



СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «АРКТИКА БУДУЩЕГО»

Станет ли Арктика стратегической точкой на инвестиционной карте России?

с. 74

Ф Е Д Е Р А Л Ь Н Ы Й

БИЗНЕС журнал

#11 (48) 2022

**КСЕНИЯ
ТАГИРОВА**

Российский экспортный
центр:

В ФОКУСЕ:

**РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ
В ТОЧКЕ ВЕЛИКОГО ПЕРЕЛОМА.
НЕ ЖДАТЬ И НЕ БОЯТЬСЯ!**

Советы начинающим
от тех, кто уже там

с. 20



СПЕЦПРОЕКТ «УРАЛ»

**ВСЁ ДЛЯ ФРОНТА,
ВСЁ ДЛЯ ПОБЕДЫ**

Уральская оборонка встала на
мобилизационные рельсы, чтобы
ковать победу в своих цехах

с. 42

**ПОМОЧЬ ЭКСПОРТЕРУ
СБЕРЕЧЬ ВРЕМЯ,
СЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ**

с. 12

ВЕЛИКОЕ КИТАЙСКОЕ «ГУАНСИ»:
что важно знать о нем российскому бизнесу
при повороте на Восток?

с. 28

**КОНКУРЕНЦИЯ НУЖНА,
ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ — ВО ВРЕД.**

Поможет ли хороший урожай зерновых удержать цены на хлеб?

с. 64

Цифровые версии журнала
business-magazine.online



ISSN 1819-267X
22010
9 1711819 267007



CESSNA CITATION LATITUDE

Мировой бестселлер в своем классе



Современный и стильный салон, простор с большой высотой потолка, ровный пол и отличные летные характеристики.

Откройте для себя Cessna Citation Latitude — абсолютного лидера по продажам в сегменте самолетов среднеразмерной кабины.



ЗАО «ИстЮнион» – официальный представитель по продажам самолетов Cessna в России и СНГ
+7 (495) 269-02-10
reception@eastunion.ru

Eastunion.ru

Реклама. 16+

№ 11 (48) за 2022 год

Федеральный номер:

- дата выхода печатной версии — 03.11.2022
- дата выхода цифровой версии — 05.11.2022

Регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: серия ПИ № ФС 77-73531 от 31 августа 2018 г. Выписка из реестра зарегистрированных средств массовой информации выдана Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Издается с 2002 года. По итогам 2006–2015 годов удостоивался награды «Тираж — рекорд года» среди деловых изданий

Тираж номера — 20 000 экз; в т. ч.

- отпечатанный тираж — 20 000 экз.
- цифровой тираж (электронные версии журнала, скачиваемые в течение полугода с даты выхода) — более 5 000 экз.

Учредитель и издатель:
ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ»

Адрес учредителя, издателя, редакции:
300041, Тульская обл., г. Тула,
пр-т Ленина, д. 57/114, оф. 311

info@business-magazine.online

Генеральный директор
ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ» —
Мазов Андрей Сергеевич

Размещение рекламы: /
reklama@business-magazine.online

Вопросы регионального развития: /
partner@business-magazine.online

Главный редактор: Миханчик Анна Михайловна
mihanchik@business-magazine.online

Руководитель отдела продаж: Валерия Назарова

Корректор: Ольга Макеева

Верстка: Сергей Ларшин

Подписной индекс: 82414

ISSN: 1819-267X

© ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ» /

Использование материалов возможно только

с письменного согласия издателя

Для лиц старше 16 лет

Цена свободная

Отпечатано в ООО «Борус-Принт»,
1115201, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ
Москворечье-Сабурово, пер. 1-й Котляковский, д. 3,
эт. 1, помещ./ком. 1/12.

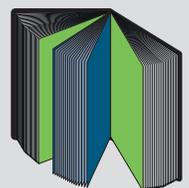
Региональные версии «Бизнес-журнала»

Учредитель: ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ»

| Наименование издания | Главный редактор | Контакты |
|---|--------------------------------|---|
| Бизнес.Сибирь (ООО «Точка роста») | Фролова Кристина Олеговна | Тел: 8 (3842) 900-114, e-mail: priemnaya@bmag42.ru |
| Бизнес журнал. Урал (ООО «Региональные новости») | И.о. Руссами Анна Андреевна | Тел: 8 (4872) 710-804, e-mail: russami@business-magazine.online |
| Бизнес журнал. Кострома (ООО «Кострома Бизнес медиа») | Ефимова Марина Владимировна | Тел: 8 (4942) 46-11-21, e-mail: mary.efi@yandex.ru |
| Бизнес журнал. Тула (ООО «Региональные новости») | И.о. Лысенко Полина Михайловна | Тел: 8 (4872) 710-804, e-mail: tula@business-magazine.online |

Региональный охват и схема распространения «Бизнес-журнала»

- Центральный федеральный округ
- Уральский федеральный округ
- Сибирский федеральный округ



Региональные версии «Бизнес-журнала» помимо федеральных страниц имеют региональную вкладку, которая размещается в конце издания. На вкладке публикуются выходные данные регионального журнала. За содержание региональных версий федеральная редакция ответственности не несет.

ПЕРСОНА **КСЕНИЯ ТАГИРОВА**



ПОМОЩЬ ЭКСПОРТЕРУ СБЕРЕЧЬ ВРЕМЯ, СЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ

Объем финансовой поддержки экспортеров растет, рапортует ее основной оператор и распределитель — Российский экспортный центр. Расширяется и перечень услуг для экспортеров. Задача государства — обеспечить единое окно их предоставления, простоту и удобство получения. О цифровизации и расширении инфраструктуры поддержки экспортеров говорим с персоной номера Ксенией Тагировой, старшим управляющим директором по развитию нефинансовых продуктов и зарубежной сети Российского экспортного центра.

4 РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКСПОРТ: ДО И ПОСЛЕ

Сориентировались? Перенастроились? Побежали? Что ответили региональные экспортеры вызовам времени — отчитываются губернаторы. В рамках ключевого экспортноориентированного форума «Сделано в России» отдельная сессия была посвящена региональным практикам в сфере поддержки экспорта. Губернаторы докладывали вести с разных концов страны и делились печальями, которые мешают развивать экспортный потенциал. Впрочем, картина в целом нарисовалась вполне оптимистичная: несырьевой экспорт растет, малый и средний бизнес расширяет долю в общероссийском экспорте, хотя она по-прежнему мала. Региональные и федеральные чиновники собрались вместе на полях форума, чтобы решить, как ее нарастить и чем помочь, чтобы экспортер легко и свободно торговал вне зависимости от санкций.

20 НЕ ЖДАТЬ И НЕ БОЯТЬСЯ — ПРОСТО ДЕЛАТЬ ЭКСПОРТ!

Уходит ли страх перед большим и неизведанным пространством международной торговли? «Федеральный Бизнес-журнал» свидетельствует: российский экспортер молод, энергичен, уверен в себе, а если даже и не уверен, все равно рвется на экспорт. В доказательство — диалоги об экспорте с участниками выставки передовых технологий, которая была представлена в рамках форума «Сделано в России». У каждого из опрошенных нами — своя история и свой путь выхода на зарубежные рынки, разный опыт и ошибки, выводы и лайфхаки. Читайте советы начинающим от тех, кто уже вышел на экспорт.

28 РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ: В ТОЧКЕ ВЕЛИКОГО ПЕРЕЛОМА

В те дни, когда мы готовили к печати ноябрьский номер ФБЖ, в одном из сильнейших государств мира происходили важные события, за которыми внимательно следили не только в России, но и во всем мире. В Китайской Народной Республике работал двадцатый съезд Коммунистической партии. На нем китайский лидер заявил новую экономическую программу развития Китая. В поисках новых точек опоры для отечественной



СПЕЦПРОЕКТ

«АРКТИКА БУДУЩЕГО»



промышленности и баланса в международной торговле российская экономика ищет поддержки именно на Восточном берегу, конкретно в Китае. Какую стратегию выбрать, чтобы правильно зайти на азиатские рынки, и при чем тут знаменитое китайское «гуанси»? Опыт работы с азиатскими партнерами делится эксперт номера Виталий Манкевич, президент Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей.

38 POST HOC NON EST PROPTER HOC

Почему наш постоянный автор, эрудит и депутат Анатолий Вассерман считает, что корреляция не всегда позволяет установить прямую причинную связь. Если вы не знаете латыни, читайте Вассермана. Если вы владеете мертвым языком в совершенстве, все равно прочтите новую заметку Вассермана, ведь в ней он объясняет, что необходимо для качественного прогнозирования хода событий и принятия решений.

42 ВСЁ ДЛЯ ФРОНТА, ВСЁ ДЛЯ ПОБЕДЫ

Уральская оборонка встала на мобилизационные рельсы, чтобы ковать победу в своих цехах. В Уральском федеральном округе сосредоточено порядка 40 % всего оборонно-промышленного производства страны. Для уральских оборонщиков настали времена мобилизации всех возможных ресурсов. Собрали в открытых источниках данные о вооружении, которое уральские оборонные предприятия куют для российской армии, заодно узнали, что думают защитники Родины об улучшениях автомата Калашникова и другого уральского оружия.

64 КОНКУРЕНЦИЯ НУЖНА, ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ — ВО ВРЕД

Поможет ли хороший урожай зерновых удерживать цены на хлеб? Стоимость заглавного для русского человека продукта — вопрос весьма чувствительный. Он в зоне особого контроля российского правительства. Чтобы удерживать стоимость основных видов хлеба, правительство дотирует хлебопеков, которые соглашаются поддерживать цены на определенном уровне. И сегодня это, пожалуй, основной инструмент регулирования рынка, а какие еще могли бы сработать? Задали этот вопрос эксперту отрасли, президенту Российской Гильдии пекарей и кондитеров (РОСПИК) Юрию Кацнельсону.

74

В этом номере представляем вашему вниманию специальный проект «Арктика будущего». Он приурочен сразу к нескольким важным для нашей страны датам, а также к XII Международному форуму «Арктика: настоящее и будущее», где наше издание выступит одним из информационных партнеров. Наша цель — понять, может ли Арктика стать новой, мощной, стратегической точкой на инвестиционной карте России? Смотрят ли в ее сторону инвесторы? Как власти всех уровней работают над инфраструктурным развитием арктических территорий, чтобы вдохнуть в эти суровые земли больше жизни? Стартуем с рассказом о людях, которые однажды уже смогли доказать, что арктические территории способны дать самым смелым гораздо больше, чем видно с поверхности бесконечных льдов.



Региональный экспорт: до и после

По данным Банка России, внешнеторговый оборот Российской Федерации в 2021 году составил \$703 млрд, по сравнению с 2020-ым он вырос на 39%. Увеличился как экспорт, так и импорт. Кроме того, Россия в 2021 году достигла рекордных показателей по несырьевому экспорту, который превысил \$191 млрд. Очевидно, что показатели года текущего будут формироваться под влиянием новых экономических реалий, которые уже заставили бизнес и государство решительно пересмотреть базисные модели и ориентиры внешнеэкономической деятельности РФ. Вместе с этим перенастройка потребовалась всей инфраструктуре поддержки экспортеров. Властная вертикаль на всех ее уровнях была призвана помочь экспортерам преодолеть переходный период максимально быстро и безболезненно.

Традиционные экономические модели мировой торговли, сформированные в эпоху всеобщей глобализации и глубокой интеграции экономик разных стран, в период действия открытого внешнего рынка сбыта и свободного доступа к зарубежному капиталу утратили актуальность. Сегодня экономические взаимоотношения стран выстраиваются на другом фундаменте. Тем, кто хочет торговать с зарубежными партнерами, приходится брать во внима-

ние закрытость границ, ограниченность ресурсов и стремление большинства стран к технологическому суверенитету. Тактика открытости всех всему сменилась на стратегию «каждый сам за себя». Индекс непредсказуемости будущего крайне высок. Невозможность прогнозировать поведение партнеров и строить перспективные планы развития на международных рынках — вот реальность, в которой российский бизнес формирует новую экспортную карту России.

Российскому экспорту быть!

Многие опасались, что в условиях внешних угроз РФ может закрыть границы, чтобы аккумулировать максимум ресурсов внутри страны, тем более что внутренний рынок понес существенные потери из-за отказа недружественных стран поставлять свои товары в нашу страну. Заговорили о возможных ограничениях и запретах на экспорт, введении заградительных мер, кое-что из этого было реализовано, но в мягком варианте. Все ключевые фигуры российского

ТАКТИКА ОТКРЫТОСТИ ВСЕХ ВСЕМУ СМЕНИЛАСЬ НА СТРАТЕГИЮ «КАЖДЫЙ САМ ЗА СЕБЯ». ИНДЕКС НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТИ БУДУЩЕГО КРАЙНЕ ВЫСОК. НЕВОЗМОЖНОСТЬ ПРОГНОЗИРОВАТЬ ПОВЕДЕНИЕ ПАРТНЕРОВ И СТРОИТЬ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ — ВОТ РЕАЛЬНОСТЬ, В КОТОРОЙ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС ФОРМИРУЕТ НОВУЮ ЭКСПОРТНУЮ КАРТУ РОССИИ



правительства подтверждали генеральную линию: российскому экспорту быть, он должен расширяться. Роль государства в текущем периоде — быстро перенастроить инструментарий поддержки с учетом новых задач и поддержать экспортеров, чтобы помочь каждому не только выжить, сохранить объемы экспорта, но и найти новые рынки сбыта и укрепиться на них. Диверсификация экспорта стала ключевой задачей федерального уровня, к решению которой подключилась вся властная вертикаль. И здесь одну из ключевых ролей сыграли региональные

команды управленцев. Справедливо отметил Андрей Белоусов, первый заместитель председателя правительства РФ, в рамках губернаторской сессии форума «Сделано в России», что успешный выход на экспорт во многом зависит от работы губернаторов на местах: насколько



АНДРЕЙ БЕЛОУСОВ

Первый заместитель председателя правительства РФ

приоритетной они считают эту задачу, от степени вовлеченности в решение проблем экспортеров и понимания того, какие меры поддержки могут сработать на успех каждой конкретной компании.

Сориентировались и перенастроились

Бизнес свое дело знает, и малый не отстает от крупного, а иногда адаптируется даже быстрее. Несмотря на возникшие существенные ограничения во внешней торговле, экспорт субъектов малого и среднего бизнеса не остановился: напротив, предприниматели активно включились в поиск новых рынков и доказали свою высокую адаптивность к изменившимся условиям внешней среды. В цифрах результат перенастройки экспорта выглядит так: объем экспорта МСП, поддержанного с помощью региональных ЦПЭ, в первом полугодии 2022 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 25,7% — с \$498,79 млн до \$627,32 млн.

Как вы могли заметить, статистика РЭЦ собрана отдельно по экспортерам из сектора МСП. Сегодня именно малые и средние компании, их адаптация и поддержка — в приоритете у государства. Правда, пока, по данным Минэкономразвития, доля малых экспортеров в федеральном реестре по-прежнему не велика — 55 тысяч из 6 млн юрлиц, это чуть больше 1%.

55

ТЫСЯЧ ИЗ ШЕСТИ МЛН

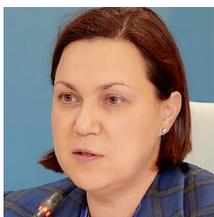
юрлиц составляют представители малого и среднего бизнеса от общего числа российских экспортеров, или чуть больше 1% (по данным Минэкономразвития).

Обнадеживает другая цифра — динамика роста этого показателя: прирост составил 16%.

Региональные подходы и ручная настройка

И еще один позитивный сдвиг: как заметила на главном экспортном форуме страны Татьяна Илюшникова, заместитель министра экономического развития РФ, даже в текущих условиях многие малые и средние предприятия не растерялись и смогли нарастить экспорт, что позволило им перейти в разряд более крупных, то есть они увеличили объемы поставок, производство и обороты.

Работа с малым бизнесом требует таргетированного подхода. Именно поэтому роль губернаторов и их команд напрямую влияет на показатели региональных экспортеров и во многом определяет их успех. Российские регионы по-разному отреагировали на изменившиеся условия — у каждого из них своя структура экспорта, специфика и нюансы.



ТАТЬЯНА ИЛЮШНИКОВА

Заместитель министра экономического развития РФ



Для одних потеря европейских партнеров стала существенной и принесла существенные экономические потери, другие в силу близости к восточным, азиатским рынкам адаптировались быстрее.

В этой ситуации от региональных чиновников требовалась не только глубокая вовлеченность, но максимальная изобретательность, чтобы добиться наибольшей эффективности в поддержке экспортеров в столь экстремальных условиях. Многие из практик стоит тиражировать, для чего в рамках экспортного форума «Сделано в России» и была задумана губернаторская сессия. Организаторы собрали на ней губернаторов, чей опыт в выращивании экспортеров может быть полезен другим. Российский экспортный центр как основной оператор, отвечающий за развитие экспорта в стране, предложил лидерам регионов обсудить все возможные форматы интеграции федеральных и региональных инструментов поддержки, найти пути повышения качества работы инфраструктуры поддержки экспорта, обменяться опытом преодоления экономических трудностей в период санкционного режима.

Экосреда для экспортера

На федеральном уровне стремятся создать максимально комфортную экосреду для экспортеров, еще раз напомнила главную цель возглавляемого ею института Вероника Никишина, генеральный директор РЭЦ. «Наш клиент, экспортер, не должен чувствовать швов между федеральной и региональной системами поддержки, а РЭЦ не должен конкурировать за клиента с регионами, — заявила на полях форума Вероника Никишина в своем обращении к губернаторам. — Наша

РОССИЙСКИЕ РЕГИОНЫ ПО-РАЗНОМУ ОТРЕАГИРОВАЛИ НА ИЗМЕНИВШИЕСЯ УСЛОВИЯ. ДЛЯ ОДНИХ ПОТЕРЯ ЕВРОПЕЙСКИХ ПАРТНЕРОВ СТАЛА СУЩЕСТВЕННОЙ И ПРИНЕСЛА СУЩЕСТВЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЕРИ, ДРУГИЕ В СИЛУ БЛИЗОСТИ К ВОСТОЧНЫМ, АЗИАТСКИМ РЫНКАМ АДАПТИРОВАЛИСЬ БЫСТРЕЕ. В ЭТОЙ СИТУАЦИИ ОТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЧИНОВНИКОВ ТРЕБОВАЛАСЬ НЕ ТОЛЬКО ГЛУБОКАЯ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ, НО И МАКСИМАЛЬНАЯ ИЗОБРЕТАТЕЛЬНОСТЬ

совместная задача — предоставить поддержку лучшим образом. Регионов много, операционное сближение налажено не со всеми. Один из резервов, который я вижу, — интеграция инструментов всех уровней на нашей цифровой платформе. Это позволит создать по-настоящему клиентоцентричную систему». В едином цифровом окне поддержки экспортеру должны предъявить лучшие и актуальные практики и инструменты. Провайдером между регионами и федеральным центром в этой работе станут Центры поддержки экспорта (ЦПЭ), созданные на местах, сегодня они есть в 82 регионах РФ. И, по словам участников дискуссии, именно они стали ключевыми центрами компетенций для представителей малого и среднего бизнеса. Вероника Никишина, генеральный директор РЭЦ, поделилась с участниками губернаторской сессии статистикой, которая доказывает высокую степень лояльности бизнеса к ЦПЭ: опрос, проведенный среди их клиентов, показал удовлетворенность работой центров более 80% их клиентов.

Татьяна Илюшникова (Министерство экономического развития РФ) назвала ЦПЭ «флагманом» в работе с малым и средним бизнесом. По ее мнению, очевидная заслуга этого института — поиск индивидуальных подходов к каждому экспортеру. Эффективность региональных центров поддержки экспорта позволяет им надеяться на сохранение объемов финансирования на ближайшие два года. Как заметила Татьяна Илюшникова, несмотря на сокращение расходов по национальному проекту «Международная кооперация и экспорт», ЦПЭ продолжают финансировать в прежнем объеме — порядка трех миллиардов рублей в год на 2023–2024 гг.

Ключевая роль Центров поддержки экспорта, работающих на земле, — информирование. Инфраструктура настолько обширна, что малый бизнес попросту теряется в ее лабиринтах. К тому же инструменты постоянно обновляются, появляются новые — их доработка потребовала новая экономиче-

Не борьба, а консолидация



**ВЕРОНИКА
НИКИШИНА**

Генеральный
директор РЭЦ



**НАШ КЛИЕНТ,
ЭКСПОРТЕР,
НЕ ДОЛЖЕН**

**ЧУВСТВОВАТЬ ШВОВ МЕЖДУ
ФЕДЕРАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ
СИСТЕМАМИ ПОДДЕРЖКИ, А РЭЦ
НЕ ДОЛЖЕН КОНКУРИРОВАТЬ
ЗА КЛИЕНТА С РЕГИОНАМИ.**

**НАША СОВМЕСТНАЯ ЗАДАЧА — ПРЕДОСТАВИТЬ
ПОДДЕРЖКУ ЛУЧШИМ ОБРАЗОМ. РЕГИОНОВ МНОГО,
ОПЕРАЦИОННОЕ СБЛИЖЕНИЕ НАЛАЖЕНО НЕ СО ВСЕМИ.
ОДИН ИЗ РЕЗЕРВОВ, КОТОРЫЙ Я ВИЖУ, — ИНТЕГРАЦИЯ
ИНСТРУМЕНТОВ ВСЕХ УРОВНЕЙ НА НАШЕЙ ЦИФРОВОЙ
ПЛАТФОРМЕ. ЭТО ПОЗВОЛИТ СОЗДАТЬ ПО-НАСТОЯЩЕМУ
КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНУЮ СИСТЕМУ».**

ская реальность и сами экспортеры, которые в начале года столкнулись с необходимостью больше вкладывать в развитие своего экспорта, чтобы сохранить его объемы. Живой диалог специалистов поддержки в лице ЦЭП и предпринимателей позволял решать задачи в оперативном режиме и максимально точно. На федеральном уровне было принято решение перенастроить поддержку таким образом, чтобы помочь бизнесу справиться с кассовыми разрывами, которые стали одной из главных проблем весны-2022, — для этого был осуществлен переход на авансирование финансовых мер поддержки. Много было сделано для перенастройки логистических коридоров. Центры поддержки малого бизнеса «Мой бизнес» совместно с Центрами под-

держки экспорта перекроили карту деловых миссий, выставок и ярмарок с ориентиром на Восток. Экспортеры получили возможность взять субсидию на доставку.

Близка граница, да пользы нет...

Последняя мера стала особенно востребована в западных и северо-западных регионах, о чем в рамках диалога на губернаторской сессии рассказал глава Карелии Артур Парфенчиков. Карельский экспорт давно и прочно был сориентирован на европейские рынки, до границы с Евросоюзом всего 100 км. Дешевая логистика, хороший сбыт —

карельская древесина и продукты деревопереработки давно заслужили отличную репутацию. Европа с удовольствием закупала эти и другие товары в ближайшем к ней регионе РФ. Санкции Евросоюза кардинально изменили экспортный ландшафт республики. В этих условиях, по признанию Артура Парфенчикова, «пришлось работать в ручном режиме». В итоге Карелия нарастила



**АРТУР
ПАРФЕНЧИКОВ**

Глава Республики
Карелия



Дешевая логистика, хороший сбыт — карельская древесина и продукты деревопереработки давно заслужили отличную репутацию. Европа с удовольствием закупала эти и другие товары в ближайшем к ней регионе РФ. Санкции Евросоюза кардинально изменили экспортный ландшафт республики. В этих условиях, по признанию Артура Парфенчикова, «пришлось работать в ручном режиме».

долю внешней торговли в два с половиной раза. Благодаря этому удалось сохранить и приумножить экспорт даже в столь неблагоприятных обстоятельствах.

Сосредоточили усилия на двух основных направлениях: расширение торгового сотрудничества с азиатскими партнерами и разработка мер поддержки для наиболее пострадавших экспортеров. Сразу начали разрабатывать иранское направление, еще в мае правительство Карелии снарядило бизнес-миссию в Иран: показали качество продукции лесопереработки, а оно традиционно высокое, такую планку задали карельским производителям европейские партнеры. Иранцы оценили, и сегодня уже три карельских предприятия поставляют свою продукцию в Иран. Успех определило качество, уверен глава Карелии, поэтому и цену иранские заказчики предложили достойную, хоть и с небольшим дисконтом от привычных европейских условий поставки. С Ираном завязывается и еще один важный для карельского бизнеса диалог — о поставках кормов для рыбной промышленности. Карелия — один из лидеров по производству форели, которую до введения санкций кормили европейские производители. Сегодня Иран готов заместить европейский импорт. Не меньшим потенциалом для развития торговых связей обладает Турция. В общем товарообороте Карелии поставки из этой дружественной страны близки к 20%. Есть у Карелии и устойчивые торговые отношения с Китаем. Регион давно сотрудничает с провинцией Фудзянь, а в текущем году товарооборот с КНР Карелия нарастила в два раза. Чтобы поддержать карельских экспортеров, местный бюджет в текущем году дополнительно выделил 600 млн рублей. Регион зарегистрировал англоязычную версию товарного знака «Сделано в Карелии», на его присвоение могут претендовать карельские экспортеры с качественным продуктом и безупречной репутацией. Карелия давно известна на зарубежных рынках как производитель экотоваров, а товарный знак — часть сложившегося позитивного имиджа, который

способствует продвижению производителей на зарубежных рынках. Карельские власти видят пути развития экспорта республики, но возможности региона существенно ограничены пропускной способностью транспортных коридоров, сетует глава республики и добавляет, что в аналогичной ситуации все регионы Запада и Северо-Запада. «Мы все заинтересованы в развитии транспортного коридора «Север – Юг», — делится с коллегами наболевшим на площадке форума «Сделано в России» Артур Парфенчиков. — Надо возрождать Беломоробалтийский канал — все это важные задачи, без решения которых невозможно наращивать объемы экспорта». Развитие Северного морского пути — еще одна возможность торговать больше. Кстати, недавно именно этим путем свой первый груз отправил один из крупнейших экспортеров Карелии, для которой развитие морских путей станет настоящим спасением, а еще местных экспортеров весьма поддержала бы субсидия на транспортировку. Времена, когда торговали с ближайшими соседями, в прошлом. Переориентация на Восток влечет многократное увеличение стоимости доставки товара.

