной промышленности РФ на период до 2025 года.



ТДК «МУРИНО»

Соглашение о сотрудничестве подписано губернатором Ленинградской области Александром Дрозденко и генеральным директором ООО ТДК «МУРИНО» Алексеем Земсковым. Объем инвестиций в строительство административно-делового центра – 1 млрд рублей. Ориентировочная площадь центра – 22 000 кв. м, он разместится в шаговой доступности от станции метро «Девяткино». В центре предполагается разместить офисные помещения со 2 по 7 этажи, на 1 этаже будут организованы торговые помещения и кафе, на 8 – спортивный центр, на 9 – ресторан, на 10 – офисы. Ввод объекта в эксплуатацию планируется до конца 2022 года. Строительство административно-делового центра предполагает, что на территории Ленинградской области появится 2,6 тыс. рабочих мест, что позволит существенно сократить ежедневную маятниковую миграцию в Санкт-Петербург. Это первый проект создания современных офисных площадей в Мурино.

Соглашения о сотрудничестве

Для привлечения инвестиций и повышения инвестиционной привлекательности Ленинградской области на Балтийском региональном инвестиционном форуме были подписаны соглашения о сотрудничестве.

Российско-Германская внешнеторговая палата

Свои подписи под документом поставили губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко и председатель правления Союза «Российско-Германская внешнеторговая палата» Маттиас Шепп. Соглашением обозначено продолжение активной работы Ленинградской области и немецких партнеров, направленной на улучшение инвестиционного климата и расширение российско-германских экономических связей на территории региона.

На Союз «Российско-Германская внешнеторговая палата» возложены задачи содействия развитию двусторонних экономических отношений между Россией и Германией. Члены Союза – это компании из всех областей немецкой или российской экономики. В настоящий момент Союз «Российско-Германская внешнеторговая палата» насчитывает около 900 компаний-членов в России. Союз осуществляет консультирование и информирование, а также поддержку и сопровождение немецких и российских компаний, начиная с выхода на рынок и заканчивая учреждением компании и повседневными вопросами деловой жизни.



СПб ГБУ «Управление инвестиций»

Соглашение подписано директором ГКУ «Агентство экономического развития Ленинградской области» Анастасией Михальченко и исполняющей обязанности директора СПб ГБУ «Управление инвестиций» Анной Исаковой.

Документ станет основой для сотрудничества двух регионов по привлечению инвестиций, продвижению инвестиционных возможностей и проектов, реализуемых на территориях Ленинградской области и Санкт-Петербурга. Так, например, планируется проведение взаимных «контрольных закупок» во фронт-офисах «единого окна» для инвесторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, анализ качества предоставления услуг фронт-офисами для инвесторов и формирование предложений по их улучшению. Два агентства также будут работать над подбором площадок по запросу потенциальных инвесторов в случае отсутствия в соответствующем регионе инвестиционных площадок по запрашиваемым параметрам.

Планируется организация совместных мероприятий в инвестиционной сфере, в том числе конференций, семинаров, выставок, ярмарок и иных мероприятий, с целью продвижения инвестиционных возможностей и проектов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. А также два региона будут распространять информационные материалы по тематике инвестиционной деятельности во фронт-офисах для инвесторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.



BRIEF'20: ОТЗЫВЫ И ИТОГИ

«Прошел наш совместный с Администрацией Ленобласти II Балтийский региональный инвестиционный форум, который собрал внушительную аудиторию из 700 человек онлайн и 100 человек офлайн. Спасибо большое Анастасии Михальченко за идеальный пример плодотворного сотрудничества!»

«Дмитрий Ялов, Анастасия Михальченко, большое спасибо за высокопрофессиональное мероприятие! Это было четко, интересно и по делу. Благодаря BRIEF'20 мы смогли грамотно определить основные направления развития экономики региона. Для нас большая честь быть партнером BRIEF'20!»

«Прекрасный форум, очень интересный формат, дает возможность послушать живые выступления, обменяться опытом, найти новые знакомства. Команда организаторов очень профессиональна, все организовано на высшем уровне. Спасибо, с нетерпением ждем следующего форума!»



Владимир Никитенко
Директор филиала Северо-Запад
Российско-Германской
внешнеторговой палаты



Елена Киянова
Управляющий по корпоративным
вопросам региона Север
аффилированных компаний
«Филип Моррис Интернэшнл»
в России



Алла Оганесян
Координатор Северо-Западного
регионального комитета
Ассоциации европейского бизнеса



Онлайн-трансляции
на трех языках



Биржа
деловых контактов



Видеозаписи на канале
Lenobinvest 47

Организаторы:



АГЕНТСТВО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ
Ленинградской области

INVEST
IN LENINGRAD
REGION



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ЛЕНИНГРАДСКОЙ
ОБЛАСТИ



Deutsch-Russische
Auslandschamberskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата



Центр Поддержки
Экспорта
Ленинградской области

Партнеры:

ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ Д ЛЕНИНГРАДСКОЕ ОБЛАСТНОЕ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



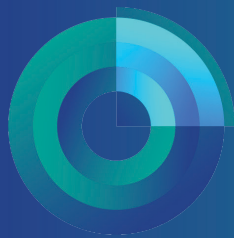
АО ФИЛИП MORRIS ИЖОРА

Инфопартнеры:

ЛЕН ТВ 24

107.4 BUSINESS FM
Санкт-Петербург

Канал Коммерсантъ



BRIEF'21

Baltic Region Investment Forum



NEVA 2021



Примите участие в III Балтийском региональном инвестиционном форуме BRIEF'21!



22 сентября 2021 года



КВЦ «Экспофорум»



Тренды в экономике от ведущих российских экономистов



Диалог бизнеса и власти по вопросам локализации и мер поддержки бизнеса



Новые инвестиционные ниши и развитие кооперационных связей

Что нового в BRIEF'21:

Выставка «НЕВА 2021»

Форум состоится в рамках крупнейшей морской выставки «НЕВА 2021» на площадке КВЦ «Экспофорум»

Участие Санкт-Петербурга

В форуме планируют принять участие представители бизнеса и органов исполнительной власти Санкт-Петербурга

Президентская программа

В рамках BRIEF'21 состоится Балтийский форум выпускников Президентской программы

Организаторы:



АГЕНТСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ Ленинградской области



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Соорганизатор:



Deutsch-Russische Auslandschamberskammer
Российско-Германская внешнеторговая палата

Партнер:



ЛЕНИНГРАДСКОЕ ОБЛАСТНОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



BRIEF'20

Baltic Region Investment Forum



Санкт-Петербург



+7 (812) 644-01-23



brief@lenoblinvest.ru



lenoblinvest.ru/brief