Транспортные узлы: расшить и расширить

Не сбыт, не спрос, а именно логистика — одна из ключевых болевых точек для региональных экспортеров. Вслед за главой Карелии аналогичную проблему обозначает губернатор южного региона — Ростовской области.



ВАСИЛИЙ ГОЛУБЕВ

Губернатор
Ростовской области

«Нельзя нарастить экспорт без развития транспортного коридора «Север – Юг», — заявляет ростовский губернатор Василий Голубев.

Для региона, которым он руководит, не меньшее значение имеет и северочерно-

морское направление. Регион расширяет узкие места и уже завершает строительство обхода вокруг Ростова, который станет одним из важнейших элементов Ростовского транспортного кольца. Как надеется губернатор Голубев, обход даст импульс к развитию широкой Ростовской агломерации,

СРЕДИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ У РЕГИОНА — МОНГОЛИЯ, ОНА СОВСЕМ РЯДОМ, И В ПОСТАВКАХ РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ МОНГОЛЬСКИЙ БИЗНЕС ЗАИНТЕРЕСОВАН НАСТОЛЬКО, ЧТО ИГОРЬ КОБЗЕВ ЗОВЕТ ТОРГОВАТЬ С МОНГОЛИЕЙ И ДРУГИЕ РЕГИОНЫ — ВСЕМ МЕСТА ХВАТИТ. САМА ЖЕ ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ УЖЕ ВЕДЕТ РАБОТУ СРЕДИ МЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

куда входят и Азов, и Новочеркасск, и другие города области. Существенно улучшить ситуацию позволит повышение пропускной способности Азовского моря и введение в строй Багаевского гидроузла, в увеличении мощностей нуждаются железнодорожные станции Ростов-товарная и Ростов-западная. Запросы глав регионов обращены к первому заместителю председателя правительства РФ Андрею Белоусову, представлявшему кабмин на сессии губернаторов. Развитие транспортной инфраструктуры — задача федерального масштаба, низкая пропускная способность существующих транспортных каналов существенно тормозит переориентацию российского экспорта на новые рынки и сводит на нет усилия региональных властей. Той же Ростовской области, чей экспорт неуклонно растет, каналы транспортировки не дают реализовывать весь потенциал, а он далеко не исчерпан, уверяет собравшихся ростовский губернатор. Ему есть что предъявить уже сегодня, и задел на будущее тоже есть. Так, к концу года регион подходит с хорошими показателями по общему объему экспорта, несы-

рьевой в общей структуре составляет порядка десяти миллиардов рублей. Драйверы — АПК и промышленность. Задел на будущее создан отличный: регион собрал рекордный урожай зерновых, больше 15 млн тонн зерна, часть из него отправится на экспорт, а этот товар в большой цене на мировых товарных рынках. Еще 40% экспорта дает промышленность. Один из ее флагманов — «Ростсельмаш». За семь лет он получил порядка 4,5 млрд рублей льготных средств, благодаря чему удалось обеспечить местных сельхозпроизводителей техникой, ее процент на полях региона достигает 91%.

Развитие транспортных коридоров и логистических хабов актуально и для регионов центра страны. О путях решения задачи коллегам по губернаторскому пулу рассказал губернатор Калужской области Владислав Шапша. Вверенный ему регион с 2016 года участвует в крупном международном проекте «Новый Шелковый путь». Его запуск уже позволил оптимизировать сроки и стоимость перевозки грузов между Европой и Азией. Сегодня грузы из азиатских стран в центр России доставляются всего за 14 дней. Для сравнения: доставка морем занимает не менее 50 суток. Проект становится все более важным в связи с переориентацией поставок компонентов и готовой продукции российских производителей на восточное направление. В Калужской области только за последние два месяца зафиксирован 40%-ный рост грузооборота на этом маршруте, растет и география поставок, куда уже входят более 20 крупнейших пунктов консолидации грузов в Китае, порты Вьетнама, Монголии, Индии, Турции. У проекта хорошие перспективы развития, по нему планируется отправлять на Восток контейнерные поезда.

Вовлечение, обучение и поддержка

Каждому губернатору хотелось продемонстрировать достижения региона в сфере поддержки экспортеров, а кто-то приехал за помощью и поддержкой коллег и прямо обозначил те проблемные места, которые мешают развивать сырьевой экспорт. Например,



ИГОРЬ КОБЗЕВ

Губернатор
Иркутской области

по причине того, что в регионе производится мало продукции с высокой добавленной стоимостью. Речь об Иркутской области, которая традиционно экспортирует сырье. Губернатор Игорь Кобзев обозначает проблему как одну из

ключевых и ставит сам себе задачу: ситуацию кардинально поменять, тем более что при поддержке РЭЦ уже определены несколько направлений развития несырьевого экспорта иркутских предприятий. Иркутский губернатор, конечно, скромничает, хотя и признает, что то же иркутское мороженое, которое экспортируют в Китай, там высоко ценят за качество. Несбалансированность структуры экспорта мешает быть довольными и успокоенными.

Среди потенциальных партнеров у региона — Монголия, она совсем рядом, и в поставках российских товаров монгольский бизнес заинтересован настолько, что Игорь Кобзев зовет торговать с Монголией и другие регионы — всем места хватит. Сама же Иркутская область уже ведет работу среди местных производителей. Как и другие участники губернаторской сессии. Игорь Кобзев подтверждает: экспортеры ждут внимания и поддержки и исключительно индивидуального подхода; вникая в суть их проблем, становится понятно, как много возникает вопросов и проблем при выходе на международные рынки. Именно поэтому губернатор сформулировал ключевой принцип работы с экспортерами так: вовлечение, обучение и поддержка. Малый бизнес жалуется на недостаток информации, нуждается в обучении международной торговле и поддержке со стороны профессионалов экспорта. Очевидно, что малый и средний бизнес — главная надежда и опора российского экспорта. Вовлечь его в экспортную деятельность обязан каждый губернатор, а федеральный центр поддержит материально.



ГОРПРОМ ЭКСПО

Экспертная интеграция во благо
прогрессивного развития отрасли

Москва, Ильинка, д. 6/1, ТПП РФ

gorpromexpo.org
pr@gorprom.org

+7 (495) 411-53-36



VI НАЦИОНАЛЬНЫЙ ГОРНОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ ЗАСЕДАНИЕ ВЫСШЕГО ГОРНОГО СОВЕТА

29-30 ноября 2022

ПРОГРАММА ГОРПРОМЭКСПО-2022

- Пленарное заседание
- Совещание Высшего горного совета России
- Церемония награждения Горный бизнес-2022
- Подписание соглашений и меморандумов о сотрудничестве между крупнейшими участниками отрасли из России и других стран

✦ Экспертные сессии в основных блоках

Цифровизация – Цифровой рудник Уголь

Алмазы Золотодобывающая отрасль

Минеральные удобрения Metallургия

Цветные металлы Наука Газ

✦ Дискуссионная сессия «Трансформация горнодобывающей отрасли в условиях санкций»

✦ Тематическая секция и круглый стол для зарубежных партнеров

✦ Экспозиция компаний горнодобывающей отрасли, производителей оборудования, членов Ассоциации НП «Горнопромышленники России»

ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ В ИТОВОМ ДЕЛОВОМ СОБЫТИИ ГОРПРОМА РОССИИ 2022 ГОДА

Очно-дистанционный формат

Партнеры



**Сделано
в России**

Помочь экспортеру сберечь время, сэкономить деньги

В 2022 году объем государственной поддержки, администрируемой Российским экспортным центром, практически удвоился по сравнению с 2021 годом. В 2023 году РЭЦ сохранит этот вектор и продолжит масштабировать перечень предоставляемых услуг. Среди других ключевых векторов развития инфраструктуры поддержки экспортеров — цифровизация. Российская экспортная карта включает в себя все регионы страны, а Россия, как известно, — страна большая. Чтобы помощь в ведении внешнеэкономической деятельности смог получить любой экспортер, даже тот, что ведет бизнес на самых окраинах РФ, РЭЦ переводит свои сервисы в онлайн-режим. Это позволяет увеличить количество компаний — получателей поддержки, повысить скорость и качество предоставления услуг.

На Форуме «Сделано в России» было заявлено, что в 2023 году цифровая платформа «Мой экспорт» подключит в онлайн-режиме поддержку по таким программам, как сертификация продукции АПК и ее продвижение на внешние рынки через демонстрационно-дегустационные павильоны за рубежом. Также появится возможность в онлайн-режиме получить компенсацию затрат на участие в зарубежных выставках.

2022-ой год для всех участников экономической деятельности прошел под знаком глобальных перемен. Получив новый глобальный вызов от европейских партнеров, российский бизнес начал формировать новую карту экспорта. В поисках альтернативных каналов поставок российским компаниям призван помочь ключевой го-

сударственный оператор поддержки — Российский экспортный центр, для которого 2022-ой год стал годом адаптации сервисов и форматов их предоставления к новым реалиям. Важно было помочь экспортерам сэкономить ресурсы, главными из которых являются время и деньги, то есть максимально упростить и ускорить процесс выхода на новые рынки. Во многом решению этой стратегической задачи способствовал ускоренный переход в «цифру». О программе цифровизации российской инфраструктуры поддержки экспортеров, о новых сервисах и ориентирах для эффективного экспорта мы говорим с персоной номера Ксенией Тагировой, старшим управляющим директором по развитию нефинансовых продуктов и зарубежной сети Российского экспортного центра.

**КСЕНИЯ
ТАГИРОВА**

Старший управляющий директор по развитию нефинансовых продуктов и зарубежной сети Российского экспортного центра

“

МЫ ХОТИМ РАЗВИВАТЬ ПРОЕКТ «ПРОФЕССИОНАЛЫ ЭКСПОРТА». И ВРЕМЯ ДЛЯ ЭТОГО ВЕСЬМА ПОДХОДЯЩЕЕ: РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ФОРМИРУЮТ НОВУЮ КАРТУ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА, ИМ КАК НИКОГДА НУЖНА ПОМОЩЬ И ПОДДЕРЖКА, ЧЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЕЕ ОНА БУДЕТ, ТЕМ ЛУЧШЕ БУДЕТ КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ. РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР КАК ОСНОВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОПЕРАТОР, КОТОРЫЙ ОТВЕЧАЕТ ЗА РЕАЛИЗАЦИЮ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ ЭКСПОРТА, ДОЛЖЕН СТАТЬ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ ГЛАВНЫМ ОРИЕНТИРОМ И ПОМОЩНИКОМ

— **Большинство спикеров Международного экспортного форума «Сделано в России», прошедшего в конце октября в Москве, сошлись во мнении, что, несмотря ни на что, экспорт был, есть и будет. Какие возможности для российского бизнеса сегодня существуют на международном рынке?**

— С учетом закрытия большинства западных рынков наши компании столкнулись с необходимостью перенастройки своих экспортных потоков. Спустя всего полгода долю поставок в дружественные страны удалось нарастить, и сегодня она составляет больше 60% от общего объема. Со стороны экспортеров возрос интерес к странам Азии, Африки, Латинской Америки. Дополнительные возможности им предоставляют рынки стран Евразийского союза.

Конечно, процесс освоения новых рынков не одномоментный, невозможно быстро найти новых покупателей, наладить логистику, поставки, платежи и документарные операции. Зачастую выход на новые рынки требует дополнительной адаптации продукта, получения сертификатов, проведения тестов и испытаний. Если говорить о малом бизнесе, то для этого сегмента это очень сложный вызов. Мы помогаем в осво-

ении новых рынков, организуем выставки и бизнес-миссии, подбираем потенциально заинтересованных покупателей, организуем переговоры с ними по запросам экспортеров. Там, где это необходимо, предоставляем финансовую поддержку и страхование коммерческих рисков по кредитным продуктам.

Конечно, я соглашусь с мнением большинства экспертов, выступавших на форуме «Сделано в России»: Россия продолжит экспортировать свои товары, те же удобрения, сельхозпродукцию — глобальный рынок просто не готов к уходу российской продукции.

— **На каких товарных нишах и рынках вы видите существенный задел для наращивания объема экспортных поставок на ближайшие несколько лет, куда советуете обратить свой взор российским экспортерам?**

— Мы видим постепенно формирующийся новый вектор российского экспорта. Он направлен в сторону Ближнего Востока и Азии, Африки, ЕАЭС, Латинской Америки и многих других государств.

Компании, которые работали в основном с западными странами, постепенно открывают для себя новые возможности, приходят к пониманию, что рынки, с которыми они раньше не взаимодействовали, порой обладают большим потенциалом, чем тот же европейский, просто ранее они не смотрели в ту или иную сторону. А вот предприниматели, которые уже работали, например, с Азией, Ближним Востоком или Латинской Америкой, сейчас активно наращивают свой экспорт, потому что к тому сложились все предпосылки.

Что касается востребованности тех или иных товаров, то можно сказать, что российская агропродукция пользуется популярностью во многих странах. Спрос на наши продукты есть и на Ближнем Востоке, и в СНГ, и в Азии, и в Африке, и во многих других государствах, и он растет. И это не только зерно, но и готовые продукты питания, которые





“

КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЛИ В ОСНОВНОМ С ЗАПАДНЫМИ СТРАНАМИ, ПОСТЕПЕННО ОТКРЫВАЮТ ДЛЯ СЕБЯ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ПРИХОДЯТ К ПОНИМАНИЮ, ЧТО РЫНКИ, С КОТОРЫМИ ОНИ РАНЬШЕ НЕ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАЛИ, ПОРОЙ ОБЛАДАЮТ БОЛЬШИМ ПОТЕНЦИАЛОМ, ЧЕМ ТОТ ЖЕ ЕВРОПЕЙСКИЙ, ПРОСТО РАНЕЕ ОНИ НЕ СМОТРЕЛИ В ТУ ИЛИ ИНУЮ СТОРОНУ. А ВОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, КОТОРЫЕ УЖЕ РАБОТАЛИ, НАПРИМЕР, С АЗИЕЙ, БЛИЖНИМ ВОСТОКОМ ИЛИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКОЙ, СЕЙЧАС АКТИВНО НАРАЩИВАЮТ СВОЙ ЭКСПОРТ, ПОТОМУ ЧТО К ТОМУ СЛОЖИЛИСЬ ВСЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

появляются на полках супермаркетов, — от кондитерской продукции и круп до подсолнечного масла и мяса. Наверное, все читали новости о том, что российское масло буквально сметают с полок, что наши сладости покорили китайцев и вьетнамцев. Так оно и есть, и это лишь подтверждает тезис, что на российские товары спрос уже существует, и экспорт можно наращивать, так как марка «Сделано в России» раскручена и популярна.

— В последнее время с учетом общего вектора на цифровизацию государственных услуг Российский экспортный центр развивает собственный ИТ-продукт — цифровую платформу «Мой экспорт». Что она дает экспортерам?

— Цифровая платформа «Мой экспорт» работает по принципу одного окна. Можно сказать, что этот инструмент — основное детище Российского экспортного центра. Это платформа, на которой российскому

бизнесу доступен весь спектр услуг для ведения внешнеэкономической деятельности. Компаниям, работающим на зарубежных рынках, а также импортирующим в Россию, постоянно требуются те или иные вспомогательные сервисы и инструменты для осуществления экспортно-импортных операций. Теперь большая часть из них доступна в одной точке в онлайн-режиме. Здесь же можно получить и другие виды госуслуг, а также заказать их у коммерческих организаций, тщательно отобранных РЭЦ.

— То есть фактически Российский экспортный центр взял на себя роль фильтра, чтобы обезопасить экспортеров, особенно начинающих, от недобросовестных подрядчиков. Этот сервис интегрирован в то самое единое окно или функционирует на специальной платформе?

— Это самостоятельный b2b-маркетплейс. Его задача — обеспечивать удобный

доступ к услугам, которые предоставляет пул аккредитованных партнеров РЭЦ. Процесс получения услуги зашит внутри сервиса и полностью автоматизирован. Взаимодействие сторон, включая заполнение заявки, получение коммерческого предложения, подписание договора, акта и многое другое происходит в личном кабинете на портале «Мой экспорт». Запуск сервиса — еще один шаг к комплексной поддержке экспортеров. Он объединяет сервисы Группы РЭЦ и широкий спектр услуг в области внешнеэкономической деятельности, представленных на коммерческом рынке.

— На что делали акцент при разработке сервиса?

— Прежде всего, мы стремились создать удобный, простой и «прозрачный» функционал для пользователя, чтобы процесс его взаимодействия с исполнителями учитывал специфику экспортного профиля компании. Для этого мы постарались настроить корректную «маршрутизацию» при выборе услуг. Еще одна важнейшая задача — обеспечить безопасную и результативную работу с поставщиками услуг. Мы хотели сделать механику работы b2b-маркетплейса простой и «привычной».



— По каким критериям отбирали коммерческие компании для размещения на маркетплейсе?

— Доступ на платформу открыт для довольно широкого пула провайдеров, однако существует ряд ограничений. Формируя критерии отбора, мы решали противоречивую задачу. С одной стороны, мы должны допустить к работе на платформе как можно более надежных, проверенных провайдеров. С другой, мы не хотели, чтобы критерии отбора стали заградительными, важно было не испугать потенциальных поставщиков услуг объемом предъявляемых к ним требований. Мы искали баланс, думаю, нам это удалось.

— Каким базовым критериям должен соответствовать поставщик услуг, чтобы работать на платформе?

— Потенциальный партнер должен соответствовать общим и профильным критериям. Общие едины для всех: поставщик услуг не может находиться в стадии банкротства (ликвидации, реорганизации), быть в реестре недобросовестных поставщиков и т. п. Профильные индивидуальны для каждого направления поддержки. Главное, что компании должны подтвердить возможность оказывать соответствующие услуги надлежащим образом. Например, чтобы получить допуск по направлению «Аналитика», необходимо предоставить уже выполненные аналитические отчеты.

— Какие услуги уже доступны на платформе?

— Изначально мы стартовали с одиннадцати услуг по следующим направлениям: электронная торговля, правовая поддержка, логистика, поиск покупателя. За текущий год развили продуктовое предложение сервиса — сейчас это более 25 услуг по девяти направлениям поддержки.

— Исходя из каких принципов формировали набор услуг, учитывались ли пожелания экспортеров?



— Продуктовое предложение платформы основывается на двух основных принципах. Во-первых, соответствие запросам от наиболее массового сегмента, а это малый и средний бизнес. Во-вторых, маркетплейс должен дополнять продуктовую линейку РЭЦ, нельзя допустить конфликта интересов между госуслугами, оказываемыми Российским экспортным центром, и теми, что предлагают коммерческие компании. Более того, создание маркетплейса должно способствовать развитию партнерской сети и ее органичной интеграции в общую инфраструктуру внешнеэкономической деятельности российских компаний. Мы все в этом заинтересованы.

— *Заводя на маркетплейс ту или иную компанию, оператор в лице РЭЦ берет на себя ответственность за конечный результат и его качество, а какие есть гарантии? Что вы как разработчик сервиса предприняли для этого?*

— Все услуги на платформе стандартизированы. И этот стандарт — один из наибо-

“

ПРЕЖДЕ ВСЕГО, МЫ СТРЕМИЛИСЬ СОЗДАТЬ УДОБНЫЙ, ПРОСТОЙ И ПРОЗРАЧНЫЙ ФУНКЦИОНАЛ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ, ЧТОБЫ ПРОЦЕСС ЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ИСПОЛНИТЕЛЯМИ УЧИТЫВАЛ СПЕЦИФИКУ ЭКСПОРТНОГО ПРОФИЛЯ КОМПАНИИ. ДЛЯ ЭТОГО МЫ ПОСТАРАЛИСЬ НАСТРОИТЬ КОРРЕКТНУЮ «МАРШРУТИЗАЦИЮ» ПРИ ВЫБОРЕ УСЛУГ. ЕЩЕ ОДНА ВАЖНЕЙШАЯ ЗАДАЧА — ОБЕСПЕЧИТЬ БЕЗОПАСНУЮ И РЕЗУЛЬТАТИВНУЮ РАБОТУ С ПОСТАВЩИКАМИ УСЛУГ. МЫ ХОТЕЛИ СДЕЛАТЬ МЕХАНИКУ РАБОТЫ В2В-МАРКЕТПЛЕЙСА ПРОСТОЙ И ПРИВЫЧНОЙ

лее важных документов для пользователей сервиса, причем как для заказчиков услуг, так и для исполнителей. Стандарт обеспечивает понятный результат оказания услуги, а для вторых формирует понятные критерии предоставления услуг. Прописанные правила позволяют избежать конфликта сторон. Стандарт регламентирует состав

работ, который станет предметом договора между экспортером и исполнителем, необходимую информацию для оказания услуги, формат ее предоставления, требования к результату, цели оказания услуги и другие параметры.

— *На ценообразование маркетплейс каким-либо образом влияет?*

— Нет, стандарты не регламентируют стоимость услуг. Это позволяет экспортеру выбрать наилучшее предложение

МАРКЕТПЛЕЙС ДОЛЖЕН ДОПОЛНЯТЬ ПРОДУКТОВУЮ ЛИНЕЙКУ РЭЦ, НЕЛЬЗЯ ДОПУСТИТЬ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ МЕЖДУ ГОСУСЛУГАМИ, ОКАЗЫВАЕМЫМИ РОССИЙСКИМ ЭКСПОРТНЫМ ЦЕНТРОМ, И ТЕМИ, ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ КОММЕРЧЕСКИЕ КОМПАНИИ. БОЛЕЕ ТОГО, СОЗДАНИЕ МАРКЕТПЛЕЙСА ДОЛЖНО СПОСОБСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ И ЕЕ ОРГАНИЧНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ОБЩУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ. МЫ ВСЕ В ЭТОМ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ

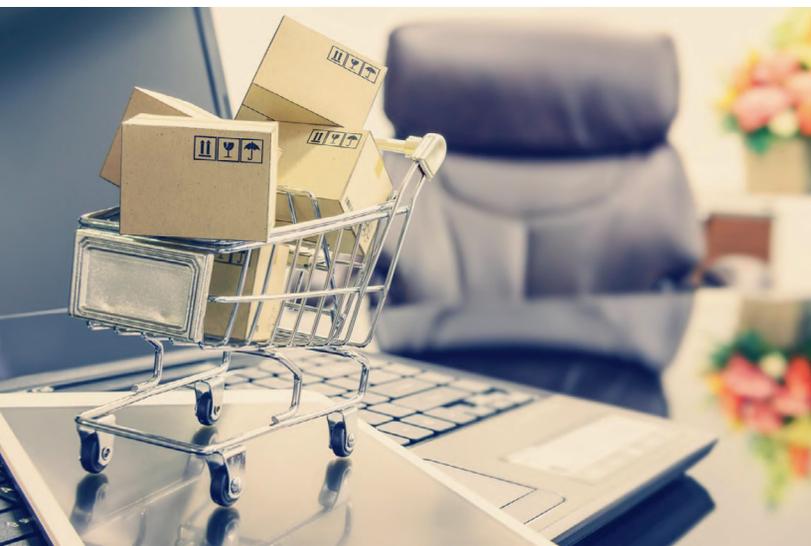
из доступных и способствует развитию здоровой конкуренции между поставщиками услуг.

— *Как организовано получение услуги? Можно ли назвать его интуитивно понятным, удалось ли избавить экспортера от излишней бюрократии? Что экспортер должен учесть на старте работы на платформе?*

— Сразу отмечу: чтобы получить доступ к сервису, необходимо зарегистрироваться на портале «Мой экспорт». Сделать это можно через учетную запись ЕСИА (портал Госуслуг) или через усиленную квалифицированную электронную подпись (УКЭП). Получить услугу тоже довольно просто. Процедура состоит из нескольких шагов. Выбираем услугу и оставляем заявку. Ее заполнению надо уделить максимум внимания, поскольку на ее основе система будет подбирать подрядчика. Чем точнее формулировки, тем выше шансы найти нужного исполнителя. Можно также разослать заявку самостоятельно веерно или адресно по базе маркетплейса, собрать отклики и получить коммерческие предложения от потенциальных исполнителей, выбрать из них максимально подходящих. Кстати, в помощь экспортерам разработан рейтинг поставщиков, он составляется на основе отзывов тех пользователей маркетплейса, которые уже работали с тем или иным исполнителем. На следующем этапе подписывается (в электронной форме) договор на оказание услуги. После ее оказания пользователь платформы согласовывает отчет и акт выполненных работ. Последний шаг — оценка работы подрядчика.

— *Российский экспортный центр может вмешаться во взаимодействие сторон, если того требует ситуация?*

— На сегодняшнем этапе мы видим свою роль, в первую очередь, в поддержке пользователей, которым сервис пока мало знаком. На платформе запущены три уровня



поддержки: техническая — на случай, если вдруг не открывается нужная страница, или происходит какой-либо другой технологический сбой. Вторая линия закрывает вопросы по использованию самой платформы, например, пользователь не знает, как заполнить заявку на услугу или хочет получить больше информации по работе сервиса. А вот на третьем уровне поддержки продуктовые команды Группы РЭЦ как раз и решают вопросы, касающиеся предоставления услуг, например, экспортер считает, что услуга оказана с нарушением стандарта.

Система поддержки развивается вместе с самой платформой: постепенно формируется база аналитических данных о частых проблемах и вопросах пользователей. На их основе будет дорабатываться продуктовая линейка маркетплейса. Наверняка потребуется техническая донастройка. Мы создавали маркетплейс с той целью, чтобы он стал полноценным и эффективным помощником для бизнеса, ведущего внешнеэкономическую деятельность. Любая онлайн-площадка — это живой организм, если он востребован, значит, будет трансформироваться. Мы хотим развивать проект «Профессионалы экспорта». И время для этого весьма подходящее: российские компании формируют новую карту российского экспорта, им как никогда нужна помощь и поддержка: чем профессиональнее она будет, тем лучше будет конечный результат. Российский экспортный центр как основной государственный оператор, который отвечает за реализацию национального проекта по развитию экспорта, должен стать для экспортеров главным ориентиром и помощником. Поиск новых зарубежных партнеров всегда связан с бизнес-рисками. С помощью наших сервисов, в том числе и маркетплейса, мы помогаем экспортерам быстро сориентироваться, отобрать профессионалов в сфере ВЭД, которые обеспечат профессиональный заход на новые рынки.

ФБЖ



“ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ РАЗВИВАЕТСЯ ВМЕСТЕ С САМОЙ ПЛАТФОРМОЙ: ПОСТЕПЕННО ФОРМИРУЕТСЯ БАЗА АНАЛИТИЧЕСКИХ ДАННЫХ О ЧАСТЫХ ПРОБЛЕМАХ И ВОПРОСАХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ. НА ИХ ОСНОВЕ БУДЕТ ДОРАБАТЫВАТЬСЯ ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА МАРКЕТПЛЕЙСА. НАВЕРНЯКА ПОТРЕБУЕТСЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ДОНАСТРОЙКА. МЫ СОЗДАВАЛИ МАРКЕТПЛЕЙС С ТОЙ ЦЕЛЬЮ, ЧТОБЫ ОН СТАЛ ПОЛНОЦЕННЫМ И ЭФФЕКТИВНЫМ ПОМОЩНИКОМ ДЛЯ БИЗНЕСА, ВЕДУЩЕГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Не ждать и не бояться — просто делать экспорт!

Десятый, юбилейный Международный экспортный форум «Сделано в России» стал рекордным по всем показателям. Количество стран-участниц в три раза превысило прошлогоднюю цифру: своих делегатов прислали 78 стран. Всего иностранных участников, посетивших площадку, было зарегистрировано в пять раз больше, чем в 2021 году. Важно было показать всему миру: мы не закрываем границы для международных партнеров. Россия по-прежнему открыта для новых конструктивных диалогов и продолжает наращивать свой экспортный потенциал. Несмотря ни на что, покупателями российской продукции по-прежнему остаются около 200 стран мира.

И это при том, что порядка 40% несырьевого экспорта традиционно приходилось на «недружественные» страны, в первую очередь, на Евросоюз. Процесс переориентации на новые рынки был запущен незамедлительно, как только стало понятно, что Европа перестает быть надежным торговым партнером для российского бизнеса. Доля несырьевых поставок в дружественные страны уже возросла с 60% до 65%. Аналитики Российского экспортного центра (РЭЦ) констатируют, что сейчас происходит два параллельных процесса: с одной стороны, сокращаются поставки продукции, которая оказалась под санкциями, с другой — растет экспорт российских товаров в дружественные страны.

Высокие технологии «made in Россия»

Еще одна заметная тенденция: экспорт перестает быть уделом только крупных компаний. Малый и средний бизнес все активнее осваивает зарубежные рынки, будь то онлайн-продажи на международных маркетплейсах, дистрибуция через

иностранных партнеров или собственная торговая сеть. Постепенно уходит страх перед большим и неизведанным ранее пространством международной торговли. В этом редакция смогла убедиться лично, пообщавшись с участниками иммерсивной выставки передовых технологий и продукции, которая была организована в рамках международного форума «Сделано в России». И, конечно, все, что было представлено на площадке форума, реально придумано и сделано в России.

Всего в рамках экспозиции было представлено более ста проектов и передовых технологий, которые экспортируются отечественными компаниями по всему миру, а также разработки, имеющие высокий экспортный потенциал. Организаторы разделили выставочное пространство по технологическим кластерам: «Промышленность», «Healthtech», «Транспорт и мобильность», «ESG/Устойчивое развитие», «Умная городская инфраструктура», «Edtech» и «Креативные индустрии». В каждой из этих областей российским разработчикам есть что предложить: на форуме показали



МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ВСЕ АКТИВНЕЕ ОСВАИВАЕТ ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ, БУДЬ ТО ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ МАРКЕТПЛЕЙСАХ, ДИСТРИБУЦИЯ ЧЕРЕЗ ИНОСТРАННЫХ ПАРТНЕРОВ ИЛИ СОБСТВЕННАЯ ТОРГОВАЯ СЕТЬ. ПОСТЕПЕННО УХОДИТ СТРАХ ПЕРЕД БОЛЬШИМ И НЕИЗВЕДАНЫМ РАНЕЕ ПРОСТРАНСТВОМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

отечественный электрокар и зарядку для электротранспорта, инновационного робота-сортировщика мусора и промышленные экзоскелеты. «Федеральный Бизнес-журнал» свидетельствует: российский экспортер молод, энергичен, уверен в себе, а если даже и не уверен, все равно рвется на экспорт. Среди участников нашего опроса есть учредители и директора компаний, которым лишь немногим за двадцать, а их компании еще находятся в стадии стартапа, но за их плечами — уникальные авторские разработки, готовый к экспорту и востребо-

ванный на международных рынках товар. У каждого из опрошенных нами своя история и свой путь выхода на зарубежные рынки, разный опыт и ошибки, выводы и лайфхаки. Этот опрос мы делали для тех, кто на старте: задумывается о запуске экспортной деятельности, но опасается, не созрел или не знает, с чего начать. Мы спросили тех, кто уже там, на зарубежных рынках, что важно понимать начинающему экспортеру, чтобы совершить меньше ошибок, на кого опереться и где искать помощи, ответов на вопросы, которых будет много.

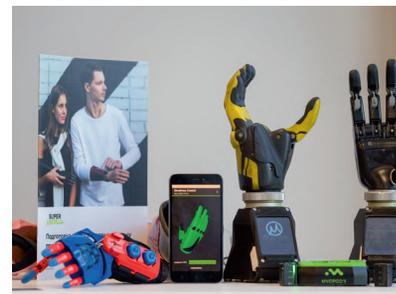
Надо просто делать экспорт

АНДРЕЙ ДАВИДЮК

Председатель Совета директоров, компания «Моторика»

Мы третий год занимаемся экспортом — продаем протезы рук. Наш совет начинающим экспортерам: надо взять и сделать экспорт. Отправить людей за рубеж, найти покупателей, поставить продукцию, то есть надо просто брать и делать экспорт. Из 100% наших действий 90% были ошибочными. Ошибок было много, но изначально мы ошиблись с выбором партнеров, все остальное — дело техники. На старте у нас было все: оборотные средства, продукт, мы провели исследование рынка, изучили целевую аудиторию, но споткнулись именно на выборе партнера. Пробовали разные форматы захода: дистрибуцию,

b2b-продажи, собственную сеть, в итоге выбрали последнее. Учитывайте ментальность страны, куда будете поставлять. То, что мы знали и умели, применяли здесь в России, не работает в других странах, надо все подвергать сомнению и пересматривать применительно к новым рынкам сбыта. Понимание менталитета и специфики любого иностранного рынка требует времени, с этим и связано большинство ошибок, которые мы допустили на старте. Так сложилось, что наша стратегия изначально предусматривала выход в Юго-Восточную Азию, Индию, страны Тихого океана, Ближний Восток. Европу мы сразу ставили на паузу, и поэтому сегодня для нас мало что изменилось с точки зрения каналов экспорта.





Универсальных советов не бывает



АЛЕКСАНДР НЕВОЛИН

Генеральный директор компании NEVLABS

На форуме «Сделано в России» мы представляем оборудова-

ние для сортировки отходов — это промышленный дельта-робот. На выставке мы показываем, как он сортирует отходы, но область его применения гораздо шире, например, для производства товаров повседневного спроса: он может сортировать, контролировать качество, укладывать в коробки. Наш экспортный путь начался со стран СНГ: Таджикистан, Узбекистан, Беларусь. Первые выходы на зарубежные рынки мы сделали около года назад. Сегодня мы уже понимаем, с кем нам необходимо подружиться, — в нашем случае это интеграторы, которые строят заводы, в производственные цепочки которых можно интегрировать наш роботизированный комплекс. В данный момент ведем активный диалог с Турцией. Наш потенциальный партнер сейчас работает с немецким оборудованием, но мы сделали более интересное предложение — предложили передать лицензию на производство. Турки заинтересовались, поскольку они могут производить роботизированный комплекс под своим брендом, а мы продаем еще и ПО для управления роботом, его довольно просто защитить от копирования. В нашем случае именно программное обеспечение имеет максимальную ценность, так как в нем зашиты все функции и возможности. Чипы азиатские, проблем с поставками у нас пока не было, мы бы взяли российские, но их нет. Сама же электроника, те же печатные платы, монтаж, разработка — отечественные, а производят их по нашему заказу в Зеленограде. Уровень локализации нашего оборудования — порядка 70%. Так что мы точно попадаем в категорию «Сделано в России».

Бояться бессмысленно, надо начинать

ПАВЕЛ ТОМКОВ

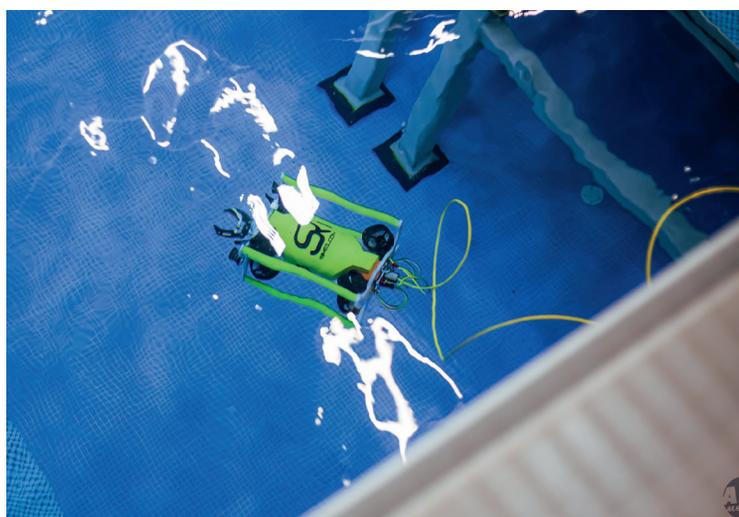
Генеральный директор, ООО «Смелком роботикс»

Мы делаем подводные аппараты полу-автономного класса для обследования гидротехнических сооружений. Они оснащены системой технического зрения, что позволяет улучшить качество съемки под водой. В этом аппарате мы используем российские комплектующие, в наземной станции — материнская плата и процессор китайского производства. Сама разработка полностью российская: мозги, конструкция аппарата, все дополнительные элементы. Кроме того, мы разработали систему определения динамики аппарата в воде, она позволяет перестроить его работу в случае внезапно возникшей критической ситуации, то есть аппарат улучшает, корректирует собственную работу непосредственно в моменте. Выходить на экспорт было страшно только из-за большого количества документарной подготовки, пугала бюрократическая часть, поскольку все документы готовятся на двух языках. Но бояться не стоит, надо брать и делать. Мы в самом начале освоения зарубежных рынков, сейчас как раз находимся в процессе получения этого нового опыта. Первые международные заказы у нас появились в августе текущего

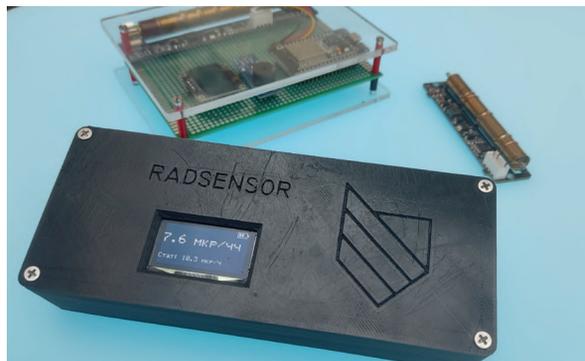




года после выставки «Армия-2022». Там у нас состоялся содержательный разговор с делегацией из индийского университета. В Индии, как известно, водные ресурсы крайне загрязнены. Мы уже поставили индийской стороне два аппарата. Специально для работы с индийскими партнерами мы наняли сотрудника, который владеет индийским, он же помогал нам переводить сопроводительные документы. Очень пригодилась поддержка Российского экспортного центра, где мы получили грамотное юридическое сопровождение всех этапов сделки. Этот экспортный проект нас заставил поверить в наши силы еще больше — решили расширять производство, пока наше оборудование изготавливается под заказ. Сейчас на мощностях Ижевского мотозавода мы создаем большую производственную площадку, где будем налаживать серийный выпуск именно на экспорт. Мы базируемся в Астраханской области, налаживаем торговые связи с ближайшими соседями — смотрим в сторону Индии, Южной Кореи, там особенно высоко ценят новые технологии и стараются внедрять все самое новое и перспективное, что появляется на рынке. Ведем переговоры с китайцами, которые заинтересовались не нашим конечным изделием, а программным обеспечением для него, они оценили его технические возможности,



особенно стабильность работы при таких маленьких размерах. Мой лайфхак для начинающих экспортеров — не стесняться задавать вопросы тем, кто может помочь, даже если кажется, что вопросы глупые. Сегодняшняя геополитическая ситуация нас несколько не смущает. Мы открыли для себя новые большие рынки, смогли переориентировать наших новых партнеров с закупок европейского оборудования на наше, российское. Мы гордимся тем, что наши технологии распространяются по миру, они востребованы — это вселяет уверенность. К тому же мы предлагаем более доступные цены, так что наша компания верит в свой экспортный потенциал и будет его развивать.



Уверенно встать на ноги



ИЛЬЯ РАДЧЕНКО

Директор по коммуникациям, компания «Climate Guard»

Мы экспортируем дозиметры, датчики скорости потока воздуха, LED-контроллеры с Wi-Fi,

Bluetooth и инфракрасным излучением, материнские платы — все они интегрируются в климатические системы, которые мониторят состояние климата. Наш основной экспортный канал — международные маркетплейсы, сейчас мы торгуем, прежде всего, онлайн. Мы небольшой и молодой стартап, образованный четыре года назад, и сразу решили продавать через онлайн-канал, чтобы сэкономить собственные ресурсы, так проще и дешевле. Два года назад выбрали этот путь, пока он себя оправдывает. К тому же этот формат позволяет нам торговать по всему миру, то есть информация о нас есть повсюду, как и продажи, география которых — от Австралии и США до Китая и Африки. Объем продаж этот канал дает небольшой, но сейчас мы выходим на международные рынки с новой стратегией — «do it yourself» («сделай сам»), опробовали ее на отечественном рынке, теперь будем тестировать за рубежом. Она ориентирована на тех, кто увлекается сборкой аппаратов и механизмов и ищет комплектующие. В мире, как и в России, есть специализированные площадки, где собираются техники-любители, радиоинженеры, дети и взрослые, увлекающиеся робототехникой. Этот канал мы также подключаем по всему миру, чтобы нарастить объем нашего экспорта. Уверен, что успешный экспорт зависит от того, насколько компания хорошо освоила внутренний рынок, отработала технологию, довела продукт до совершенства и отточила бизнес-процессы. Надо уверенно стоять на ногах, чтобы совершить меньше ошибок при заходе на международные рынки.

Научные плоды и сибирские дикоросы повышают привлекательность бренда



РИММА ГОРДОВА

Учредитель, генеральный директор, торговая марка «Десант здоровья» (ООО «Фермент»)

В основе нашего продукта лежит научная разработка, уникальное знание о жизнедеятельности бифидолактобактерий. Биофизик Леонид Анатольевич Гуткевич нашел оптимально эффективный способ сохранения пользы бактерий, который позволяет поместить их внутрь кишечника и получить максимальную пользу. Саму бактерию мы интегрируем в наш основной продукт — биомороженое, то есть мы научились так замораживать бактерию, что она сохраняет все полезные свойства. Наша продукция запатентована как лечебный продукт, поскольку была создана для восстановления микрофлоры кишечника, особенно у детей, которые часто страдают дисбактериозом. В нашу разработку поверили власти Томска, именно в этом городе у нас находится научная и производственная база,





и мы получили муниципальный заказ на поставки в школы и детские сады Томска нашего мороженого, обогащенного комплексом лечебных бифидолактобактерий. Параллельно мы проводили научное исследование, в котором приняли участие порядка восьми тысяч детей. Результаты получили ошеломляющие: у тех, кто в профилактических целях получал наш полезный продукт, существенно снижалась групповая заболеваемость ОРВИ, аллергическими заболеваниями, болезнями ЖКТ. На исследования и анализ технологии ушло десять лет. Мы продолжаем научные разработки и создаем полезную продукцию для диетического и лечебного питания.

В составе нашего продукта много импортных компонентов. Пока наши европейские поставщики сами находят альтернативные каналы доставки в Россию. Конечно, ситуация тревожная, но мы готовы к адаптации и смене поставщиков, возможно, проще будет поменять рецептуру и вывести на рынок продукты с новыми составами. Скажем, если у нас будут проблемы с закупкой качественного бананового или мангового пюре, будем разрабатывать составы на основе сибирских дикоросов, незаслуженно забытой рябины, в ягоде которой заложен уникальный витаминный комплекс, будем переходить на российские ягоды. Чтобы вывести наш продукт

на международные рынки, необходимо увеличивать срок его годности. У нас есть виды детского мороженого, у которых срок годности — 90 суток, это совсем немного, но нам важно сохранить всю пользу продукта. Скорее всего, для экспорта будем адаптировать другие продукты, сейчас работаем над созданием сухих лечебных смесей, у которых не будет столь ограниченного срока годности. Мы верим в свой экспортный потенциал, тем более что в мире популярны российские продукты. Думаю, как только мы добавим в состав наших продуктов компоненты вроде дикоросов, мы повысим привлекательность и будем успешны. Мы к этому активно идем.

Не ждать, а делать

РОМАН АРАНИН

Генеральный директор, компания «OBSERVER»

Свою первую коляску мы продали в Германию еще в 2010 году, были поставки не только в Европу, но и в Бразилию, Аргентину. Сегодня мы посматриваем в сторону Саудовской Аравии, ОАЭ — уверен, что наши коляски-вездеходы найдут на их рынки. Европа поставила закупки на паузу, наши европейские партнеры не против продолжить сотрудничество, но в этом году пока никто ничего из европейцев не купил. Чтобы





успешно выйти на рынок, необходимо иметь уверенность в завтрашнем дне, устойчиво стоять на своих ногах. Поэтому мы говорим о том, что производители средств реабилитации и спецсредств для людей с ограничен-

ными возможностями должны иметь гарантированный сбыт в России. Несмотря на все происходящее, мы по-прежнему настроены на торговлю с Европой, тем более что территорияльно она рядом с нами, так как наша компания базируется в Калининграде. Да, европейцы действительно лидеры по уровню оборудования и технологий для инвалидов, но мы смогли предложить им хорошую коляску-вездеход всего за 7,5 тысяч евро, поэтому верим, что на этом наш экспорт в Европу не заканчивается.

Мой основной посыл — не надо бояться, надо пробовать. И основной совет: не ждите, пока будет готов весь пакет документов, начинайте параллельное движение по всем направлениям. Если бы мы ждали, когда получим все необходимые европейские сертификаты, мы бы до сих пор не вышли на зарубежные рынки.

Спрос есть на все уникальное



ЛЕВОН ГРИГОРЯН

Заместитель генерального директора по развитию бизнеса и управлению инновациями, компания «Тотал Вижен»

Мы разрабатываем профессиональные системы виртуальной и дополненной реальности для специальных нужд, таких как медицина, обучение, научные исследования и так далее. На форуме «Сделано в России» мы представляем медицинский аппарат, анализатор поля зрения — периметр. Он анализирует состояние сетчатки и дает возможность диагностировать офтальмологические и неврологические заболевания, такие как глаукома, отслоение сетчатки, поражение головного мозга и некоторые другие. Как только получим все необходимые документы, начнем экспортировать, уже подписали соглашение о сотрудничестве с БРИКС Индии. У этого аппарата,



как мы считаем, большой экспортный потенциал. Серийно выпускаемых портативных, мобильных приборов с аналогичными параметрами в мире пока нет. Особенно приятно отметить, что это полностью российское изделие. Микросхемы — из Китая, Тайваня, остальное — свое, разработка, комплектующие, производство. Как только получим Регистрационное удостоверение, начнем серийный выпуск в Зеленограде. Прибор настолько важен, что в России периметр включен в перечень обязательного оборудования для оснащения офтальмологического кабинета. Надеемся, что и в мире на него будет спрос в силу его уникальности.



РОССИЙСКИЙ УГОЛЬНЫЙ САММИТ

11 НОЯБРЯ | МОСКВА



coalsummit.ru

10 **ENSO**
ЛЕТ ВНЕДРЕНИЯ
ИННОВАЦИЙ

Российский экспорт: в точке великого перелома

В те дни, когда мы готовили к печати ноябрьский номер ФБЖ, в одном из сильнейших государств мира происходили важные события, за которыми внимательно следили не только в России, но и во всем мире. В Китайской Народной Республике работал двадцатый съезд Коммунистической партии. За выступлением действующего председателя Си Цзиньпина пристально наблюдали политики, экономисты, значимые фигуры мирового бизнеса. Китайский лидер заявил новую экономическую программу развития Китая. Она предусматривает удвоение китайской экономики и гигантский скачок ВВП к 2035 году. Си Цзиньпин снова подчеркнул, что Китай пойдет к цели особым путем, но на этот раз сформулировал это так: «Мы сосредоточимся на национальных стратегических потребностях, соберем силы для проведения передовых исследований и решительно выиграем битву в ключевых технологиях».

Конечно, за речью китайского лидера, который остается править на ближайшие пять лет, пристально следили и в России, которая как раз в этот сложный для нее геополитический период совершает резкий и однозначный разворот на Восток, где Китай играет ключевую роль. Вектор движения мощнейшей экономики не только Азии, но и всего глобального мира, позиция высшего политического руководства КНР, которая его задает, для России играет не только очевидную роль противовеса. В поисках новых точек опоры для отечественной промышленности и баланса в международной торговле российская экономика ищет поддержки именно на Восточном берегу, конкретно в Китае. Перестроение не будет быстрым, что вполне очевидно для обеих сторон, и сегодня самое время понять национальные особенности ведения бизнеса восточных партнеров. Одна из древнейших ци-

вильзаций торгует тысячелетиями, во всем выбирает особенный путь и уже доказала миру, что способна творить технологические чудеса и прорывы. О верном заходе и тонкой настройке деловых контактов с Азией мы говорим с Виталием Манкевичем, президентом Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей. Спросим его, какую роль в китайском бизнесе играет «гуанси», и зачем о нем знать российским компаниям, планирующим выход на китайский рынок?

— РАСПП уже более двенадцати лет сотрудничает с азиатскими компаниями. Поделитесь ключевыми инсайтами: что важно знать и понимать российским компаниям при выходе на азиатские рынки?

— Азия в целом и прежде всего, конечно, Китай — это рынок, за который идет борьба между крупнейшими мировыми корпора-

ВИТАЛИЙ МАНКЕВИЧ

Президент Русско-Азиатского
Союза промышленников
и предпринимателей

циями, поэтому здесь высок порог входа, но также огромна и отдача. В первую очередь, для успешного выхода на китайский рынок нужно уделять внимание маркетингу: проводить исследования, фокус-группы, адаптировать продукт — одним словом, действительно вкладываться в продвижение.

Российские товары в Китае рискуют остаться дорогим, нишевым продуктом, поскольку таможенная очистка и логистика существенно удорожают их. Чтобы добиться массового спроса на свой товар, стоит задуматься о локализации производства на территории КНР. Это может быть контрактное производство или покупка местного завода с набором готовых брендов, что обеспечит стартовый объем продаж. А потом можно постепенно выводить на рынок российские торговые марки. Как правило, такой маневр позволяет снизить цену для китайского оптового и розничного покупателя на 20–40%.

Многие российские экспортеры хотят сразу же начать с заключения договора с сетью. Это большая ошибка, потому что сетям нужны большие объемы, стабильное качество и низкие цены. Мало кто из российских производителей оказывается способен выполнить все эти условия на старте своей работы с китайскими заказчиками, поэтому начинать лучше с размещения образцов и контактов с дистрибьюторами, а также с создания локального офиса продаж.



**В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ РОССИЯ
БУДЕТ КОРРЕКТИРОВАТЬ ТОРГОВЛЮ С КИТАЕМ
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОСЛЕДСТВИЙ САНКЦИЙ.**

**В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ НАШИ СТРАНЫ, СКОРЕЕ
ВСЕГО, ПРОДОЛЖАТ ПРОЦЕССЫ, НАЧАТЫЕ ЕЩЕ В 2008 Г.:
ПЕРЕВОД РАСЧЕТОВ В ДВУХСТОРОННИХ КОНТРАКТАХ В
НАЦИОНАЛЬНЫЕ ВАЛЮТЫ. НА БАЗЕ НОВОГО БАНКА СТРАН
БРИКС РОССИЯ И КИТАЙ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАПУСТИТЬ
НОВУЮ ЭЛЕКТРОННУЮ ВАЛЮТУ ПЛАТЕЖА**

— *Недавно вы озвучили такие цифры: за последние 20 лет российско-китайский товарооборот вырос более чем в тринадцать раз — с \$8 млрд до \$107,76 млрд, а недавно сделали прогноз, что по итогам текущего года он превысит \$120 млрд, то есть объем вырастет в пятнадцать раз. За счет чего будет достигнут этот показатель?*

— На сегодняшний день мы видим хорошую динамику в расширении торговых отношений между двумя государствами. Уже в прошлом году товарооборот между РФ и Китаем достигал рекордных \$146,88 млрд. В настоящий момент Россия и Китай ставят целью увеличение товарооборота до \$200 млрд, а если учесть, что только за первый квартал 2022 года этот показатель вырос на 28,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, то перспективы достаточно хорошие.

— *Какие направления сотрудничества с Китаем будут ключевыми в ближайшей перспективе?*

— В краткосрочной перспективе Россия будет корректировать торговлю с Китаем в зависимости от последствий санкций. В долгосрочной перспективе наши страны, скорее всего, продолжат процессы, начатые еще в 2008 г.: перевод расчетов в национальные валюты, создание на базе Нового Банка стран БРИКС новой электронной валюты.

Страны продолжают сотрудничество в области мирного освоения космоса, включая лунную программу, программы по атом-

ной энергии, авиации, строительству инфраструктуры и совместные инвестиции в проекты развития Российского Дальнего Востока.

Россия может создать особые условия для торговли с Китаем, это может быть, скажем, свободная экономическая зона. Ближайшие годы будут посвящены построению более тесных взаимоотношений в рамках БРИКС и глубокой переориентации на азиатские рынки. После ухода европейских компаний у Китая появляются отличные возможности для приобретения уже готовых производств в России. Наш опыт взаимодействия с китайскими партнерами показывает, что китайцы действительно заинтересованы в этом, по крайней мере, количество заявок в РАСПП со стороны китайских предпринимателей, рассматривающих возможности выхода и расширения на российском рынке, кратно увеличилось.

— *Вы сформулировали два ключевых вопроса бизнеса, который выходит на новый для себя экспортный рынок: первый — чем торговать. В случае с Китаем каков будет этот перечень?*

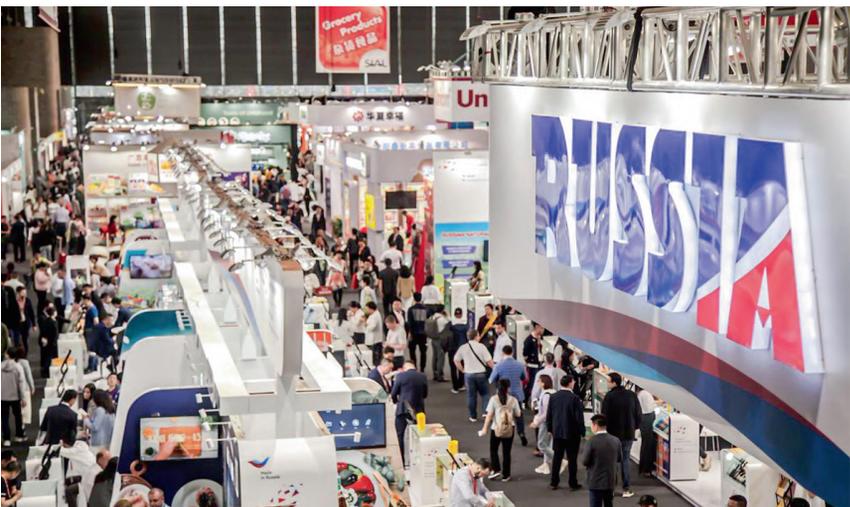
— В сети павильонов РАСПП, работающем в Китае, отлично проявили себя кондитерские изделия, особенно шоколад, мука, макаронные изделия. Также неожиданно хорошо пошли продажи водки, хотя в Китае иные алкогольные предпочтения, там предпочитают байцзю — китайскую водку, которая совершенно отлична от российской. Тем не менее наш павильон в Гуанчжоу продал первый

146,88

МЛРД ДОЛЛАРОВ

составил товарооборот между РФ и Китаем по итогам прошлого года.





В Китае крайне развит рынок сквоттинга и киберсквоттинга — китайские компании активно регистрируют торговые марки на все товары, которые хоть как-то известны в их стране. Поэтому перед первой отгрузкой в Китай нужно зарегистрировать торговую марку. Иначе можно столкнуться с ситуацией, когда уже после первой отгрузки вам предложат купить вашу же торговую марку, но уже через китайского посредника.

контейнер с водкой примерно за два месяца, что превысило наши ожидания. Что касается импорта из КНР, то, по оценкам Департамента Торгово-экономического сотрудничества РАСПП, 70% выпадающих объемов импорта из Европы и США может быть заменено поставками из Китая. Перспективные направления для импорта — технологическая продукция, бытовая техника, автомобили, текстиль, обувь и многое другое.

Что касается экспорта в КНР, то Россия планирует нарастить поставки энергетических, агропродовольственных и промышленных товаров: нефть, газ, зерновые и растительные масла, корма, рыбу, а также металлы, летательные и турбореактивные аппараты.

— Второй ключевой вопрос: как рассчитывать дешевле и безопаснее? Сегодня есть сложности в расчетах?

— Исходя из нашего опыта, могу сказать, что основная трудность в настоящий момент — частые задержки платежей. Стоит отметить, что китайская сторона активно сотрудничает с РФ в вопросах налаживания расчетов в валютах друг друга. Изначально с партнерами из Гонконга были небольшие сложности с переходом в расчете с доллара на другие валюты, но в настоящее время все урегулировано, и расчеты происходят в юанях.

— Для европейцев крайне важен паритет в построении деловых связей. О китайцах говорят, что они себе на уме. В чем главные особенности в подходах к ведению бизнеса азиатских партнеров?

— В вопросах ведения бизнеса китайцы надежны и исполнительны, но весьма и весьма осторожны. Российским компаниям необходимо знать и учитывать тонкости китайской деловой культуры. Для китайцев работа с новым поставщиком — всегда риск, тем более если требуется предоплата. Компанию-новичка будут внимательно и долго проверять, перед тем как отправить деньги, это может быть и выездная проверка к новому контрагенту. Когда речь идет о новом поставщике, есть риск, что возникнут проблемы со стабильностью качества. Обычно образцы и первые партии очень хорошего качества, и если поставщик видит, что за качеством не следят, начинает его снижать, поэтому китайцы предпочитают контролировать процесс производства и часто присылают на приемку груза специального инспектора — это позволяет снизить риски.

В Китае много мошенников, которые специализируются на работе с иностранцами. Они делают красивые сайты, имитируют действующее предприятие и активно занимаются привлечением клиентов через маркетинг-плейсы. Их цель — получить предоплату

и исчезнуть. Вернуть эти деньги будет очень сложно: судебный процесс в Китае может стоить до \$15 тысяч, при этом положительный исход никто не гарантирует.

По нашим данным, более 85% обманутых импортеров отказываются от судебного разбирательства. Чтобы избежать таких ситуаций, надо всегда проверять контрагента перед отправкой предоплаты. Это позволит понять, с кем имеешь дело: с производителем или посредником, каков размер уставного капитала компании, сколько в ней сотрудников.

Китай — страна с тысячелетними торговыми традициями, поэтому там очень много посредников. Например, вы запросили поставку широкой номенклатуры товаров. Ваш китайский партнер, все как следует просчитав, часть может произвести самостоятельно, а остальное заказать у кого-то другого — на китайском рынке всегда большой выбор предложений. Для вас это может стать существенной проблемой. Если в вашей поставке большая посредническая цепь, что делать при наступлении гарантийного случая, если есть брак? В решении нестандартных вопросов ваш поставщик может

быть бессилён, и это приведет к потерям с вашей стороны. Поэтому, если вы имеете дело с китайскими поставщиками, мы рекомендуем делать выездные проверки непосредственно на производство.

— Что азиатские бизнесмены больше всего ценят в деловом партнере?

— Для китайцев очень важен авторитет и известность компании, с которой они работают. К примеру, многие из членов РАСПП зачастую отмечают, что выйти на китайского производителя напрямую очень тяжело. На сообще-



15 000

ДОЛЛАРОВ И БОЛЕЕ

может стоить компании судебный процесс в Китае, при этом положительный исход никто не гарантирует.



ния, отправленные по электронной почте, просто не отвечают. Это действительно так, общение по электронной почте среди китайцев не очень популярно, для них важны «гуанси» — этот термин переводится как «личные связи». Если вы попытаетесь выйти на китайского производителя через его знакомого или компанию, с которой у него есть некоторые договоренности, это будет гораздо эффективней. В Китае очень хорошо работают рекомендательные письма, с их помощью установить деловые связи получится гораздо быстрее.

Азиатские партнеры всегда очень осторожны, тем более в такой геополитической ситуации, как сегодня, они не делают резких движений.

— Насколько в Азии велик страх вторичных санкций? Что пересиливает: желание извлечь выгоду из конъюнктуры или осторожность?

— Безусловно, Китай зависит от экономического сотрудничества со странами Запада, и китайские компании не планируют нарушать санкции.

Евросоюз представляет собой большой рынок сбыта для Китая, Брюссель всегда был удобным партнером для Пекина. Однако в последние годы ситуация изменилась: в марте 2021-ого Евросоюз ввел санкции против Пекина «за систематическое нарушение прав человека», после чего последовали рестрикции: подписание договора об инвестициях было отложено; произошел разрыв дипломатических отношений с Литвой после ее поддержки Тайваня.



В ВОПРОСАХ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА КИТАЙЦЫ НАДЕЖНЫ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫ, НО ВЕСЬМА И ВЕСЬМА ОСТОРОЖНЫ, ПОЭТОМУ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ И УЧИТЫВАТЬ ТОНКОСТИ КИТАЙСКОЙ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ. ДЛЯ КИТАЙЦЕВ РАБОТА С НОВЫМ ПОСТАВЩИКОМ — ВСЕГДА РИСК, ТЕМ БОЛЕЕ ЕСЛИ ТРЕБУЕТСЯ ПРЕДОПЛАТА. КОМПАНИЮ-НОВИЧКА БУДУТ ВНИМАТЕЛЬНО И ДОЛГО ПРОВЕРЯТЬ, ПЕРЕД ТЕМ КАК ОТПРАВИТЬ ДЕНЬГИ, ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ И ВЫЕЗДНАЯ ПРОВЕРКА К НОВОМУ КОНТРАГЕНТУ

Думаю, что китайские власти и дальше будут стараться проявлять дипломатическую гибкость, а китайские компании не будут преднамеренно идти на риск. Пекин будет отстаивать свои интересы там, где это возможно, при этом показывать, что не собирается подчиняться ничьим указаниям.

При этом Китай является наиболее значимым торговым партнером РФ, сейчас китайские малые и средние компании, которые не работают со странами Запада и чей бизнес сосредоточен на странах «пояса и пути», проявляют активный интерес к российскому рынку.

Скорее всего, крупные государственные предприятия в Китае будут по-прежнему опасаться нарушения западных санкций. Однако не стоит забывать о том, что ввиду торговой войны некоторые значимые китайские компании и так находятся под санкциями и не имеют возможности ведения бизнеса с западными странами. Именно они, очевидно, и будут наиболее активны в освоении российского рынка. Так, на место Apple могут прийти китайские ZTE, Xiaomi, BBK Electronics и др. Скорее всего, продолжат работу и круп-

ные китайские компании, задействованные в реализации инфраструктурных проектов.

— Ваша коллега из РАСПП недавно высказала такую мысль: «Нет никаких сомнений в том, что большая и растущая экономика Индии стала одним из главных бенефициаров наложенных на Россию международных санкций: нельзя не воспользоваться ситуацией, в которой сырье можно выгодно покупать с большим дисконтом». Можно ли на таких началах построить долгосрочные торговые отношения?

— Индия занимает четвертое место среди азиатских стран по объему купленной в прошлом году у России нефти, для самой Индии это небольшая доля в ее нефтяном импорте. Однако в апреле 2022 года произошли кардинальные изменения в торговле нефтью между двумя нашими странами. Ранее индийские компании закупали небольшие объемы российской нефти из-за высоких транспортных расходов, но сегодня Россия предлагает большие скидки. Нефтяной импорт российской нефти стал для Индии более выгодным. Важно отме-

тить, что ввиду высоких цен на нефть даже поставки с дисконтом являются выгодными для РФ. Безусловно, торговать себе в убыток Россия не будет, так что, скорее всего, если цена упадет, то стороны будут искать взаимовыгодные пути для продолжения сотрудничества на других условиях.

— Каков будет в дальнейшем вектор развития отношений с Индией?

— Товарооборот между двумя странами будет расти. Традиционно Россия импортирует из Индии главным образом фармацевтическую продукцию, текстиль, патуку из сахарного тростника и её производные.

Также на данный момент индийские предприниматели интересуются поставками одежды и изделий из кожи в РФ. После ухода западных брендов из РФ этот вопрос стал

НА СООБЩЕНИЯ, ОТПРАВЛЕННЫЕ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ, ЗАЧАСТУЮ НЕ ОТВЕЧАЮТ. ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ТАК, ОБЩЕНИЕ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ СРЕДИ КИТАЙЦЕВ НЕ ОЧЕНЬ ПОПУЛЯРНО, ДЛЯ НИХ ОЧЕНЬ ВАЖНЫ «ГУАНСИ» — ЭТОТ ТЕРМИН ПЕРЕВОДИТСЯ КАК «ЛИЧНЫЕ СВЯЗИ». ЕСЛИ ВЫ ПОПРОБУЕТЕ ВЫЙТИ НА КИТАЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЧЕРЕЗ ЕГО ЗНАКОМОГО ИЛИ КОМПАНИЮ, С КОТОРОЙ У НЕГО ЕСТЬ НЕКОТОРЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ, ЭТО БУДЕТ ГОРАЗДО ЭФФЕКТИВНЕЙ

очень актуальным для индийских брендов одежды, многие из них сейчас ведут переговоры с российскими торговыми сетями. Будет расти импорт российской сырой нефти, драгоценностей, оборудования, бумаги и картона, химии, продукции металлургии и пр. Как и китайские, индийские инвесторы активно присматриваются к российским рынкам.

В настоящее время мы ведем переговоры о привлечении индийского инвестора в сектор молочной промышленности РФ.

— Какие еще азиатские страны представляют для России интерес с точки зрения развития торговых связей?

— Малайзия, Вьетнам и Турция — основные дружественные стратегические торговые партнеры России. Малайзия является одним из крупнейших производителей проводников. По заявлениям посла Малайзии в России, государство рассмотрит любой запрос РФ о поставках этого вида продукции. Из Вьетнама РФ импортирует кофе, экзотические фрукты, каучук и одежду.

Что касается Турции, то здесь стоит отметить, что в июле страна увеличила поставки в Россию оборудования и механических устройств до \$105,7 млн по сравнению с \$101,8 млн в предыдущем месяце. Промышленные системы кондиционирования, насосное и подъемное оборудование, бульдозеры, прессы, бытовая техника — поставки выросли по многим направлениям.

Также увеличились поставки в Россию турецких пластмасс и изделий из них (поликарбонаты, смолы эпоксидные, плиты, листы и пленка из пластмасс, ванны, души из пластмасс и т. д.) — в июле товарооборот по этой позиции достиг \$56,2 млн (для сравнения: в июне этот показатель составлял \$48 млн, а в июле прошлого года — \$19 млн).

— Один из вариантов разворота на Восток — развитие кооперационных связей между предприятиями путем создания совместных производств. РАСПП ведет работу по привлечению компаний из Азии для создания совместных предприятий на территории России. В каких отраслях процесс идет наиболее динамично?

— Мы считаем создание совместных производств в регионах РФ наиболее выгодным вариантом сотрудничества, и наша практика это подтверждает. В июне текущего года при поддержке РАСПП было подписано соглаше-

ние о намерениях по созданию российско-китайского предприятия по производству электробусов и электромобилей. Кроме того, мы активно ведем переговоры о создании совместных предприятий в области кабельной, электронной, автомобильной промышленности и т. д.

— До массового введения санкций китайских инвесторов в России было заметно меньше, чем европейских. Не выдерживали конкуренции?

— Китайской стороне было сложнее выйти на российский рынок из-за присутствия на нем большого числа европейских инвесторов, которые уже были раскручены. Кроме того, до 2010-ых годов в России довольно скептически относились к качеству китайской продукции. Эти факторы и сыграли ключевую роль. За последние годы Китай проделал огромный путь по внедрению высокотехнологичных разработок в свою продукцию и существенно повысил уровень ее качества. Очевидно, что уход с российского рынка западных брендов открыл перед китайскими компаниями значительные перспективы, и мы видим, насколько существенно китайский бизнес нарастил свое присутствие в России, а ведь прошло всего полгода после начала активного санкционного давления.

— Нет ли в сегодняшнем развороте российской экономики на Восток опасности попасть из одной зависимости в другую?

— Безусловно, такой риск присутствует. Однако я вижу настрой российско-китайских бизнес-кругов на построение долгосрочных и паритетных отношений. Сегодня за счет Азии Россия пытается быстро заместить выпадающие объемы импорта, все понимают, что это вынужденная мера, которая необходима, чтобы не допустить остановки производств и других кризисных явлений в российской экономике. Вряд ли этот период продлится долго. Если судить по тем заявкам, которые получаем мы в Российско-Азиатском Союзе промышленников и предпринимателей, ки-



тайцы хотят вести в России стратегически важные, долгосрочные проекты.

— Сколько в среднем времени уходит у российского экспортера-новичка на то, чтобы найти покупателей на зарубежном рынке, наладить логистику и операционные процессы и совершить поставку?

— Бывает совершенно по-разному, зависит от уровня спроса на товар и его цены. Если он востребован и имеет конкурентную цену, то в течение двух – трех месяцев возможно выйти на реальную сделку.

— Какие российские бизнесы быстрее других выстреливают в Азии, если убрать за скобки продукты питания?



НЕКОТОРЫЕ ЗНАЧИМЫЕ КИТАЙСКИЕ КОМПАНИИ И ТАК НАХОДЯТСЯ ПОД САНКЦИЯМИ И НЕ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА С ЗАПАДНЫМИ СТРАНАМИ. ИМЕННО ЭТИ КОМПАНИИ, ОЧЕВИДНО, БУДУТ НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫ В ОСВОЕНИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА. ТАК, НА МЕСТО APPLE МОГУТ ПРИЙТИ КИТАЙСКИЕ ZTE, XIAOMI, BVK ELECTRONICS И ДР. СКОРЕЕ ВСЕГО, ПРОДОЛЖАТ РАБОТУ И КРУПНЫЕ КИТАЙСКИЕ КОМПАНИИ, ЗАДЕЙСТВОВАННЫЕ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

— В Азии пользуется спросом российская косметика, алкогольная, химическая продукция и многое другое. Кроме того, выстрелить могут российские сервисы по предоставлению услуг, к примеру, один из российских сервисов такси очень популярен в Индонезии, Малайзии, Вьетнаме.

— Что в первую очередь «убивает» экспортера на старте?

— В Китае крайне развит рынок сквоттинга и киберсквоттинга — китайские компании активно регистрируют торговые марки на все товары, которые хоть как-то известны в их стране. Поэтому перед первой отгрузкой в Китай нужно зарегистрировать торговую марку. Иначе можно столкнуться с ситуацией, когда уже после первой отгрузки вам предложат купить вашу же торговую марку, но уже через китайского посредника.

Чтобы найти покупателей в Китае, мы рекомендуем принимать участие в выставках, прежде всего, провинциальных. Например, в провинции Хэнань проживает порядка 100 млн человек, отличная выставка продуктов питания проходит в Лохэ. В китайской провинции конкуренция меньше, но в ней проживает очень много людей — примерно 2/3 от населения всей России.

Китай — очень закрытая и высококонтекстуальная культура, поэтому менеджеров по продажам лучше всего набирать среди этнических китайцев. Они смогут лучше объяснить конечному покупателю, почему надо

купить этот товар. К нам часто обращаются российские компании с жалобами на то, что отправили товар под реализацию китайскому дистрибьютору, а он говорит, что товар не продан, и его пришлось уничтожить. В результате ожидаемого дохода нет, а китайский партнер требует возместить расходы на утилизацию. При этом истинная судьба товара непонятна. Поэтому мы рекомендуем заранее проверять компанию-импортера, ее репутацию и ресурсы, направлять представителя для контроля склада и продаж. Если дистрибьютор понимает, что его контролируют, то реже хулиганит. На наш взгляд, контроль с выездными инспекциями и проверка компании до отгрузки — это самая разумная стратегия.

— В какой сценарий развития деловых связей России и Азии в перспективе ближайших трех – пяти лет вы верите больше всего?

— Безусловно, торгово-экономическое сотрудничество между Россией и Азией будет быстро развиваться. На мой взгляд, есть хорошие перспективы привлечения азиатских инвесторов на российский рынок. Мы видим перспективы для развития именно несырьевого экспорта в страны Азии, в них есть подобный запрос, нужны качественные и конкурентные продукты российского производства, и тогда мы увидим очень быстрый рост товарооборота между Россией и азиатским регионом.

ФБЖ



Чтобы добиться массового спроса на свой товар, стоит задуматься о локализации производства на территории КНР. Это может быть контрактное производство или покупка местного завода с набором готовых брендов, что обеспечит стартовый объем продаж. А потом можно постепенно выводить на рынок российские торговые марки. Как правило, такой маневр позволяет снизить цену для китайского оптового и розничного покупателя на 20-40%.

По порядку рассчитайся:

акции, облигации, ПИФы

Во время всеобщей паники и хаоса эффективно инвестировать — непростая задача: важно учитывать не только текущие финансовые показатели компаний, но и оценивать геополитическую ситуацию, предугадывать риски. Куда инвестировать в «мобилизационную» эпоху? Тонкостей много, и разобраться с ними поможет финансовый эксперт, портфельный менеджер Сергей Шихалеев.

Шагом марш

— *Почему важно копить и инвестировать?*

— По моему опыту, многие инвесторы допускают серьезную ошибку: зачастую они полагают, что все деньги нужно тратить. Источник их сомнений — инфляция. Представим ситуацию: инвестор 45 лет не накопил приличное состояние и тратит деньги с мыслью «живем один раз», а по итогу — тотальная нищета. После вложений в развлечения у него упали доходы, а сбережений нет, хотя они могли бы стать подушкой безопасности и по сумме превышать его зарплату в два раза. После 45 лет практически невозможно выбраться из нищеты, но положение поправимо: для этого нужно научиться копить.

— *Как может измениться поведение инвесторов в текущей ситуации?*

— Оно уже активно меняется. Сейчас пересматриваются риски инвестиций, люди приостанавливают инвестирование. В период неопределенности оно всегда идёт на спад.

— *Сейчас отчётность многих компаний не раскрывается. Это пагубная ситуация для инвесторов?*

— Это неблагоприятный фактор, но незначительный. К примеру, западные компании всегда раскрывают свои данные. Но это не означает, что инвестор самостоятельно может определить стоимость конкретной корпорации. Только квалифицированные специалисты в силах определить справедливую цену.

— *Как инвестор может проанализировать состояние компании?*

— Есть несколько вариантов. Первый — инвестировать в биржевые фонды или активного управления, где инвестору помогут оценить справедливую цену компании. Фонды коллективного инвестирования избавят от рискованного самостоятельного анализа отдельных компаний. Выгода биржевых фондов: не-

большие комиссии и у них куплен весь рынок. Второй вариант — управлять риск-профилем. Допустим, инвестор покупает на основные средства безрисковые активы, например, государственные облигации на 90%, условно говоря, он получает 10% за год, через год они преобразуются в 100%. На оставшиеся 10 рублей инвестор покупает различные акции. В случае если произойдет крах компании, у него будут безрисковые активы.

— *Если инвестор не доверяет российским фондам, где искать подушку безопасности?*

— Тогда нужно инвестировать только в безрисковые активы, государственные облигации и депозит, либо покупать акции известных компаний. К примеру, 10% средств вы распределяете по 1% в каждой из акций компаний.

Трейдеры, смирно

— *Можно ли сейчас заниматься спекуляцией на фоне падения акций?*

— Я призываю непрофессионалов не заниматься спекуляцией, поскольку в период волатильности рынков риски потерять активы крайне высоки. К примеру, трейдер покупает акцию «Газпрома» за 100 рублей, она вырастает до 150 рублей. После продажи акция увеличивается до 200 рублей. Тогда непрофессиональный инвестор планирует ее вновь купить, он не может приобрести целую акцию и приобретает меньше. После покупки акция падает с 200 рублей до 140, он её продаёт и получает убыток в 40%. Если бы инвестор купил акцию единой ценой, то после падения цены у него осталось 140 рублей, вместо 105. Сейчас положение рынка нестабильное, поэтому необходимо сохранять рыночный капитал не через рыночные спекуляции, а через распределение надёжных и рискованных активов.



СЕРГЕЙ ШИХАЛЕЕВ

Финансовый эксперт,
портфельный менеджер

ФБЖ

Сергей Шихалеев — партнёр образовательного инвестиционного клуба Joy Invest Club. Здесь вы сможете получать персональные и групповые занятия по инвестициям. Научитесь составлять портфель иностранных и российских ценных бумаг по новейшей методике разумного инвестирования, на разработку которой ушли годы. Среди участников клуба — аналитики, стратеги, включая менеджера по работе с клиентами Алёну Бачиеву — специалиста с большим опытом работы. Ссылка на страницу клуба по QR коду.



Post hoc non est propter hoc

Корреляция — ещё не прямая причинная связь

Фраза «после этого — не вследствие этого» в заголовке — на латыни, дабы напомнить, сколь давнее заблуждение она опровергает (не уверен, что латинская версия — древнейшая). О том же (ехидное): «Прошла зима, настало лето. Спасибо партии за это».

Совпадения, даже регулярные, не говоря уж о разовых, могут быть и случайными, и порождёнными тем, что несколько следствий даёт одна и та же причина... Наконец, случаются и неверные интерпретации наблюдений.

В 1910-м Эйнар Северинович Херцшпрунг (1873.10.08–1967.10.21, датский астроном, автор методики определения абсолютных светимостей — реальных мощностей излучения — по наблюдениям за скоплениями сравнительно близ-

ких звёзд) предложил разместить звёзды на диаграмме, где одна координата — та самая абсолютная светимость, а другая — спектральный класс (по сути, температура поверхности). В 1913-м то же самое независимо придумал Хенри Норрис Александр-Гэттереревич Рассел (1877.10.25–1957.02.18, астроном из Соединённых Государств Америки, автор предположения о нагреве звёзд гравитационным сжатием). В 1933-м Бенгт Георг Даниэль Сванте-Элисович Стрёмгрен (1908.01.21–1987.07.04, датский астрофизик, разработчик первых моделей звёздной атмосферы, один из первых применителей ядерных исследований к теории процессов в звёздах) предложил термин «диаграмма Херцшпрунга–Рассела». На этой диаграмме отчётливо видна главная последовательность — сравнительно узкая диагональная полоса, где находится громадное большинство исследованных звёзд. В первой прочитанной мною (в начале 1960-х, в возрасте около десяти лет) популярной книге по астрофизике приведена общепринятая тогда теория: каждая звезда в ходе своей эволюции, от зарождения из межзвёздного водорода до его исчерпания в термоядерной реакции, перемещается вдоль главной по-



АНАТОЛИЙ ВАССЕРМАН

Писатель, политический консультант, журналист и многократный победитель интеллектуальных игр.

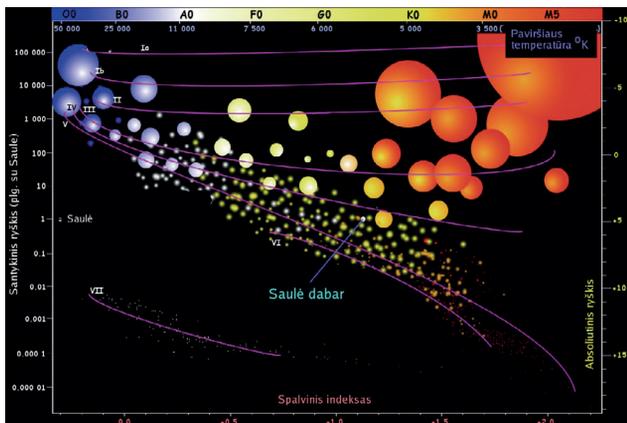


Диаграмма Херцшпрунга–Рассела.



следовательности, ибо температура поверхности зависит от общей мощности реакции во всей звезде. Но уже к концу тех же 1960-х точно установлено: звёзды развиваются попере́к главной последовательности — она просто указывает, какое соотношение мощности с температурой держится на протяжении большей части существования данной звезды. Стабилизация же такого соотношения вызвана в основном тем, что условия реакции слияния зависят от давления внутри звезды, а оно — от её массы, и размер звезды определяет как давление, так и площадь излучающей поверхности (увы, подробности выходят далеко за рамки данной статьи).

Сложно? Так ведь передний край науки всегда непросто: обычно лишь за пару веков накопления сведений удаётся выявить закономерности, достаточно простые для формулировок, доступных специалистам. Поэтому школьный курс большинства предметов на века отстаёт от их текущего состояния,

ВМЕНЯЕМЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ ДАВНО ВЫЯСНИЛИ, ЧТО К ОТРИЦАНИЮ СВОИХ ОСОБЕННОСТЕЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПОЛОВЫХ, СКЛОННЫ КАК РАЗ ЛЮДИ С ЛИЧНЫМИ ПСИХОЛОГИЧЕСКИМИ СЛОЖНОСТЯМИ, А У ЖЕНЩИН СЛОЖНОСТЕЙ В СРЕДНЕМ БОЛЬШЕ, ЧЕМ У МУЖЧИН, ПОСКОЛЬКУ ИХ БИОЛОГИЧЕСКАЯ РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ ПРОДОЛЖЕНИЯ РОДА ТРУДНЕЕ, И ДАЖЕ ПОПЫТКА СМЕНИТЬ ПОЛ НИЧЕМ НЕ ПОМОГАЕТ УПРОСТИТЬ ЖИЗНЬ.

а в массовом сознании всегда есть почва для заблуждений или хотя бы непонимания.

Вот ещё пример ложной трактовки корреляции. Общемировая статистика показывает, что у перешедших в гомосексуализм в среднем (в расчёте на одного человека) значительно больше личных проблем, чем у гетеросексуалов, причём у женщин — куда больше, чем у мужчин. Пропагандисты теории гендера — половой роли, определяемой не физиологическими, а психологическими причинами, объясняют столь печальную закономерность тем, что всё человеческое общество всё

ещё недостаточно любит гомосексуалистов, и они жестоко страдают от явного или хотя бы подсознательно чувствуемого давления. Но вменяемые специалисты давно выяснили, что к отрицанию своих особенностей, в том числе половых, склонны как раз люди с личными психологическими сложностями, а у женщин сложностей в среднем больше, чем у мужчин, поскольку их биологическая роль в процессе продолжения рода труднее, и даже попытка сменить пол ничем не помогает упростить жизнь. Ещё Квинт Хораций Флакк (65.12.08–8.11.27 до н.э.) сказал: «Coelum non animam mutant qui trans mare currunt — небо, не душу, меняют, кто за море бегут».

Крайний пример психологической проблемы, ошибочно связываемой с полом, — дисморфофобия, то есть недовольство своей внешностью.

части процесса человек и впрямь выглядит неуклюже. Способы успокоения страдающих дисморфофобией давно изучены. Но развитие пластической хирургии позволило многим не слишком добросовестным околемецинским деятелям зарабатывать на чужом несчастье, зачастую его усугубляя. А новомодные гендерные фальшивки в сочетании с традиционной в англосаксонской цивилизации ложной верой в перенаселённость нашей планеты породили уже целую индустрию перемены пола, то есть необратимо калечащих операций, исключающих человека из процесса продолжения рода и устраняющих львиную долю возможностей получения удовольствий, сопряжённых с этим процессом, — даже у детей, причём зачастую без ведома их родителей. В лучшем случае детям дают химикаты, препятствующие выработке половых гормонов, чтобы предоставить им время для самостоятельного принятия решения о таком преступном насилии над собой, хотя понятно, что без полового созревания ребёнок просто не может почувствовать, а значит, и оценить изменения в себе, не говоря уж о том, что он не накопил умение думать и опыт, нужные для принятия решений с необратимыми последствиями. Полагаю, в данном случае ложную трактовку корреляции сочинили и рекламируют вполне осознанно.

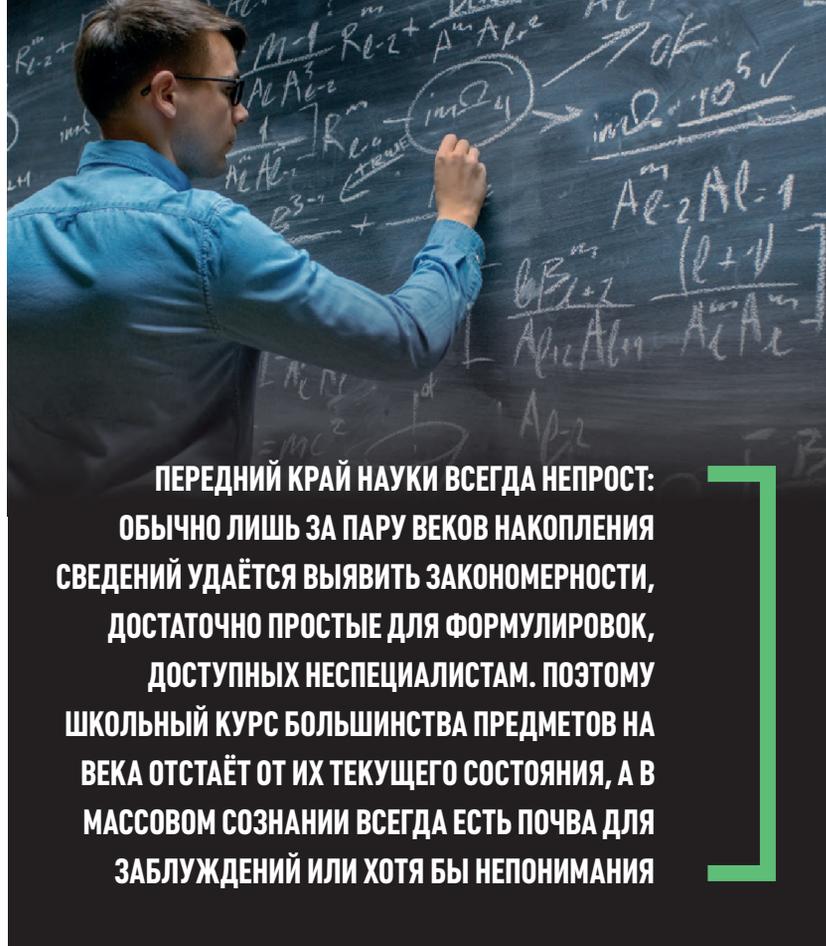
Ясно, что стоящая за корреляцией закономерность далеко не всегда очевидна. Приведу хрестоматийный пример из экономики. Когда хлеб дорожает, его потребление растёт. Довелось мне слышать рассуждение на сей счёт, достойное самопровозглашённого креативного класса: дороже — значит элитарнее и пре-

ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ХОДА СОБЫТИЙ, ТЕМ БОЛЕЕ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗОВ, МАЛО НАБЛЮДАТЬ КОРРЕЛЯЦИИ, НУЖНО ПОНИМАТЬ ПОРОЖДАЮЩИЕ ИХ ЗАКОНОМЕРНОСТИ. ИНАЧЕ НЕИЗБЕЖНЫ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОШИБКИ, А ТО И ПРЕСТУПЛЕНИЯ С ОПОРОЙ НА ОШИБКИ — ВРОДЕ НЫНЕШНЕЙ ПОПЫТКИ ОСТАНОВИТЬ ОЧЕРЕДНОЕ ГЛОБАЛЬНОЕ ПОТЕПЛЕНИЕ СОКРАЩЕНИЕМ ВЫБРОСА УГЛЕКИСЛОТЫ

Чаще всего возникает в ходе полового созревания: тело меняется ежедневно, так что привыкнуть к новой внешности человек просто не успевает; вдобавок разные части тела меняются непропорционально, так что на протяжении большей

стижнее, а потому востребованнее. Не зря слово *creatio*, в латыни означающее «творчество», в русском обществе стало значить его имитацию. На самом деле причина данной закономерности куда грустнее, ибо связана не с эмоциями. Большинство людей вынуждены работать практически без накоплений: сколько зарабатывают, столько и тратят, кстати, я тоже так живу, но в основном потому, что уверен: понадобится больше — найду способ заработать. Когда дорожает хлеб, меньше денег остаётся на более вкусную и здоровую пищу. Её нехватку приходится компенсировать увеличением дозы всё того же хлеба: он остаётся наидешевейшим вариантом питания.

Корреляций (в том числе экономических) вокруг нас пруд пруди. Но для прогнозирования хода событий, тем более для принятия решений на основе прогнозов, мало наблюдать корреляции, нужно понимать порождающие их закономерности. Иначе неизбежны стратегические ошибки, а то и преступления с опорой на ошибки — вроде нынешней попытки остановить очередное глобальное потепление сокращением выброса углекислоты. Хотя ещё в 1909 м выдающийся физик из США Роберт Уильямс Робёртович Вуд (1868.05.02–1955.08.11) экспериментально доказал, что вещества, активно поглощающие (и по законам физики столь же активно излучающие) инфракрасную часть спектра, не нагревают, а охлаждают поверхность планеты, не пропуская к ней, а переизлучая в космос изрядную часть тепла извне (на квадратный метр поверхности, перпендикулярной к солнечным лучам и находящейся на орбите Земли, падает 1370 Вт, а на такой же квадратный метр непосредственно на поверхно-



ПЕРЕДНИЙ КРАЙ НАУКИ ВСЕГДА НЕПРОСТО: ОБЫЧНО ЛИШЬ ЗА ПАРУ ВЕКОВ НАКОПЛЕНИЯ СВЕДЕНИЙ УДАЁТСЯ ВЫЯВИТЬ ЗАКОНОМЕРНОСТИ, ДОСТАТОЧНО ПРОСТЫЕ ДЛЯ ФОРМУЛИРОВОК, ДОСТУПНЫХ НЕСПЕЦИАЛИСТАМ. ПОЭТОМУ ШКОЛЬНЫЙ КУРС БОЛЬШИНСТВА ПРЕДМЕТОВ НА ВЕКА ОТСТАЁТ ОТ ИХ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ, А В МАССОВОМ СОЗНАНИИ ВСЕГДА ЕСТЬ ПОЧВА ДЛЯ ЗАБЛУЖДЕНИЙ ИЛИ ХОТЯ БЫ НЕПОНИМАНИЯ

сти Земли — 1100 Вт). Правда, парниковую теорию глобального потепления продвигают в основном для того, чтобы под её предлогом взять под единый контроль всю мировую энергетику, а через неё всё мировое производство. Но львиная доля человечества верует в неё именно потому, что не чувствует качественной разницы между корреляцией и закономерностью. Между тем исследование в 1960–1970 х годах состава льда, накопленного в Антарктиде за полмиллиона лет, показало: концентрация углекислоты начинает расти примерно через полвека после начала каждого глобального потепления (а нынешнее началось в середине XIX века — и как раз через полвека углекислоты в воздухе прибавилось сверх предела погрешности замера).

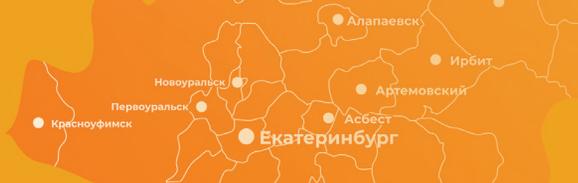
Замечать корреляции — полезно. Изучать причины — необходимо.

ФБЖ



Всё для фронта, всё для победы

В Уральском федеральном округе сосредоточено порядка 40% всего оборонно-промышленного производства страны. В 2021 году уральские оборонщики выпустили продукции на 274 миллиардов рублей. Инвестиции в модернизацию и техническое перевооружение уральских предприятий ОПК составили 13 миллиардов. Среди цифр, к которым так стремились, — увеличение доли гражданской продукции. По итогам прошлого года в общем объеме производства оборонных предприятий она выросла до 36%. Так было до начала специальной военной операции. А какими будут итоги года текущего для уральских оборонщиков? Считать пока рано, надо срочно наращивать объемы выпуска и ужимать сроки производства. Для уральских оборонщиков настали времена мобилизации всех возможных ресурсов.



Власти Екатеринбурга планируют перевести дошкольные образовательные учреждения на новый график работы: рабочий день в них может увеличиться до 12 часов, суббота стать рабочей. Окончательное решение в городском департаменте образования планируют принять после того, как соберут заявки от оборонных предприятий города, многие из которых ввели круглосуточный график для ряда производственных участков. В этом списке Уральские компрессорный и приборостроительный заводы и Уралвагонзавод. Последний перешел на усиленный режим работы одним из первых, еще в августе на предприятии объявили об отмене отпусков.

«Прорыв» — для российской армии

Очевидно, что решение неслучайно совпало по времени с визитом министра обороны Сергея Шойгу. В ходе рабочего совещания с руководством оборонных предприятий Урала начальник главного военного ведомства страны обратил особое внимание собравшихся на важность своевременного выполнения государственного оборонного заказа.

НПО «Уралвагонзавод» — одно из флагманских предприятий госкорпорации «Ростех» и крупнейший в Свердловской области исполнитель по гособоронзаказу, это одно из ведущих в России предприятий по производству танков. В октябре оно отметило 86 лет со дня основания, но праздновать коллективу завода некогда. Одну за другой они отгружают партии танков, которые так нужны для наземной спецоперации российской армии. На заводе серийно выпускают танк Т-90М «Прорыв», это самая совершенная и современная машина из всех, что стоят на вооружении российских войск. Последняя модификация Т-90М оснащена новым боевым башенным модулем с мощной 125-миллиметровой танковой



Т-90М «Прорыв»

пушкой, она обеспечивает применение новых боеприпасов высокой эффективности, а также управляемой ракетой, позволяющей уничтожать танки противника на дальности до пяти километров. У машины существенно повышена надежность всех видов оборудования и аппаратуры: даже при выходе из строя системы управления огнем или при отсутствии электропитания от бортовой сети танк полностью не выйдет из строя.

Частью гособоронзаказа УВЗ являются бронированные ремонтно-эвакуационные машины БРЭМ-1М. Они сопровождают на поле боя танки Т-72, Т-80 и Т-90 — осуществляют техническое обеспечение, эвакуируют аварийные машины из зоны действия огня противника, их используют для оказания помощи экипажам при ремонте и техническом обслуживании.

Кроме того, по заказу Минобороны Уралвагонзавод модернизировал танки Т-72Б3, оснастив их дополнительной защитой, и командирские боевые разведывательные машины БРМ-1к. Эту технику российская армия получила весной – летом текущего года. В мае Уралвагонзавод заявил о начале серийного производства дистанци-

онно управляемого боевого модуля БМ-30-Д «Спица».

Комплекс вооружения предназначен для установки на броневые автомобили «Выстрел». Облегченную версию модуля уже несколько лет устанавливают на броневые автомобили «Тайфун-ВДВ», которые поставляются для нужд воздушно-десантных войск РФ. Набор оборудования и вооружения «Спицы» позволяет вести наблюдение, искать и атаковать наземные или воздушные цели на дальности до двух километров.

Работы хватит всем

Практически все предприятия, входящие в концерн «Уралвагонзавод», работой загружены под завязку в силу уникальности производимой ими продукции. Так, ОАО «Завод № 9» в Екатеринбурге является основным в России разработчиком и производителем ствольных артиллерийских систем и танковых пушек. В августе текущего года на международном военно-техническом форуме «Армия-2022» предприятие продемонстрировало публике гаубицу 2А18М-1 и легкие гаубицы М-392 и 2А61. Презентуя новинки, представители завода заявили, что «производимые ими виды оружия уникальны, а некоторые модели единственные во всем мире». Нет сомнений, что столь совершенные образцы вооружений пригодились бы во время специальной военной операции, однако пока публично об их

поставках для решения задач СВО заявлено не было.

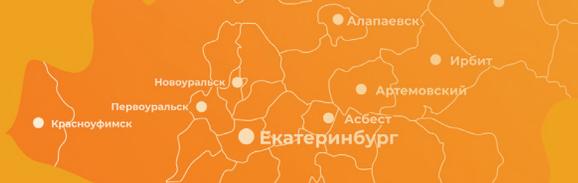
Сборочные конвейеры ООО «ЧТЗ-Уралтрак», еще одного звена концерна «Уралвагонзавод», также работают в непрерывном режиме, количество смен по определенным направлениям удвоено. В связи с высокой нагрузкой основного производства предприятие объявило дополнительный набор сотрудников. Объем гособоронзаказа здесь один из самых внушительных в регионе. Завод — основной изготовитель дизельных двигателей мощностью до 1500 л. с. для российской бронетанковой техники. Танки Т-72, Т-90 «Прорыв», БМПТ «Терминатор», артиллерийские самоходные установки «Акация», «Мста-С», «Коалиция-СВ», пушка «Малка» оснащаются челябинскими моторами.

СВО ставит новые задачи

Известный на весь мир концерн «Калашников» заявил, что доработал автомат АК-12 с учетом опыта применения его в специальной военной операции на Украине. Автомат был принят на вооружение российской армии в 2018 году. Известно, что с момента начала спецоперации Минобороны провело несколько совещаний, посвященных задачам по модернизации этой модификации автомата. Военные попросили убрать режим отсечки по два выстрела и установить переключатель режима огня с



Известно, что с момента начала спецоперации Минобороны провело несколько совещаний, посвященных задачам по модернизации этой модификации автомата. Военные попросили убрать режим отсечки по два выстрела и установить переключатель режима огня с двух сторон, а также сделать щеку приклада регулируемой. В самые сжатые сроки в концерне «Калашников» разработали и уже показали военным специалистам опытный образец автомата.



БПЛА «КУБ»



БПЛА «Ланцет»



БПЛА «Форпост»

двух сторон, а также сделать щеку приклада регулируемой. В самые сжатые сроки в концерне «Калашников» разработали и уже показали военным специалистам опытный образец автомата. Как рассказал президент концерна «Калашников» Алан Лушников, одобренные технические решения сейчас вводятся в конструкторскую документацию, после чего можно будет говорить о запуске производства уже нового автомата. «Наша приоритетная задача — своевременное и качественное исполнение обязательств по поставке изделий военного назначения в министерство обороны РФ. Обеспечение обороноспособности страны, особенно в текущих условиях, — это задача, на выполнение которой нацелены все без исключения подразделения предприятия», — цитирует Алана Лушников пресс-служба концерна. Кроме того, президент «Калашникова» рассказал о том, что в ходе специальной военной операции российские вооруженные силы начали активно использовать дроны-камикадзе производства дочки «Калашникова» — концерна «ZALA Aero». В частности, речь идет о БПЛА «КУБ» и «Ланцет» или, как их еще называют, «барражирующие боеприпасы». Их основная функция — точные удары по удаленным наземным целям, которые невозможно поразить другими видами вооружений. «КУБ» позиционируется как универсальный беспилотник, способный наносить удары как по наземным, так и по морским целям. Он способен

нести боевую часть массой три килограмма, обладает высокой точностью попадания и способен поражать цель вне зависимости от ее скрытности и рельефа местности. Базовая версия «Ланцет-3» имеет взлетную массу двенадцать килограммов, при этом масса боевой части составляет три килограмма. Беспилотник развивает скорость от 80 до 110 км/час и может поражать цели в радиусе 40 км от оператора. Кстати, боевое крещение обе модели прошли в Сирии, а их успешное применение в ходе СВО на Украине официально подтвердили как в концерне «Ростех», так и в Минобороны: ведомство выложило в открытый доступ соответствующее видео.

Также публично подтвержден факт применения еще одного беспилотника уральского производства. Еще весной российское оборонное ведомство опубликовало кадры боевой работы расчета беспилотного летательного аппарата «Форпост» в ходе специальной военной операции. Расчет БПЛА занимался поиском объектов ВСУ и украинской военной техники, а также контролировал точность нанесения по ним ударов. «Форпост» собирают на «Уральском заводе гражданской авиации» (УЗГА). Изначально его начали производить по израильской лицензии, российский «Форпост» стал прототипом израильского беспилотника Searcher MkII. Позже производство было полностью локализовано в России. В 2019-м УЗГА подписал с Минобороны соглашение на поставку десяти беспилотных

аппаратов «Форпост-Р». Сообщалось, что к первой закупке в 2020 г. Минобороны могло добавить еще 18 таких комплексов. Передача первых серийных машин в войска планировалась на конец 2020-го – начало 2021-го года.

**О ПЕРЕСТРОЕНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ПОД
НУЖДЫ РОССИЙСКОЙ АРМИИ, ВЫПОЛНЯЮЩЕЙ
ОСОБЫЕ ЗАДАЧИ В РАМКАХ СПЕЦОПЕРАЦИИ,
ЗАЯВИЛ ЧЕЛЯБИНСКИЙ ГУБЕРНАТОР АЛЕКСЕЙ
ТЕКСЛЕР. ОН РАССКАЗАЛ О ТОМ, ЧТО ПРЕДПРИЯТИЯ
ОБЛАСТИ НАЛАДИЛИ ПРОИЗВОДСТВО
БРОНЕЖИЛЕТОВ РАЗЛИЧНЫХ КЛАССОВ ЗАЩИТЫ,
ПОШИВ БЕРЦЕВ ПО АРМЕЙСКИМ СТАНДАРТАМ,
ПРОИЗВОДСТВО ТЕРМОБЕЛЬЯ, ИЗГОТОВЛЕНИЕ
ПОХОДНЫХ МАТРАСОВ И УТЕПЛЕННЫХ ЗИМНИХ
СПАЛЬНИКОВ**

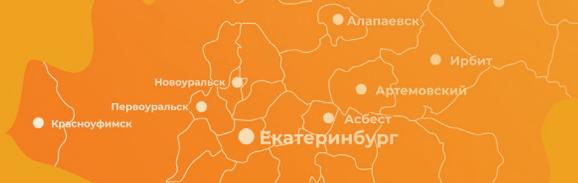
**Выполнить вовремя,
а лучше досрочно**

Полным ходом идет выполнение гособоронзаказа на предприятиях Челябинской области. В регионе катастрофически не хватает как специалистов, так и неквалифицированных рабочих. Желающих много, работа на оборонных предприятиях стала востребована у уральцев по вполне понятной причине, она дает почти гарантированную отсрочку от мобилизации. Дополнительный набор в постоянном режиме ведет миасский «СпецАгрегат». По словам генерального директора завода, до конца года более чем 60% произведенной продукции завод поставит для нужд российских военных. «СпецАгрегат» не первый год выполняет заказы Минобороны по поставкам специальной техники, в том числе автотранспорт для содержания искусственных сооружений, аэродромов и взлетных полос

в зимнее и летнее время. В линейке завода — три вида аэродромных машин: подметально-продувочная, поливомоечная и плужно-щеточная с раздачей твердого реагента. До сих пор их закупали исключительно за рубежом, в основном в Германии, Норвегии и Швейцарии. Как заявили на миасском заводе, их модели на 95% будут состоять из комплектующих российского производства, по ряду заявленных характеристик превзойдут зарубежные аналоги. На серийное производство таких машин «СпецАгрегат» собирался выйти в начале 2023 года. Возможно, планы придется корректировать в связи с проведением активной фазы боевых действий российской армии на Украине, которая выпадет на осенне-зимний период. Спецтранспорт миасского производителя уже служит интересам российских военных, но потребности и задачи расширяются. Правда, пока о дозакупке у «СпецАгрегата» под задачи СВО официально не было объявлено. А вот поставки от «Уралтрансмаша» в российской армии явно ждали с большим нетерпением и наверняка торопили с госзаказом. В итоге в октябре завод досрочно поставил Минобороны России партию самоходных артиллерийских установок (САУ) 2С7М «Малка» и самоходные гаубицы 2С19М2 «Мста-С». Официальный источник завода рассказал, что был проведен



«Малка»



капремонт всех узлов. Гаубицу оснастили автоматизированной системой управления наведением и огнем. После модернизации прицельная скорострельность повысилась до десяти выстрелов в минуту, улучшилась точность наведения, появился режим огневого налета, что позволяет одним орудием поразить цель пятью выстрелами одновременно, а затем покинуть огневую позицию.

На полную мощность работает екатеринбургское АО «Научно-производственное предприятие автоматики им. академика Н. А. Семихатова» — одно из крупнейших российских предприятий по разработке и изготовлению систем управления и радиоэлектронной аппаратуры для ракетно-космической техники. Под нужды армии заточено производство АО «НПО «Старт» им. А. И. Яскина»: здесь разрабатывают пусковые устройства ракет для зенитно-ракетных комплексов ПВО и ПРО, корабельных пусковых установок, авиационных пусковых и катапультных установок.

Масштабная реконструкция и перестроение

Оборонные предприятия Урала переходят в режим регионального мобилизационного задания и усиливают производство. Губернатор Пермского края Дмитрий Махонин заявил, что для реализации задач оборонно-промышленного комплекса в регионе начата масштабная реконструкция предприятий отрасли. «Необходимо обеспечить их строительными материалами, рабочими — сделать все, чтобы как можно скорее открылись новые цеха, дополнительные мощности по производству систем залпового огня, орудий артиллерии, порохов и других изделий, необходимых нашей армии. Все это требуется для максимально быстрого завершения спецоперации», — заявил пермский губернатор.

В Прикамье работает более двадцати предприятий оборонно-промышленного



комплекса. Это и ООО «Станкомаш», и НПО «Электромашина», которая серийно выпускает системы автоматизированного пожаротушения, управления механизмами, приводные устройства, электродвигатели, электромагниты для новейшей российской бронетехники: «БМПТ-72», танков «Армата» и «Т-90». По словам того же Дмитрия Махонина, «ДСТ Урал» в ближайшее время отправит на Донбасс свою новейшую разработку — дистанционно управляемый минный трал. После испытаний машину будут применять для разминирования освобожденных территорий. Некоторые производственные участки ЗАО «Специальное конструкторское бюро» (дочерняя компания ПАО «Мотовилихинские заводы») перевели на работу в три смены. Аналогичная ситуация на ФКП «Пермский пороховой завод». Одно из старейших предприятий оборонного комплекса в России производит заряды к реактивным системам залпового огня, комплексам ПВО, заряды двигателей для авиаракет, стартово-разгонные системы крылатых ракет и др.

О перестроении региональной экономики под нужды российской армии, выполняющей особые задачи в рамках спецоперации, заявил

челябинский губернатор Алексей Текслер. Он рассказал о том, что предприятия области наладили производство бронезилов различных классов защиты, пошив берцев по армейским стандартам, производство термомобелья, изготовление походных матрасов и утепленных зимних спальников.

Контроль и ответственность

Уральский оборонно-промышленный комплекс находится в зоне повышенного внимания и контроля со стороны федерального центра с момента начала специальной военной операции. В августе в регион приезжал не только министр обороны Сергей Шойгу, но и заместитель председателя Совета Безопасности России Дмитрий Медведев. Он побывал на двух оборонных предприятиях края — «Мотовилихинские заводы» и Пермский пороховой завод — и провел совещание по развитию оборонно-промышленного комплекса и выполнению гособоронзаказа. Об этом сам Медведев сообщил в своих социальных сетях. Другие подробности визита не известны, за исключением того, что провести подобное совещание с оборонщиками поручил лично президент. Об этом Дмитрий Медведев сказал его участникам, подчеркнув таким образом особую важность встречи. Региональные власти также активно включились в решение проблем оборонщиков,

которым предоставили «зеленый коридор» доступа во все кабинеты власти. В день объявления частичной мобилизации губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев поручил региональному правительству максимально оперативно реагировать на любые заявки оборонных заводов по содействию в кадровых и других вопросах.

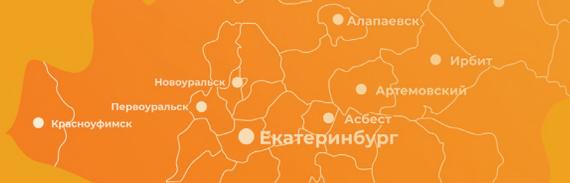
Все понимают меру ответственности, в текущих условиях срыв оборонзаказа — преступление государственного масштаба, а с 20 сентября за него полагается уголовное наказание. Соответствующие поправки в Уголовный кодекс РФ Госдума приняла сразу во втором и третьем чтениях. Теперь за нарушение условий госконтракта по ГОЗ или условий договора, заключенного в целях выполнения ГОЗ, предусмотрены либо штраф от одного до трех миллионов рублей, либо уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок от четырех до восьми лет и штраф от 500 тысяч рублей до одного миллиона рублей. Такая же ответственность предусмотрена за отказ или уклонение от обязательного заключения контракта во исполнение ГОЗ. В статье также прописаны дополнительные виды наказания: например, лицо, признанное виновным, лишается на время права занимать определенные должности или вести ту или иную деятельность.

ФБЖ

В мае Уралвагонзавод заявил о начале серийного производства дистанционно управляемого боевого модуля БМ-30-Д «Спица».

Комплекс вооружения предназначен для установки на броневые автомобили «Выстрел». Облегченную версию модуля уже несколько лет устанавливают на броневые автомобили «Тайфун-ВДВ», которые поставляются для нужд воздушно-десантных войск РФ. Набор оборудования и вооружения «Спицы» позволяет вести наблюдение, искать и атаковать наземные или воздушные цели на дальности до двух километров.





Усилиться наукой, найти новые точки роста

Российский агропромышленный комплекс о санкциях и их последствиях все понял еще в 2014 году. Тогда аграрии вытянули счастливый билет: формируя продовольственный щит страны, правительство открыло широчайший канал финансирования отрасли. Это был полномасштабный проект истинного импортозамещения. Никто не пожалел о потраченных деньгах: ни чиновники, ни потребители, ни тем более аграрии. И сегодня отрасль ставят другим в пример: вот как надо, можем, когда захотим! Спустя семь лет, несмотря на бурное развитие агропроизводства, на селе по-прежнему много глубинных проблем, требующих системного подхода и совместных усилий.

Продовольственное эмбарго-2014 стало настоящим фитилем для российских сельхозпроизводителей. Инвестиционный задел предыдущих лет оказался настолько велик, что и сегодня агропромышленный комплекс страны показывает неплохую динамику развития. Прекрасно осознавая, что продовольственная безопасность — одна из приоритетных задач, которая требует неусыпного внимания властей всех уровней, в регионах селу уделяют особое внимание. Даже в таких, где заниматься, скажем, тем же земледелием трудно из-за капризной погоды. Урал как раз такой. Тем больше усилий местные власти прикладывают к развитию регионального сельского хозяйства. Губернатор ставит региональному правительству задачу сделать агрокомплекс новой точкой роста экономики Свердловской области. Какие векторы развития для этого будут выбраны, на что сделают акцент, спросим у Артема Бахтерева, исполняющего обязанности министра агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области, но начнем с «горячей» темы, которая волнует всех.

— **Вопрос номер один: что скажете о результатах уборочной кампании?**

— Уборочная кампания почти закончена, подводятся оперативные итоги, но могу точно сказать, что регион на 100% обеспечен кормами скоту. По оперативным данным, в этом году получен рекордный урожай по сбору зерновых: уже собрали более 930 тыс. тонн в бункерном весе, в прошлом году общий итог по зерновым был 520,9 тыс. тонн. По техническим культурам неплохой урожай. По картофелю урожайность выше прошлогодней — 141 центнер с гектара, в 2021 году этот показатель составил 131 центнер с гектара. По овощам урожайность также выше прошлогодней.

Сегодня Свердловская область с точки зрения продовольственной безопасности находится на очень высоком уровне. Например, молоком мы себя обеспечиваем на 74,4%, ежегодно этот показатель растет, и в этом году, несмотря на прошлогоднюю засуху, которая повлияла на обеспеченность кормовой базой, мы сохранили объемы производства. Яйцом мы себя обеспечиваем на 107,1%. При благоприятных погодных условиях можем обеспечивать себя полностью и картофелем — здесь, конеч-

АРТЕМ БАХТЕРЕВ

И.о. министра
агропромышленного
комплекса и
потребительского рынка
Свердловской области



но, многое определяет погодный фактор, не стоит забывать, что Свердловская область — зона рискованного земледелия. Пока не обеспечиваем себя в полном объеме зерном: потребность в фуражном зерне составляет 1 200 тыс. тонн в год, а валовый сбор в среднем 600 тыс. тонн, половину от необходимого объема зерна приходится завозить. Получать большой урожай зерновых мешают исключительно погодно-климатические условия, а необходимая инфраструктура, в том числе для переработки

зерна, скажем, мукомольные производства, в регионе есть.

— Ранее было заявлено об увеличении посевных площадей, эти планы остаются в силе?

— Мы в этом году увеличили посевные площади на десять тысяч гектаров и продолжаем субсидировать затраты сельхозпроизводителей, которые берут в разработку заброшенные земли.

— Хорошие показатели роста демонстрирует молочное животноводство. «Молочная субсидия» помогла?

— Не только она. Реализован комплекс мер по поддержке производителей молока. Учли прошлогодний опыт и при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ субсидировали приобретение кормов на зимний стойловый период 2021/2022. В первом полугодии продержаться до нового урожая молочникам существенно помогла повышенная «молочная субсидия». В результате хозяйства смогли сохранить поголовье скота. Молочное животноводство — один из лидеров регионального сектора АПК, ежегодно в Свердловской области



В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ПРОДЕРЖАТЬСЯ ДО НОВОГО УРОЖАЯ МОЛОЧНИКАМ СУЩЕСТВЕННО ПОМОГЛА ПОВЫШЕННАЯ «МОЛОЧНАЯ СУБСИДИЯ». В РЕЗУЛЬТАТЕ ХОЗЯЙСТВА СМОГЛИ СОХРАНИТЬ ПОГОЛОВЬЕ СКОТА. МОЛОЧНОЕ ЖИВОТНОВОДСТВО — ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕКТОРА АПК, ЕЖЕГОДНО В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫВАЕТСЯ ПОРЯДКА ДЕСЯТИ НОВЫХ МОЛОЧНЫХ ФЕРМ

открывается порядка десяти новых молочных ферм, в октябре запустилась молочно-товарная ферма в Большеутинском, еще одна строится в Алапаевском районе.

— *На фоне развития молочного животноводства в Свердловской области и увеличения объемов производства молока — сырья, какие перспективы у флагмана области — АО «Ирбитский молочный завод»?*

— Правительство отказалось от приватизации молзавода. Предприятие, находясь в собственности Свердловской области, эффективно работает, успешно развивается, наращивает объемы производства и расширяет ассортимент продукции. Идет техперевооружение и модернизация действующих производственных мощностей, технологический уровень молзавода не уступает лучшим представителям отрасли как в России, так и за рубежом. Не стоит забывать, что молзавод входит в аграрный холдинг, в составе которого есть еще агрофирма и плодопитомник, и в целом акцент предприятие делает на развитие местной инфраструктуры и стабильного обеспечения сырьем местного производства.

— *Какие меры господдержки в этот непростой период доказали свою эффективность?*

— Аграрии активно привлекают инструменты господдержки для модернизации и технологического обновления. Из областного бюджета субсидируются капитальные затраты на строительство молочных комплексов, приобретение оборудования и сельскохозяйственной техники. Этим путем пошли инвесторы ООО «Ударник», которые строят мегаферму на 1800 дойного поголовья. СПК «Килачевский» готовит запуск второй очереди комплекса. Ежегодно в области вводятся в эксплуатацию порядка десяти новых ферм.

Активно строятся овощехранилища. Из федерального бюджета на условиях софинан-



141 ЦЕНТНЕР С ГЕКТАРА

составляет урожайность картофеля в текущем году, прошлогодний показатель составил 131 центнер с гектара.

сирования субсидируются затраты на строительство новых хранилищ, из областного бюджета начиная с 2013 года — строительство и оснащение их оборудованием. Благодаря этой программе уровень обеспеченности хранилищами для овощей в регионе удалось нарастить до 95%, уровень модернизации в животноводстве составляет более 50%. Сельское хозяйство субсидируется практически по всем статьям, поэтому нам и удастся сохранять динамику развития в отрасли.

— *Насколько были увеличены лимиты денежных средств по льготному кредитованию сельхозпроизводителей на 2022 год?*

— Первоначальный лимит на субсидирование по процентной ставке банка составлял 15 млн руб., сегодня — более 300 млн руб., и мы освоим эту сумму.

— *Федеральный и региональный бюджеты в 2022 году запланировали потратить на поддержку сельхозпроизводителей четыре миллиарда рублей. Какие статьи расходов покрывают эти средства?*

— Да, это государственная поддержка агропромышленного комплекса в виде субсидий,



ГУБЕРНАТОР ПРЕДЛОЖИЛ УСИЛИТЬ ЭТИ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ — УВЕЛИЧИМ ОБЪЕМ ПОДДЕРЖКИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЖИЛЬЕМ РАБОТНИКОВ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ. ПОТРЕБНОСТИ В УЛУЧШЕНИИ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ ПРЕВЫШАЮТ НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ, ПОЭТОМУ ГУБЕРНАТОР И ПОРУЧИЛ ПРОДУМАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ

которая нацелена непосредственно на поддержку сельхозтоваропроизводителей. В ней есть различные направления, но самая большая статья — субсидирование затрат на производство и реализацию килограмма молока. Кроме того, поддерживаем инвестиционную активность в отрасли, выплачиваем подъемные выпускникам, которые готовы работать в сельской местности.

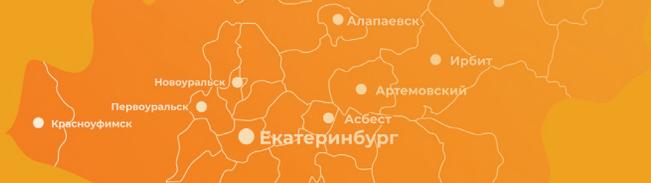
Есть в регионе еще одна социально значимая программа, нацеленная на комплексное развитие сельских территорий. Благодаря ей

строится физкультурно-оздоровительный комплекс в Ирбитском районе. К первому сентября открыли новую школу в Байкаловском районе, газифицируем сельские территории, проводим на них благоустройство: строим детские площадки, ремонтируем общественные места. Уже много лет действует программа по улучшению жилищных условий на сельских территориях. Там, где на селе есть производство, должна быть инфраструктура для его работников.

— Региональные власти приняли решение дополнительно выделить одиннадцать миллиардов рублей на поддержку сельского хозяйства. Действие госпрограммы, которая раньше была рассчитана на срок до 2025 года, сейчас продлили до 2027 года. Какие задачи станут приоритетными?

— Губернатор Евгений Куйвашев поставил задачу найти новые точки роста в агропромышленном комплексе, уверен, что одной из точек приложения наших усилий должны стать инновационные решения и технологии в АПК. В решении этой задачи без науки не обойтись, поэтому будут увеличены затраты на разработку научно-обоснованных программ: есть планы по разработке и внедрению новых сортов картофеля, зерновых, кукурузы, то есть всех основных видов сельскохозяйственных культур, которые дают устойчиво хороший урожай в наших погодно-климатических условиях. Будет создан план селекционно-племенной работы в молочном животноводстве.

Научно-исследовательский центр УрФО уже над этим работает. Понятно, что у каждого племенного хозяйства есть свои приоритеты, но Свердловской области нужно сформировать единый подход к этой задаче, внутри которой есть и расширение кормовой базы, и развитие перспективных пород скота. Мы рассчитываем провести эту работу в ближайшие два года, задействовали ряд научных центров, в том числе Уралплемцентр и другие.



— Какими методами планируете решать задачу, поставленную губернатором Евгением Куйвашевым, сделать сельское хозяйство новой точкой роста экономики Свердловской области?

— Задача комплексная, требует серьезных затрат и не решается за один год, мы определили точки роста на следующие пять лет. Главная наша цель — сохранить достигнутый уровень самообеспеченности по тем позициям, где у нас уже хорошие показатели, например, по яйцу стабильно больше 100%, и повысить уровень там, где не дотягиваем до полного самообеспечения. При этом надо учитывать имеющиеся сельскохозяйственные угодья, капризный уральский климат и невысокую долю сельского населения.

Молочное животноводство останется драйвером развития, который стимулирует рост производства и в растениеводстве. Для сохранения динамики в молочном сегменте будем и дальше оптимизировать структуру посевных площадей. Производство зерна останется на уровне среднесрочных значений, а упор сделаем на увеличение производства кормовых и технических культур для обеспечения молочников полноценными и качественными кормами.

Вырастет производство мяса скота и птицы. Производство яйца, учитывая высокий уровень самообеспеченности, останется стабильным.

Нам необходимо гарантировать стабильный уровень производства по картофелю. Сегодня этот уровень колеблется от 85 до 100% в зависимости от полученного урожая, а также обеспечить рост производства овощей как из «борщевого набора», который выращивается в открытом грунте. Для этого планируем повысить долю сельскохозяйственных организаций и фермеров в общем объеме.

Для достижения поставленных задач будем оказывать государственную поддержку по приоритетным направлениям с соблюдением условий ее эффективности. Комплекс мер го-



сударственной поддержки отрасли постоянно дорабатывается как на федеральном, так и на региональном уровне. Будем увеличивать посевные площади и урожайность сельхозкультур, продолжим племенную работу, работу по селекции и семеноводству. Будем стимулировать инвестиционную активность по строительству молочных комплексов, хранилищ, мелиоративного комплекса и обновления парка сельхозтехники, поддерживать экспортный потенциал и многое другое.

— Село остро нуждается в молодых специалистах. Для решения этой проблемы губернатор региона предложил выплачивать «подъемные» молодым специалистам, готовым работать в селах, а на каких условиях?

— Не первый год областной бюджет финансирует сразу две программы по поддержке молодых специалистов на селе. Выплачиваются подъемные: на них может претендовать молодой специалист, закончивший университет либо среднее профессиональное учебное заведение, приехавший на работу в сельскую

95%

СОСТАВЛЯЕТ

уровень обеспеченности овощехранилищами в регионе.

местность. Часть средств доплачивает сельхозтоваропроизводитель, у которого такой специалист будет работать. Кроме того, областной бюджет субсидирует предприятиям АПК затраты на обучение, повышение квалификации, переподготовку сотрудника.

Губернатор предложил усилить эти программы, поэтому увеличим объем поддержки по обеспечению жильем работников сельхозпредприятий. Потребности в улучшении жилищных условий в сельской местности превышают наши возможности, поэтому губернатор и поручил продумать эффективные механизмы решения задачи.

— В области действуют еще две грантовые программы: «Семейная ферма» и «Агростартап». Стали ли они более востребованы в этом году?

— Это востребованная грантовая поддержка малых форм хозяйствования на селе, 111 млн

руб. направлено на гранты для семейных ферм. Они предоставляются крестьянско-фермерским хозяйствам, функционирующим более 36 месяцев. На средства грантов можно не только построить новую ферму, но и провести модернизацию или расширение производственных мощностей.

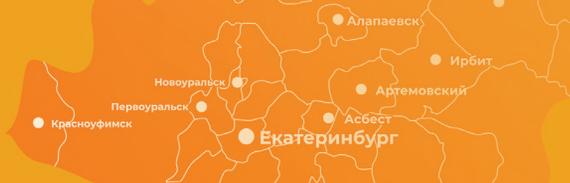
Программа «Агростартап» решает другую задачу — стимулирует развитие сельскохозяйственных кооперативов. Грант составляет до пяти миллионов рублей, на программу в текущем году выделено почти 102 млн руб. Часть этих средств пошла на содержание Центра компетенций, который действует на базе Свердловского областного фонда поддержки малого и среднего бизнеса. Он создан для поддержки сельхозпроизводителей — здесь им помогают собирать документы для заявки на получение субсидий, консультируют по написанию бизнес-плана.

— Местным сельхозпроизводителям все труднее конкурировать за место на полке. Чем региональные власти готовы помочь аграриям в борьбе за долю рынка?

— Мы находимся в системном рабочем диалоге с торговыми сетями, постоянно привлекаем сельхозтоваропроизводителей и переработчиков к участию в торгово-закупочных сессиях, чтобы максимально увеличить продажи местных товаров. Но при этом не стоит забывать, что на территории Свердловской области производится и перерабатывается далеко не все. Отсюда и разная картина по заполняемости полки в рознице: по каким-то позициям местные торговые марки доминируют, а где-то занимают лишь малую долю. Конкуренция будет обостряться — ни у кого в этом нет сомнений, мы стараемся делать все, чтобы выделить местных производителей, обратить на них внимание покупателей, но конкуренция стимулирует развитие, не будем об этом забывать. Не в нашей компетенции напрямую регулировать рынок.



Научно-исследовательский центр УрФО разрабатывает план селекционно-племенной работы. Понятно, что у каждого племенного хозяйства есть свои приоритеты, но Свердловской области нужно сформировать единый подход к этой задаче, внутри которой есть и расширение кормовой базы, и развитие перспективных пород скота. Мы рассчитываем провести эту работу в ближайшие два года.



Инвестиционный потенциал уральского АПК:

спад, стабильность или стагнация?

Свердловская область находится в зоне рискованного земледелия, при этом занимает первое место в Уральском федеральном округе и восьмое в России по производству молока, по производству яиц — третье место в стране (и первое в УрФО), по картофелю — восьмое, по мясу — девятнадцатое, по овощам — двадцать шестое. Темпы развития набраны весьма динамичные, настолько, что региональные сельхозпроизводители вот-вот достигнут потолка возможностей по сбыту на местном рынке. Притормозит ли это поток инвестиций в отрасль или даст новый стимул к их увеличению?

В этом году в области должны открыться одиннадцать новых агрокомплексов. Инвесторы продолжают вкладывать средства в сельскохозяйственные проекты Среднего Урала, при этом уровень финансовых вложений сопоставим с прошлым годом. В Агентстве по привлечению инвестиций Свердловской области констатируют, что существенных изменений на инвестиционном ландшафте регионального АПК пока не наблюдается: нет как взлета показателей, так и их заметного падения.

Пока без провалов

Уже можно констатировать, что отрасль оказалась не подвержена санкционному влиянию. Регион в большей степени сам обеспечивает себя сельхозпродукцией. Среди потенциальных негативных факторов — возможные перебои с поставками удобрений, некоторых видов кормовых добавок, которые закупались за рубежом. Впрочем, власти уверены, что глобальными проблемы не станут: во-первых, есть потенциал к развитию собственного производства дефицитных позиций, во-вторых, у местных

предприятий уже есть подобный опыт. Кроме того, агропромышленный комплекс — одна из самых поддерживаемых государством отраслей. Такого количества грантов, субвенций, субсидий и прочих форм поддержки нет ни в одной другой отрасли, разве что в ИТ. Поэтому и прогнозы от Агентства по привлечению инвестиций Свердловской области вполне оптимистичные: по итогам года объем инвестиций в региональный АПК сохранится на заявленном уровне. Последние три года в среднем он составляет порядка шести миллиардов рублей за год. А вот на 2023–2024 годы может прийти спад инвестиционной активности в отрасли, выразится он, прежде всего, в объеме вложений.

Насыщение близко, что дальше?

Чем готовы помочь инвесторам региональные власти? Свою приоритетную задачу они видят в том, чтобы в условиях нарастающей конкуренции помочь местным сельхозпроизводителям удержать и нарастить долю регионального рынка.



**АННА
РУССАМИ**

«Уральский
Бизнес-журнал»

В правительстве констатируют, что Свердловская область близка к насыщению местными сельхозпродуктами. В этой ситуации в Агентстве по привлечению инвестиций видят два пути развития сектора АПК: либо предприятия будут осваивать новые ниши и направления, например, селекцию, либо расширять рынки сбыта, выходя за границы региона. «Первый путь выберут немногие», — констатирует Михаил Васильев («Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области»), — слишком узкая ниша, и вряд ли она станет приоритетной для большинства сельхозпредприятий. Что касается выхода за пределы региона, он требует серьезных затрат, которые небольшие производители, а их в региональном секторе АПК большинство, вряд ли потянут. Так что региональным игрокам придется подумать, как усилить свои позиции. Речь может идти о внутренней консолидации, уходе в узкие товарные ниши, которые с точки зрения объемов и маржинальности неинтересны более крупным игрокам.

6

МЛРД РУБЛЕЙ В ГОД

в среднем составляет объем инвестиций в развитие сельхозпредприятий Свердловской области.

Без мегапроектов

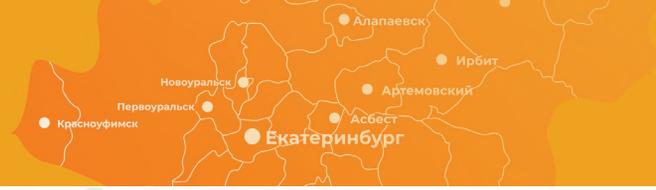
Впрочем, есть еще один путь — наращивать производительность, сокращать издержки, что потребует инвестиций в технологическое перевооружение. По данным регионального Минсельхоза, на сегодняшний день только 50% компаний сектора АПК переоборудованы и модернизированы.

Основной потенциал региональные власти видят в развитии небольших ферм с объемом вложений от 40 до 60 млн руб. Сокращение объемов инвестиций вызвано повышенным уровнем общей нервозности и неуверенности инвесторов в завтрашнем дне. В региональном правительстве как минимум на два ближайших года не ждут мегапроектов на селе. Одним из немногих исключений обещает стать сыродельческий завод на базе животноводческой фермы «Некрасово-1» в Белоярском районе. Из молока, которое там производят, собираются делать уральский пармезан. Объем запланированных инвестиций в строительство нового производства составит порядка 650 млн руб.

Эффективность инноваций и старые болячки

Сегодня в выигрыше будут те хозяйства, что сделали ставку на инновации. ООО «Балтымский Агрокомплекс» в течение нескольких лет реконструировал животноводческий комплекс. По словам председателя Совета директоров Евгения Кремко, инвестиции в модернизацию приближаются к 1,5 млрд руб. «Балтымский Агрокомплекс» вполне заслуженно может называться региональным новатором — перенимать опыт сюда приезжают со всего Урала. В агрокомплексе есть быстровозводимые силосные траншеи, которые собираются так же быстро, как детский конструктор, при этом стоят они почти в два раза дешевле аналогов. На ферме применяют

В РЕГИОНАЛЬНОМ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ КАК МИНИМУМ НА ДВА БЛИЖАЙШИХ ГОДА НЕ ЖДУТ МЕГАПРОЕКТОВ НА СЕЛЕ. ОДНИМ ИЗ НЕМНОГИХ ИСКЛЮЧЕНИЙ ОБЕЩАЕТ СТАТЬ СЫРОДЕЛЬЧЕСКИЙ ЗАВОД НА БАЗЕ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ФЕРМЫ «НЕКРАСОВО-1» В БЕЛОЯРСКОМ РАЙОНЕ. ИЗ МОЛОКА, КОТОРОЕ ТАМ ПРОИЗВОДЯТ, СОБИРАЮТСЯ ДЕЛАТЬ УРАЛЬСКИЙ ПАРМЕЗАН. ОБЪЕМ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА СОСТАВИТ ПОРЯДКА 650 МЛН РУБ.



ОСНОВНОЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ ВИДЯТ В РАЗВИТИИ НЕБОЛЬШИХ ФЕРМ С ОБЪЕМОМ ВЛОЖЕНИЙ ОТ 40 ДО 60 МЛН РУБ. СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИЦИЙ ВЫЗВАНО ПОВЫШЕННЫМ УРОВНЕМ ОБЩЕЙ НЕРВНОСТИ И НЕУВЕРЕННОСТИ ИНВЕСТОРОВ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ

особую систему рекуперации для подогрева питьевой воды для животных, что позволяет увеличить надои. Еще одно ноу-хау — система очистки молока, благодаря чему оно может претендовать на присвоение категории «высший сорт».

Досадно только одно, сетуют собственники Балтымского Агрокомплекса: технологии, которые внедрены на их ферме, импортные, доля произведенных в Свердловской области составляет не более 5–10%. Признавая этот печальный факт, аграрии кивают на Белоруссию, где местные машиностроители способны закрыть до 90% номенклатуры техники и оборудования.

Среди других болячек, которые существенно тормозят развитие, по словам Евгения Кремко, — бюрократические сложности. Почти два года агрокомплекс пытается получить разрешение на строительство нового корпуса. За это время появилась и другая проблема — сельхозпредприятие все плотнее окружают загородные поселки: санитарно-защитная зона уменьшается, столь близкое соседство во вред и местным жителям, и экологии самой фермы.

Взаимопонимание и поддержка

От взаимопонимания с местными властями зависит многое, заявляют аграрии и просят поддержки. Одной из ее эффективных форм могла бы стать сеть фермерских магазинов по продаже региональных сельхозпродуктов. Новый канал сбыта позволил бы производителям снизить зависимость от крупного сетевого ретейла и сельхозармарок выходного дня, где продажи ограничены всего двумя днями в неделю.

Говоря о взаимопонимании, аграрии имеют в виду, прежде всего, желание региональных властей вникать в самую суть проблем отрасли. Каждый аграрий решает точечные задачи и надеется на помощь по приоритетным для своего хозяйства направлениям развития.

Выращивая овощи в зоне рискованного земледелия, СПССК «Спас» стремится снизить

зависимость от погодного фактора. Зампредседателя сельхозкооператива Григорий Ковалев констатирует, что прошедший сезон был не очень удачным — мало дождей и много жарких дней. Чтобы повысить эффективность производства, хозяйство в ближайшие два – три года планирует инвестировать в мелиоративные системы полива, что позволит получать на 40–60% больше урожая овощей и картофеля. Система полива дорогая, и аграрии рассчитывают на субсидиарную поддержку региона, тем более что в их кооперативе состоят сразу несколько предприятий, которые смогут воспользоваться системой мелиорации. Опыт успешного вложения госсредств у «Спаса» есть, как и результат: хозяйство уже получало субсидии, благодаря чему нарастило объем поставок в торговые сети.

В числе лучших

А вот тот самый «Ударник», который стал одним из самых успешных региональных проектов в сфере АПК, без поддержки государства вряд ли бы вообще выжил. Когда в хозяйство зашел новый собственник, выбор стоял такой: закрывать или возрождать. Предприятие было основано еще в 50-е годы прошлого века, наследие



советской эпохи давно пришло в упадок. По словам гендиректора ООО «Ударник» Эльвиры Черепановой, на реконструкцию решились только благодаря поддержке администрации Свердловской области. Проект признали приоритетным. В 2019-м подписали партнерское соглашение. Сбербанк предоставил кредит на льготных условиях. Суммарно инвестиции составили 1,8 млрд руб. В сентябре 2020 года началось строительство новых корпусов, а ровно через год была открыта новая ферма на 1800 фуражных коров.

Сегодня ферма в Сажино — одно из самых современных сельхозпредприятий региона, например, здесь применяется крупнейшая в УрФО доильная установка. Уже в 2023 году 50% молока для Артинского городского округа будет производиться именно на этой ферме.

Вроде бы дела идут в гору: новое современное оборудование, высокая производительность и хорошие перспективы сбыта. Было бы кому работать. По словам фермеров, сегодня задача номер один — привлечь людей на сельские территории, а для этого нужна социальная инфраструктура. Зарплату в том же «Ударнике» платят сопоставимую с городской — до 40 тысяч рублей в месяц, есть перспективы к ее росту. А вот комфортных условий жиз-

ВРОДЕ БЫ ДЕЛА ИДУТ В ГОРУ: НОВОЕ СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ХОРОШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СБЫТА. БЫЛО БЫ КОМУ РАБОТАТЬ. ПО СЛОВАМ ФЕРМЕРОВ, СЕГОДНЯ ЗАДАЧА НОМЕР ОДИН — ПРИВЛЕЧЬ ЛЮДЕЙ НА СЕЛЬСКИЕ ТЕРРИТОРИИ, А ДЛЯ ЭТОГО НУЖНА СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА



50%

КОМПАНИЙ

сектора АПК переоборудованы и модернизированы (по данным регионального Минсельхоза).

ни на селе нет, и создавать их должны местные власти. Тогда есть надежда, что люди поедут работать на перспективные сельхозпредприятия.

Бюрократия в деле

Кадровый голод испытывают даже те сельхозпроизводители, которые работают в городской черте. Среди них екатеринбургское АО «Внеземное» — первая в мире вертикальная ферма по выращиванию клубники на территории города. По словам ее генерального директора Александра Басова, решать проблему с кадрами будут своими силами: возьмут на обучение порядка 20 человек. В основе этого производства лежит инновационная технология выращивания ягоды в закрытых помещениях методом аэропоники, без специальных знаний здесь не обойтись, их и будут передавать новичкам опытные сотрудники. У инвесторов «Внеземного» большие планы на будущее — инвестиции в развитие составят порядка 300 млн руб. Применяемая технология позволяет выращивать свежие ягоды круглогодично. Сегодня клубничная ферма занимает 200 кв. м, ежегодный объем производства может составлять более 100 тонн. Помимо выращивания свежей ягоды, в хозяйстве планируют запустить производство суб-

ЧТО КАСАЕТСЯ ВЫХОДА ЗА ПРЕДЕЛЫ РЕГИОНА, ОН ТРЕБУЕТ СЕРЬЕЗНЫХ ЗАТРАТ, КОТОРЫЕ НЕБОЛЬШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, А ИХ В РЕГИОНАЛЬНОМ СЕКТОРЕ АПК БОЛЬШИНСТВО, ВРЯД ЛИ ПОТЯНУТ. ТАК ЧТО РЕГИОНАЛЬНЫМ ИГРОКАМ ПРИДЕТСЯ ПОДУМАТЬ, КАК УСИЛИТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ. РЕЧЬ МОЖЕТ ИДТИ О ВНУТРЕННЕЙ КОНСОЛИДАЦИИ, УХОДЕ В УЗКИЕ ТОВАРНЫЕ НИШИ, КОТОРЫЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОБЪЕМОМ И МАРЖИНАЛЬНОСТИ НЕИНТЕРЕСНЫ БОЛЕЕ КРУПНЫМ ИГРОКАМ

лимированной, на российском рынке она в дефиците, большая часть ее завозилась из-за рубежа. Продукт этот весьма востребован производителями кондитерских изделий, йогуртов и других продуктов. Планам по расширению мешают административные барьеры и проволочки. Компания приобрела земельный участок с сельскохозяйственным статусом, строить объект для выращивания ягод в закрытых помещениях на нем нельзя. Почти год ушел на попытки сменить статус земли, но власти Березовского вопрос так и не решили.



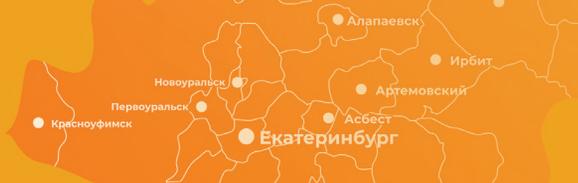
ОТ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ С МЕСТНЫМИ ВЛАСТЯМИ ЗАВИСИТ МНОГОЕ, ЗАЯВЛЯЮТ АГРАРИИ И ПРОСЯТ ПОДДЕРЖКИ. ОДНОЙ ИЗ ЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ФОРМ МОГЛА БЫ СТАТЬ СЕТЬ ФЕРМЕРСКИХ МАГАЗИНОВ ПО ПРОДАЖЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЕЛЬХОЗПРОДУКТОВ. НОВЫЙ КАНАЛ СБЫТА ПОЗВОЛИЛ БЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ СНИЗИТЬ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ КРУПНОГО СЕТЕВОГО РЕТЕЙЛА И СЕЛЬХОЗЯРМАК ВЫХОДНОГО ДНЯ, ГДЕ ПРОДАЖИ ОГРАНИЧЕНЫ ВСЕГО ДВУМЯ ДНЯМИ В НЕДЕЛЮ

Цифры поддержки

Проблемы аграриев схожи и в основном носят системный характер. На их решение нацелена региональная госпрограмма «Реализация основных направлений государственной политики в сферах агропромышленного комплекса и потребительского рынка», которую продлили до 2027 года. Ее финансирование увеличили почти на одиннадцать миллиардов рублей. В регионе действуют грантовые программы «Агростартап» и «Семейная ферма», в рамках последней предусмотрено финансирование в объеме более 111 млн руб. В текущем году на субсидирование затрат по строительству животноводческих объектов уже освоено более 250 млн руб. Земельные участки для ведения сельскохозяйственных работ в Свердловской области можно взять в аренду по льготной арендной ставке. А молодым специалистам, готовым работать на селе, обещают выплачивать «подъемные» из регионального бюджета.

Стоны о кадровом голоде на селе раздаются не первый год, слышны они не только в кабинетах правительства, но и в стенах местных вузов, куда аграрии приходят с запросом на молодых специалистов. На первом фланге — Уральский государственный аграрный университет, который выпускает, скажем, тех же ветеринаров, но они спешат найти работу в городских ветеринарных клиниках, а не на селе. Завлечь молодежь могло бы льготное жилье, и губернатор Евгений Куйвашев поставил правительству задачу продумать подобную программу. К ее реализации должны подключиться и сами сельхозпредприятия, региональные власти запросят поддержку федерации. В администрации констатируют, что столь системные проблемы возможно решить только при финансовом участии всех заинтересованных сторон.

ФБЖ



ПАРТНЁРСКИЙ МАТЕРИАЛ



«Большая Сысерть»

Туристу и инвестору на заметку!



На Урале проектируют новый туристический кластер, который, по предварительным прогнозам, будет готов принять до 3 700 000 туристов в год. Центром притяжения станет старинный уральский городок Сысерть. Местные говорят, что не раз встречали в этих местах людей, которые приезжают искать здесь клады, якобы спрятанные в подземных ходах. Впрочем, главное сокровище Сысерти — его историческое наследие: сохранившийся с середины XVIII века чугунолитейный, железоделательный завод Турчаниновых-Соломирских. Исторические объекты завода признаны памятниками федерального значения. Долгое время он был в запустении. Теперь здесь каждое лето работает арт-кластер «Лето на заводе», который собирает тысячи туристов со всей Свердловской области.

Туристический кластер «Большая Сысерть» — очевидный пример, который доказывает, что любая, даже самая смелая идея может стать жизнеспособным и привлекательным бизнес-проектом, если в ней есть концепция, наполненная смыслами, и харизматичные, талантливые инициаторы. Если к этим двум слагаемым добавить неравнодушных чиновников и профессиональную команду управления проектом, получается тот самый синергетический эффект, открывающий путь к возрождению туристических территорий.

Магнетизм бажовских мест + сервис

Для тех, кто не был в этих местах, скажем с полной уверенностью: побывать стоит обязательно, тем более что ехать от столицы Урала Екатеринбурга всего 40 км. В окрестностях Сысерти созданы сразу несколько точек притяжения, куда с удовольствием приезжают и местные, и туристы со всех регионов Большого Урала. В этих местах родился знаменитый уральский сказочник Павел Бажов, в его честь назван местный природный парк «Бажовские места». В 2021 году была создана первая на Урале 100-километровая велопешеходная тропа «Сысертская сотня», реконструирован исторический центр и набережная. А возрождение завода стало отправной точкой, бизнес начал активно вкладываться в развитие гостевого сервиса на этих территориях. Сегодня здесь есть где вкусно поесть — за последние три года появилось сразу несколько ресторанов авторской кухни. Гостей также ждут

современные загородные клубы «Белая лошадь», «Лес», территория активного отдыха «Берег».

Импульс для развития территорий

Проектируемый туркластер «Большая Сысерть» — это новый уровень комплексного развития туристического потенциала здешних мест. Кластер объединит более тридцати поселков, расположенных вокруг Сысерти, что даст мощный экономический стимул для развития всей территории. Местный глава Дмитрий Нисковских активно продвигает проект кластера на всех уровнях власти:



**ДМИТРИЙ
НИСКОВСКИХ**

Глава Сысертского
городского округа.

«Туркластер «Большая Сысерть» начинался с благоустройства исторического центра города, с фестиваля «Лето на Заводе». Постепенно все больше жителей и предпринимателей вовлеклись в процесс. Сейчас над проектом кластера трудятся сразу несколько команд: это и Управляющая

компания туркластерами Свердловской области (разрабатывают основную концепцию), и Агентство развития Сысерти, а также местные и региональные власти. Мы активно работаем с существующим турпотокom, создаем новые точки притяжения и инфраструктуру, привлекаем инвесторов. Мы здесь живем и хотим, чтобы наша Сысерть развивалась».



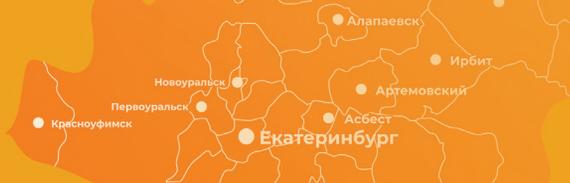
**ДМИТРИЙ
ИОНИН**

Заместитель губернатора
Свердловской области



Внутренний туризм в России официально превысил внешний туризм и стал одной из самых импортозамещенных отраслей. При этом Свердловская область входит в десятку самых популярных направлений в стране. Наша задача как органов власти — помогать упаковывать существующие туристические маршруты для конечного пользователя — туриста. А это, в первую очередь, создание туристической

инфраструктуры. Понятно, что для этого требуются серьезные финансовые вложения региона и софинансирование от федеральных источников. Поэтому на 2023 год наш регион вошел в тройку по количеству привлеченных финансовых мер поддержки (грантов Ростуризма). Все они пойдут на строительство мест размещения, оборудование пляжных зон — «морезаменителей», на создание новых туристических маршрутов и локаций».



В основе кластерный подход

В туризм имеет смысл вкладываться там, где есть экономика и производство, тогда можно рассчитывать на мощный мультипликативный эффект, говорят в АНО управляющей компании туркластерами Свердловской области. Эта команда по поручению губернатора Свердловской области Евгения Куйвашева развивает туркластер ТРК «Гора Белая» на севере региона и занимается разработкой концепции туркластера «Большая Сысерть».

В обоих случаях ставка сделана на кластерный подход и прогрессивный международный опыт. Например, при формировании концепции кластера «Большая Сысерть» команда АНО УК ТРК СО опиралась на модель туркластера «Восточные кантоны» (Канада).

В итоге кластер будет формироваться с учетом четырех якорных направлений: экотуризм, агротуризм, исторический центр Сысерти и активный туризм.

Векторы развития

Здесьняя уникальная природа станет базисом для развития экотуризма, поэтому в рамках проекта появится еще больше экологических троп и маршрутов, глэмпинги и кемпинги для комфортного размещения. Еще один вектор — агротуризм: экология здесь подходящая, неслучайно авторы концепции решили организовать в кластере мощный агропромышленный комплекс с туристическими садами, кроличьей фермой и козьим СПА. Для любителей активного отдыха построят аквапарк на естественной

воде (Сысерть стоит на берегу одноименной реки), центр вейкборда и другие развлечения. Общая туристическая инфраструктура кластера «Большая Сысерть» должна разрастись до 6 якорных и 55 сопутствующих инфраструктурных объектов. Инвестиции в их создание составят более десяти миллиардов рублей.

Леонид Гункевич, генеральный директор АНО управляющей компании туркластерами Свердловской области:



ЛЕОНИД ГУНКЕВИЧ

Генеральный директор управляющей компании туристско-рекреационными кластерами Свердловской области

«Наша команда, как BIM-проекторы, мы формируем кластер как единый объект, четырехмерную модель, которая включает в себя инфраструктуру, экономику, территориальное планирование и инвестиции. В основе кластерного подхода четыре грани: 1) разработка концепции развития и мастер-плана; 2) подготовка земельных

участков под якорные и сопутствующие объекты; 3) привлечение инвесторов; 4) перманентный маркетинг — продвижение территории через создание крутых турпродуктов. Так делают во всем мире, и только так это работает!

Наша цель — совместно с государством и бизнесом спроектировать управляемые социально-экономические эффекты. Создавая якорные объекты, мы наращиваем туристический трафик, а за ним и всю экономику территории. Появляется спрос — растет малый и средний бизнес, повышается общий уровень жизни людей, внутренний туризм становится новой отраслью экономики».

На Урале говорят: отдыхать хочется там, где есть где спать, что есть и что делать. И туркластер «Большая Сысерть» претендует занять достойное место в сердце русского туриста, который любит родные места и готов открывать их для себя заново.



Конкуренция нужна, госрегулирование — во вред

Рынок хлеба в период с января по июль текущего года в денежном выражении вырос на 16,6% к аналогичному периоду 2021 года. За первое полугодие 2022 года он составил 450 млрд руб. против 385,5 млрд руб. за аналогичный период в 2021 году. Если такой темп сохранится, то по итогам года можно ожидать роста рынка хлеба и хлебобулочных изделий до уровня 920 млрд рублей. Такие данные приводит Росстат. Что способствовало росту в столь непростой период? Какова была динамика цен на базовый, ключевой продукт потребительской корзины, и какой она будет в ближайшее время?

Цена на хлеб — весьма чувствительный вопрос, поэтому он всегда находится в зоне особого контроля российского правительства. Чтобы удерживать стоимость основных видов хлеба, правительство дотирует хлебопеков, которые соглашаются поддерживать цены на определенном уровне. И сегодня это, пожалуй, основной инструмент регулирования рынка, а какие еще могли бы сработать?

В Российской Гильдии пекарей и кондитеров (РОСПиК) уверены, что стабилизации цен могла бы способствовать более развитая конкуренция. Гильдия была учреждена 25 лет назад, и за это время в отрасли произошли существенные изменения. Это профессиональное объединение на посто-

янной основе мониторит состояние рынка. К президенту РОСПиК Юрию Кацнельсону мы и обратились с вопросами, как отрасль хлебопечения переживает острое санкционное давление и дефицит импортного пищевого оборудования, уточнили, каких цен на хлеб ждать потребителям, и что сегодня могло бы способствовать их стабилизации. Организация, которую возглавляет наш собеседник, объединяет региональные гильдии пекарей и кондитеров, индивидуальных предпринимателей, представителей микро-, малого и среднего бизнеса, индустриального хлебопечения, потребительской кооперации, ретейла, то есть представляет интересы ведущих игроков одной из ключевых для отраслей российской экономики.

Структура цены на хлеб

62% ЗАТРАТЫ
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

3% ВАЛОВАЯ
ПРИБЫЛЬ

35% ТОРГОВАЯ
НАЦЕНКА





**ЮРИЙ
КАЦНЕЛЬСОН**

Президент
Российской Гильдии
пекарей и кондитеров
(РОСПИК)



Refettorio

POLAIR
GROUP

ПРОМЕТ

BACK
EXPERT

САХАР

— *В России подведены итоги посевной. Какой урожай зерновых собрали?*

— По данным Минсельхоза России, в 2022 году планируется собрать порядка 100 млн тонн пшеницы и более 2 млн тонн ржи, что в полной мере сможет обеспечить внутренние потребности рынка. По предварительной оценке, качество собранного зерна высокое — на первый и второй класс приходится 75% обследованного объема ржи. Основным сырьем для производства хлеба и булочных изделий является не зерно, а мука. В России уже много лет, думаю, что так будет и в дальнейшем, предложение по муке превышает спрос: пекарям есть из чего выбирать. В условиях стабильно высоких урожаев последних лет дефицита хлеба точно не будет, даже с учетом возможного роста экспорта, к этому нет никаких предпосылок.

— *Известны ли вам случаи существенных сбоях или даже остановки предприятий отрасли на фоне введенных санкций?*

— Российская Гильдия пекарей и кондитеров (РОСПИК) не получала подобных сообщений от хлебопекарных предприятий. Экономическая ситуация на рынке

ВКУСОВЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ БУДУТ ИГРАТЬ ВСЕ ВОЗРАСТАЮЩУЮ РОЛЬ ПРИ ВЫБОРЕ ПОТРЕБИТЕЛЕМ ПРОДУКЦИИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ХЛЕБА, БУЛОЧНЫХ И КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ. ФАКТОР ЦЕНЫ, ВАЖНЫЙ В УСЛОВИЯХ ДЛИТЕЛЬНОГО ПЕРИОДА СНИЖЕНИЯ ДОХОДОВ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ БУДЕТ УСТУПАТЬ ПО ЗНАЧИМОСТИ ТАКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ, КАК КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОДУКЦИИ, ВКУС, ПОЛЕЗНОСТЬ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ, А ТАКЖЕ РАЗНООБРАЗИЕ И ДОСТУПНОСТЬ

хлебопечения Российской Федерации в связи с введенными западными странами и компаниями санкциями и ограничениями требует оперативного реагирования как со стороны органов власти, так и со стороны предприятий отрасли, а также профессиональных объединений. Многие российские компании столкнулись с последствиями этих ограничений, как в финансовой сфере,

так и в части срыва поставок необходимого оборудования и сырья. В условиях сокращения поставок импортной техники и ухода с рынка России многих западных компаний — производителей оборудования для хлебопечения и кондитерского производства крайне важно обеспечить субъектам хлебопечения возможность приобретения торгово-технологического оборудования для бесперебойного снабжения хлебом и булочными изделиями населения страны.

— Как вы оцениваете зависимость от импортного оборудования в отрасли хлебопечения?

— Отечественные производители оборудования готовы закрывать потребности хлебопеков по широкой номенклатуре. В России производят силосы, бункеры, транспортирующее оборудование, оборудование для замеса и формования теста, расстойки и выпечки. Сегодня можно заказать создание хлебопекарного производства под ключ, и при этом оно будет оснащено исключительно российским оборудованием. Основной риск в текущей ситуации я вижу в поставке комплектующих к закупленным ранее импортным линейкам, но у большинства хлебопеков есть время на поиск альтернатив, чем они сегодня и заняты.

Что же касается пищевого машиностроения, то в отрасли есть довольно широкий набор инструментов господдержки. На российское пищевое оборудование распространяется действие постановления



правительства РФ, в соответствии с которым производителям специализированной техники или оборудования предоставляется субсидия, если они готовы продать его российскому покупателю со скидкой порядка 15%. В текущем году на нее выделено 1,6 млрд рублей. Механизм вполне эффективный: в 2021 году по нему было реализовано около 25 тысяч единиц различного пищевого оборудования.

Действует программа льготного лизинга специализированной техники и оборудования, в том числе для хлебопекарного производства: при внесении авансового

Структура цены на хлеб

41,3%

СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЫ

16,1%

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

12,21%

ЖКХ

9,48%

НАЛОГИ

5,66%

АРЕНДА

1,01% Возврат продукции
2,38% Выплаты по кредиту
2,24% Транспортные расходы
1,98% Амортизация
1,65% Административная рента
1,41% Дебиторская задолженность
0,93% Реклама

3% Валовая прибыль





Только развитие собственной розничной торговли производителями хлеба, в том числе нестационарной, малоформатной, мобильной, позволит сделать хлеб территориально и экономически доступным для потребителя в населённых пунктах, не имеющих собственных пекарен. Только собственная розница может решить проблему высокой наценки в торговых сетях. Этот вектор должен стать стратегическим направлением развития хлебопечения России.

платежа по договору лизинга можно получить скидку от 10 до 15%. На реализацию этой программы федеральный бюджет выделил на 2022 г. два миллиарда рублей. Еще одна мера поддержки — льготные кредиты на приобретение российской техники. Минпромторг готов стимулировать и проведение НИОКР, под это создана нормативная база, выделяется финансирование. Компенсация затрат на разработку новых видов оборудования и комплектующих может составлять до 70%. Кроме того, на техническое переоснащение производители продуктов питания могут взять льготные кредиты по ставке от 1 до 3% годовых на срок до 7 лет. Эту программу реализует Фонд развития промышленности.

— *Скажутся ли экономические сложности текущего периода на динамике цен на хлеб?*

— По данным Росстата, за период с января по август 2022 года средние потребительские цены на хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки различных сортов выросли на 10,7%, на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной — на 9,2%. Эти изменения цен фиксируются статистическим ведомством на полках магазинов.

Стоит отметить, что федеральный бюджет выплачивает предприятиям хлебо-

пекарной промышленности компенсации части затрат на реализацию произведенных и реализованных хлеба и хлебобулочных изделий. В текущем году на эти цели будет потрачено порядка 2,5 млрд рублей.

Цена хлеба — это важный социальный фактор, она существенно влияет на его доступность для населения, а ее динамика в большей степени зависит от торговой наценки, которая составляет больше трети от конечной цены на полке. На мой взгляд, только развитие собственной розничной торговли производителями хлеба, в том числе нестационарной, малоформатной, мобильной, позволит сделать хлеб территориально и экономически доступным для потребителя в населённых пунктах, не имеющих собственных пекарен. Только собственная розница может решить проблему высокой наценки в торговых сетях. На мой взгляд, этот вектор должен стать стратегическим направлением развития хлебопечения в России.

Также стабилизации цен на хлеб могло бы способствовать развитие конкуренции в отрасли. Ее сегодняшний уровень я оцениваю как недостаточный.

10,7%

СОСТАВИЛ РОСТ

средней потребительской цены на хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки различных сортов с января по август 2022 года. Хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной подорожал на 9,2% (данные Росстата).

Существующие крупные игроки диктуют свою ценовую политику, зная, что люди все равно купят их хлеб. А вот от госрегулирования цены на любой продукт, и на хлеб в том числе, я бы предостерег власти. Торговые сети всегда перекладывают издержки на плечи потребителей: если держать цену на хлеб волевым решением правительства, недополученную выручку заложат в стоимость молока или другого товара.

— Какие дополнительные меры могут способствовать сдерживанию роста цены на хлеб?

— Особая ответственность за цены, а следовательно, и за возможность развивать хлебопечение, лежит на администрациях регионов. Они способны непосредственно влиять на тарифы естественных монополий. Производственные затраты на воду, газ, электричество составляют от 7% до 12% в цене хлеба, а они системно дорожают, как кадастровая стоимость земли, от которой зависит налог на землю. Если хлебопеки смогут сократить эти затраты, им будет проще удерживать доступные цены на хлеб. А при достаточном уровне конкуренции сам рынок будет

способствовать регуляции. Поэтому региональные власти должны быть заинтересованы в развитии хлебопечения. Это помогло бы не только решить вопрос ценовой конкуренции между производителями, но и доступности хлеба, а она от региона к региону весьма отличается.

— Каковы основные тенденции развития рынка хлебопечения сегодня? Будущее за малыми форматами?

— По данным Федеральной налоговой службы РФ, в 2021 году на территории России работало 17,5 тысяч предприятий с видом деятельности «Производство хлебобулочных и мучных изделий». 95,7% субъектов хлебопечения относятся к предприятиям микро- и малого бизнеса (с учетом пекарен сетевого ретейла и сети потребительской кооперации), 3,2% — к среднему бизнесу, а на индустриальный сегмент приходится 1,1% от всех зарегистрированных предприятий в сфере хлебопечения.

Одна из основных тенденций на рынке хлебопечения в последние годы — сокращение количества и доли индустриального производства хлеба и хлебобулочных изделий в общем производстве и продажах: она уменьшается на 1–2% ежегодно в натуральном исчислении и на 3–5% в денежном. За последние тридцать лет в России произошел окончательный переход хлебопекарного рынка к модели с подавляющим преобладанием малого и среднего бизнеса. Эта тенденция в будущем будет только развиваться.

Еще один тренд — вкусовые и качественные предпочтения будут играть все возрастающую роль при выборе потребителем продукции и производителя хлеба, булочных и кондитерских изделий. Фактор цены, важный в условиях длительного периода снижения доходов, тем не менее будет уступать по значимости таким показателям, как качество и безопасность продукции, вкус, полезность для здоровья, а также разнообразие и доступность.

95,7%

СУБЪЕКТОВ

хлебопечения относятся к предприятиям микро- и малого бизнеса (с учетом пекарен сетевого ретейла и сети потребительской кооперации).



Большие планы малого бизнеса

В российской кондитерской индустрии, как и в хлебопечении, малые формы ведения бизнеса если и не побеждают, то играют все более заметную роль. Они успешно и последовательно «откусывают» у старших товарищей по производственному цеху те сегменты, до которых крупным игрокам нет особого дела, осваивают узкие ниши и работают с точечными запросами. Небольшие кондитерские цеха готовы подстраиваться под заказчика: разрабатывать оригинальные рецептуры, предлагать ассортимент в заданном ценовом коридоре и соответствовать особенным запросам.

Малые форматы в кондитерском деле — это, скорее, исторически сложившаяся практика, которая постепенно возрождается в России. Вспомните знаменитую династию кондитеров Абрикосовых, булочников Филипповых. В этом бизнесе семейственность, как и истинная увлеченность любимым делом, — главные причины успеха. За последние двадцать лет в России сформировалось поколение кондитеров-самоучек. Многие из любителей перешли в разряд профессионалов и превратили хобби в бизнес. Малый, но гибкий, легко управляемый, как правило, вручную, готовый быстро форматировать ассортимент под потребности клиента. Способность работать под точечный запрос — часть генетического кода многих небольших кондитерских предприятий. Эта «генетическая особенность» позволяет формировать и удерживать лояльную базу клиентов, столбить узкие ниши и сохранять авторскую концепцию.

Держать марку или расти?

А еще небольшие объемы позволяют максимально контролировать качество. В случае если кондитерское производство



заточено под особый запрос, этот критерий становится ключевым для заказчика. «Кто-то скажет: так вести бизнес неинтересно, рост сильно ограничен самой идеей, — говорит учредитель ООО «Розмарикейк» и бренд-шеф небольшого кондитерского производства Марина Романова. — Кому-то покажется, что авторские десерты, которые мы выбрали для себя как основной вектор развития, — это слишком сложный путь. Необходимо соответствовать заявленному формату, держать марку, задачи по наращиванию объемов отходят на второй план». И действительно, какой уж тут рост бизнеса, если все делается вручную по авторской рецептуре: никакой автоматизации производства, захочешь увеличить объемы, будь готов набирать дополнительный штат и увеличивать затраты на персонал. «В этом и есть бизнес-идея, благодаря которой мы, еще даже не имея полноценного кондитерского цеха, смогли получить крупного заказчика и в конце концов открыли собственное производство», — продолжает Марина Романова. В кондитерском деле она более шести лет, когда-то начинала с выпечки тортов, заказанных ей через социальные сети. Вот он — лучший тренинг по продажам. Марина научилась слышать клиента, а потом и управлять его желаниями ему во благо. А что может быть большим благом, чем здоровье?

Польза важнее

Пройдя обучение во множестве профессиональных кондитерских школ, научившись десяткам уникальных техник, получив уникальную профессию «карамелье», Марина Романова пришла к полному отказу от сахара в своих десертах и задалась целью сделать их максимально полезными для здоровья. Все новинки, которые сегодня уже стали частью авторского бренда и зарегистрированного товарного знака «Rosemarycake», тестировала на себе и своих домашних. «К счастью, все трое моих детей не сладкоежки, так что нам было нетрудно перейти на новую концепцию и научиться жить без сахара и других вредных сладостей», — вспоминает Марина. — Один из наших топовых десертов, который сразу обратил на нас внимание заказчиков,

ЗАПУСК НОВОГО ЦЕХА ПРОШЕЛ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ — НЕДАВНО В МОСКВЕ СТАЛА РАЗВИВАТЬСЯ СЕТЬ КУЛИНАРНЫХ КОВОРКИНГОВ, ОБОРУДОВАННЫХ ВСЕМ НЕОБХОДИМЫМ. ПОКА ВЗЯЛИ 120 КВ. МЕТРОВ ПЛОЩАДИ, В БЛИЖАЙШИХ ПЛАНАХ АРЕНДОВАТЬ ЕЩЕ СТОЛЬКО ЖЕ. МИНИМУМ АВТОМАТИЗАЦИИ, МНОГО РУЧНОГО ТРУДА — СОЗДАНИЕ АВТОРСКИХ ДЕСЕРТОВ ТРЕБУЕТ ЗАБОТЛИВЫХ РУК ТАЛАНТЛИВЫХ КОНДИТЕРОВ



был создан в результате экспериментов на домашней кухне. Хотелось придумать что-то очень вкусное и одновременно максимально безвредное». Марина — большой любитель чизкейков. Любимый десерт стал настоящим полем для творчества. Сегодня это топовый продукт «Rosemarycake», который Марина пере придумала заново: убрала из рецепта все жирное и вредное и обогатила протеиновыми ингредиентами, а еще стала запекать свой фирменный десерт в красивой баночке. Эффектная подача и новый вкус удивляли поначалу только друзей и знакомых. Чизкейк, запеченный в баночке, стал настоящим хитом всех домашних вечеринок и королем не только детских, но и взрослых праздников. «Все, кого угощала, спрашивали, где я купила такую красоту и вкусноту, а когда отвечала, что сама придумала и пеку, не верили и говорили, что такие десерты надо выставлять в розничную продажу, и они будут пользоваться спросом», — вспоминает Марина историю создания первого авторского десерта под брендом «Rosemarycake». Красивое и вкусное название родилось гораздо позже, в тот момент, когда уже сформировался неплохой ассортимент, и Марина задумалась о создании полноценного кондитерского производства.

За что любят?

В этом бизнесе все начиналось «задом наперед», но о таком заходе в рынок можно только мечтать. Еще до собственного цеха у бренда «Rosemarycake» появился постоянный заказчик — сеть московских кофеен, куда Марина принесла свой чизкейк в банке. Правда, для этой конкретной сети, ориентированной на бюджетный сегмент, предложенный десерт не подошел по цене, в ходе переговоров было высказано пожелание — предложить вариант по закупочной цене не более 100 рублей. Команда «Rosemarycake» с воодушевлением взялась за решение бизнес-задачи и придумала авторский брауни. «Даже создавая десерт в бюджетном ценовом сегменте, мы дела-

НАТАЛЬЯ СТАФИЕВСКАЯ

Управляющий
производством
ООО «РозмариКейк»



Шедевры создаются руками

«Мы не стремимся к максимальной автоматизации производства, в случае с нашим ассортиментом это невозможно с точки зрения технологии. Например, у нас есть десерт в виде сигары, он собирается исключительно вручную. Открывая новый цех, мы считали экономику исходя из того, что штат кондитеров будет расширяться, и берем в команду именно тех, кто воспринимает кондитерское дело как творчество, умеет работать руками. Наш ассортимент требует авторского подхода, и моя задача — отстроить производственные процессы таким образом, чтобы соблюсти концепцию. Такой подход позволяет контролировать качество каждого десерта, соблюдать рецептуру. Когда делаешь ставку на альтернативные ингредиенты, важно соответствовать заявленному, наш потребитель щепетильно относится к составам продуктов, и мы это ценим».

ли его рецептуру максимально полезной — следовать концепции для меня крайне важно. В итоге мы не только уложились в заданный диапазон, но и придумали оригинальную форму подачи: наш брауни подается на палочке, как эскимо, это очень удобно: в одной руке кофе, в другой — десерт к нему.

Брауни от «Rosemarysake» стал пользоваться спросом, и кофейни попросили увеличить объем поставки вдвое. Спрос рос, а мощностей не хватало, Марина решила расширяться, но своих денег на развитие не было. Такова оборотная сторона юркого, изворотливого, адаптивного малого бизнеса. Марина задумалась об инвесторе, искала недолго, но аккуратно: «Для меня было важно найти стратегического партнера, деньги можно и в банке взять, хотя я никогда не кредитовалась — вкладывала свои, столько, сколько могла себе позволить. Дело же не только в деньгах, я искала единомышленника, который будет



разделять мои идеи и не гнаться за объемами в ущерб качеству». Следовать пользе — не личная прихоть хозяйки бренда, не ее сиюминутное увлечение ЗОЖ. Полезные десерты — идеологическое ядро «Rosemarysake». За это любят, поэтому и покупают.

Покупательский спрос рождает уверенность в завтрашнем дне и понимание, что все верно задумано. Остальное решается, уверена

Марина Романова. Вот свежий пример: когда популярный немецкий производитель кондитерских ингредиентов развернулся и резко покинул российских потребителей, она не сильно расстроилась, альтернатива нашлась довольно быстро. «Большинство кондитеров раньше покупали немецкий изомальт, — рассказывает Марина. — Когда было объявлено о санкциях, он резко взлетел в цене, и все обратили внимание на мальтит, который делают в России. По некоторым характеристикам он даже лучше. Сейчас уже немцы вынуждены конкурировать с российским производителем, им даже пришлось пойти на снижение цены, но большинство кондитеров уже не хотят покупать у них, хоть они и продают свой товар дешевле российского. С нашими производителями проще договариваться, они более гибкие. Иностранцам будет сложно вернуться, их здесь уже никто не ждет».

Выводя свой бизнес на следующий уровень, пару месяцев назад «Rosemarysake» заехали на новую производственную площадку. Марина уже знала, куда надо расти, и кто купит. Запуск нового цеха прошел в

МАЛЫЙ, НО ГИБКИЙ, ЛЕГКО УПРАВЛЯЕМЫЙ, КАК ПРАВИЛО, ВРУЧНУЮ, ГОТОВЫЙ БЫСТРО ФОРМАТИРОВАТЬ АССОРТИМЕНТ ПОД ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА. СПОСОБНОСТЬ РАБОТАТЬ ПОД ТОЧЕЧНЫЙ ЗАПРОС — ЧАСТЬ ГЕНЕТИЧЕСКОГО КОДА МНОГИХ НЕБОЛЬШИХ КОНДИТЕРСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ЭТА «ГЕНЕТИЧЕСКАЯ ОСОБЕННОСТЬ» ПОЗВОЛЯЕТ ФОРМИРОВАТЬ И УДЕРЖИВАТЬ ЛОЯЛЬНУЮ БАЗУ КЛИЕНТОВ, СТОЛБИТЬ УЗКИЕ НИШИ И СОХРАНЯТЬ АВТОРСКУЮ КОНЦЕПЦИЮ

кратчайшие сроки — недавно в Москве стала развиваться сеть кулинарных коворкингов, оборудованных всем необходимым. Пока взяли 120 кв. метров площади, в ближайших планах арендовать еще столько же. Минимум автоматизации, много ручного труда — создание авторских десертов требует заботливых рук талантливых кондитеров. Сейчас у Марины их шесть, будет больше: чтобы выйти в розницу с десертами ручной работы, нужны стабильность и другие объемы.

Если на полку, то на полезную

«Сейчас займемся созданием упаковки для своих топовых продуктов, на торговую полку без этого не встать», — делится ближайшими планами Марина Романова. Малый бизнес с большими планами: бренд «Rosemarusake» нацелился на одну из самых дорогих полок в рознице, но только на ней он себя и видит. Есть у Марины и другие идеи для развития ее малого кондитерского предприятия. Не первый год она разрабатывает десертные меню для ресторанов и уверена, что десертные позиции используются неэффективно, при правильном подходе рестораны могут зарабатывать на десертах намного больше, и это не просто декларация. Не так давно Марина и ее команда вышли на ресторанный рынок с совершенно неожиданным предложением и анонсировали десерты к пиву. Идея буквально взорвала ресторанный мир обеих столиц, где о ней успели рассказать. Первые презентации десертной линейки к пенному подтвердили, что идея фантастически актуальна. Десертным сортам пива не идут вяленая рыбка и другие солено-копченые снеки. Бармены аплодировали не только самой идее Марины, но и ее воплощению. Как будто барный мир только ее и ждал. А ведь и правда, почему раньше никто не догадался такое придумать?

Придумывать, творить, создавать — это ее любимое занятие, признается Марина. Она сердце этого маленького кондитерского бизнеса, его душа, мозг, идейный вдох-



Сегодня это топовый продукт «Rosemarusake», который Марина пере придумала заново: убрала из рецепта все жирное и вредное и обогатила протеиновыми ингредиентами, а еще стала запекать свой фирменный десерт в красивой баночке. Эффектная подача и новый вкус удивляли поначалу только друзей и знакомых. Чизкейк, запеченный в баночке, стал настоящим хитом всех домашних вечеринок и королем не только детских, но и взрослых праздников

новитель и даже бухгалтер — может все. В малом бизнесе так всегда было: тысяча дел в одни руки, и держится он всегда на создателе. Возможно, совсем скоро Марину ждет нелегкий выбор: остаться верной себе и концепции или следовать бизнес-логике: наращивать объемы, больше зарабатывать и вкладываться в развитие, делать продукт не узко сегментированного, а массового спроса, возможно, и то, и другое. Сегодня она уверена, что останется верна своей главной идее — создавать полезный продукт максимально высокого качества. И пока ни санкции, ни уход зарубежных производителей, никакие другие метаморфозы не заставили ее свернуть с выбранного пути. Интересно, о каком будущем в свое время мечтал основатель знаменитого кондитерского цеха Алексей Иванович Абрикосов для своего семейного кондитерского предприятия?

Знал бы он, какая судьба ему уготована...

ФБЖ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

АРКТИКА БУДУЩЕГО



Арктика для будущего

Станет ли Арктика новой мощной стратегической точкой на инвестиционной карте России? Смотрят ли в ее сторону инвесторы? Как власти всех уровней работают над инфраструктурным развитием арктических территорий, чтобы вдохнуть в эти суровые земли больше жизни? «Федеральный Бизнес-журнал» начинает серию публикаций, посвященных настоящему и будущему Арктики. Специальный проект «Арктика будущего» приурочен сразу к нескольким важным для нашей страны датам, а также к XII Международному форуму «Арктика: настоящее и будущее», где наше издание выступит одним из информационных партнеров.



СМП — в приоритете для Арктики



**АРТУР
ЧИЛИНГАРОВ**

Специальный представитель Президента Российской Федерации по международному сотрудничеству в Арктике и Антарктике, советский и российский ученый-океанолог, исследователь Арктики и Антарктики, доктор географических наук, профессор

СЕГОДНЯ НАШЕЙ
ГЛАВНОЙ ЗАДАЧЕЙ
ЯВЛЯЕТСЯ

**РАЗРАБОТКА ЗАКОНОПРОЕКТОВ,
СПОСОБСТВУЮЩИХ РАЗВИТИЮ
СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ
КАК ЕДИНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ТРАНСПОРТНОЙ МАГИСТРАЛИ
РОССИИ В АРКТИКЕ».**

Арктика — уникальная, потрясающая, во многом неизведанная. От самого этого слова веет холодом и преодолением. Богатейшая ресурсами и возможностями, эта земля в равной степени манила и пугала. Наш специальный проект «АРКТИКА БУДУЩЕГО» мы открываем рассказом о людях, которые однажды уже смогли доказать, что арктические территории способны дать самым смелым гораздо больше, чем видно с поверхности ее бесконечных льдов. История дает нам сразу два значительных повода вспомнить, как человек покорял суровую арктическую землю. Мы хотим рассказать тем инвесторам, которых так же, как и первопроходцев, манят своими возможностями и пугают очевидными трудностями арктические территории, как здесь зарождалась и развивалась торговля, каким было экономическое развитие Арктики в разные годы, как этому способствовала наука, и, конечно, покажем отважных людей, поверивших в свой успех здесь, на самом краю Земли.

Северный морской путь: облик будущего

В этом году Северному морскому пути исполняется 90 лет. Его развитие российский президент обозначил как приоритетную национальную цель. Реализации масштабной задачи должен способствовать специальный «План развития Северного морского пути до 2035 года». В соответствии с документом в ближайшие тринадцать лет в инфраструктуру Севморпути должно быть вложено порядка 1,8 триллиона рублей. В результате Северный морской путь должен стать универсальной инфраструктурно развитой транспортной артерией, мощным транспортно-складским хабом с грузопотоком в 80 млн тонн (этот показатель должен быть достигнут к 2024 году) и регулярной круглогодичной навигацией к 2030 году. Чтобы осуществить задуманное, России придется, по сути, заново создать мощный ледокольный флот, построить десятки объектов инфраструктуры, обеспечить безопасность прохода

судов и решить еще сотни и тысячи других задач. Как достичь целей, поставленных президентом, меняет ли что-либо в наших планах геополитика, какую поправку на обстоятельства сделают иностранные партнеры, так активно рвавшиеся в Арктику? Эти и другие вопросы станут центральными для дискуссий в рамках XII Международного форума «Арктика: настоящее и будущее», который пройдет в Санкт-Петербурге на площадке КВЦ «Экспофорум» 8–9 декабря 2022 г. Специальные мероприятия форума будут посвящены важным для Арктики вехам в истории ее развития. Одна из них — 90-летие Северного морского пути.

Лед был их самый злейший враг...

Отправной точкой, откуда исчисляется современная история Севморпути, принято считать 1932-ой год, когда впервые в мире экспедиция под руководством Отто Юльевича Шмидта на ледокольном пароходе «Александр Сибиряков» смогла за одну навигацию пройти от Архангельска до Берингова пролива. Об этом начиная со второй половины XIX века мечтали многие мореплаватели.

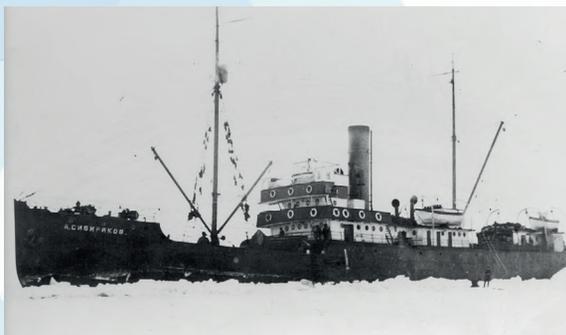
В чем, собственно, подвиг О. Ю. Шмидта и его экипажа? Почему эту проходку можно с полной уверенностью называть легендарной, и чем она так примечательна для развития арктических широт?

Судно, на котором было суждено совершить этот легендарный переход, было построено в Англии в 1909 году, на нем ловили

тюленей, до тех пор пока его не выкупило Министерство торговли и промышленности Российской империи. Тогда-то оно и получило имя предпринимателя и исследователя Сибири Александра Сибирякова.

Далее важно оговориться, что само решение отправиться в плавание, имея подобную цель, на пароходе «Александр Сибиряков» было отважным поступком, граничащим с безумием. У парохода была всего одна паровая машина мощностью порядка двух тысяч лошадиных сил. Чтобы было понятнее: современный атомный ледокол имеет мощность 75 тысяч лошадиных сил. Выходя в этот рейс, экипаж располагал убийственно малым количеством данных о ледовой обстановке. В начале XX века полностью отсутствовало то, что сегодня принято называть гидрометеорологическим обеспечением. И, конечно, тогдашние судоводители фактически не имели опыта проводки судов во льдах — ему просто неоткуда было взяться. Конечно, до О. Ю. Шмидта и российские, и зарубежные суда пытались совершить проходку в арктических льдах, но это были единичные и неудачные попытки.

Тяжелые арктические льды стали настоящим испытанием для команды Осипа Шмидта, борьба с ними в итоге привела к потере винта, даже несмотря на то, что капитан вел пароход малым ходом, надеясь, что так удастся смягчить силу удара льдин о борт корабля. Это была очень осторожная, но медленная проводка. И, в конце концов, лед одержал первую победу, оставив паро-



Экипаж парохода «Александр Сибиряков» сотворил чудо, которое сделало возможным экономическое развитие арктических территорий, многие, наконец, поверили, что судоходство в Арктике возможно. Вслед за этим событием по всей трассе стало разворачиваться строительство морской портовой инфраструктуры. В результате 17 декабря 1932 года Совет народных комиссаров СССР своим постановлением образовал Главное управление Севморпути — Главсевморпуть, или коротко ГУСМП.



1,8
ТРИЛЛИОНА
РУБЛЕЙ

должно быть
вложено в
инфраструктуру
Севморпути
в ближайшие
тринадцать лет.

ход без гребного винта. Начался дрейф в арктических льдах, данные о ветре, состоянии льда экипаж регистрировал каждый час — это был уникальный опыт, все было впервые и оказалось важным для последующих исследований Арктики. Когда позволил ветер, капитан придумал сделать паруса из брезента, которым до этого накрывали трюмные люки. Благодаря силе арктических ветров, воле и мужеству экипажа, находчивости и морским умениям Осипа Шмидта его команда выбралась из арктического плена на чистую воду, а потом месяц шла на буксире по Тихому океану до японской Иокогамы, где судно встало на ремонт.

Россия никуда не уходила

Это событие положило начало новой эпохи в развитии Северного морского пути. Фактически именно этот проход дал старт регулярным сквозным рейсам по северной транспортной артерии. Экипаж парохода «Александр Сибиряков» сотворил чудо, которое сделало возможным экономическое развитие арктических территорий,

многие, наконец, поверили, что судоходство в Арктике возможно, вслед за этим событием по всей трассе стало разворачиваться строительство морской портовой инфраструктуры. В результате 17 декабря 1932 года Совет народных комиссаров СССР своим постановлением образовал Главное управление Севморпути — Главсевморпуть, или коротко ГУСМП.

В годы Великой Отечественной войны по Северному морскому пути осуществлялась проводка боевых кораблей Тихоокеанского флота в Баренцево море. Защиту арктических коммуникаций системой морских конвоев обеспечивал Северный флот.

После войны освоение арктической транспортной артерии возобновилось. Одним из важных этапов развития Севморпути стало строительство первого атомного ледокола «Ленин». На свою полярную вахту он заступил в 1960 году. Это было начало развития атомного ледокольного флота страны. Вслед за «Лениным» на рейд встала целая серия атомных ледоколов, что позволило в 1978 году начать регулярные транспортные

РАЗВИТИЕ АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ШЛО РАЗНЫМИ ТЕМПАМИ И ИНОГДА, КАЗАЛОСЬ, ЗАМИРАЛО, НО НАУЧНАЯ, ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА ЗДЕСЬ НЕ ПРЕКРАЩАЛИСЬ ДАЖЕ В ГОДЫ БОЛЬШИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРУДНОСТЕЙ. ИМЕННО НАКОПЛЕННЫЕ СО ВРЕМЕН ПЕРВЫХ ЭКСПЕДИЦИЙ ЗНАНИЯ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СУДОХОДСТВА В АРКТИКЕ СТАНУТ ФУНДАМЕНТОМ ДЛЯ НОВОГО ВИТКА РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ И АРКТИЧЕСКОЙ ТЕРРИТОРИИ В ЦЕЛОМ

морские перевозки по Северному морскому пути. Они шли караванами: в цепке из двух ледоколов и нескольких грузовых судов.

В 2000-ых часто можно было услышать такую фразу: «Россия возвращается в Арктику». Многие, особенно исследователи, ученые, с этим не согласны, поскольку наша страна оттуда и не уходила. Развитие арктических территорий шло разными темпами и иногда, казалось, замирало, но научная, исследовательская работа здесь не прекращались даже в годы больших экономических трудностей. Именно накопленные со времен первых экспедиций знания об особенностях судоходства в Арктике станут фундаментом для нового витка развития Северного морского пути и арктической территории в целом.

Сегодня развитие Севморпути обозначено руководством нашей страны как приоритетная национальная цель. В перспективных планах развития Севморпути значится

Одним из важных этапов развития Севморпути стало строительство первого атомного ледокола «Ленин». На свою полярную вахту он заступил в 1960 году. Это было начало развития атомного ледокольного флота страны. Вслед за «Лениным» на рейд встала целая серия атомных ледоколов, что позволило в 1978 году начать регулярные транспортные морские перевозки по Северному морскому пути. Они шли караванами: в цепке из двух ледоколов и нескольких грузовых судов.



взрывной рост грузопотока: к 2030 году он должен достичь 150 млн тонн, к 2035 году — 220 млн тонн. Кстати, рекордным показателем грузоперевозок в советский период стал 1987 год: тогда он составил 6,5 млн тонн.

Сохраняя традиции, формируя будущее

Для эффективного экономического развития Арктики необходимы солидные инвестиции, и не только в инфраструктуру, атомный ледокольный флот, но и в человеческий капитал. Неслучайно наш специальный проект мы открываем серией материалов о памятных для Арктической и российской истории событиях. Их герои стали первопроходцами, открывателями, первыми исследователями суровой арктической земли, но именно благодаря им и стало возможным ее освоение. Человеческий ресурс для Арктики — дороже денег. Кто поедет создавать материальное, кто будет формировать облик будущего российской Арктики? Как им рассказать и показать эту часть русской земли с самой привлекательной стороны, как заинтересовать и сделать Арктику центром личных и профессиональных интересов? В Международном гуманитарно-просветительском центре «Полюса Земли» и «Ассоциации полярников» придумали конкурс для детей и молодежи.

Он проходит в Санкт-Петербурге, Архангельской и Мурманской областях. Идея конкурса в том, чтобы рассказать юным участникам, а в конкурсе могут участвовать дети от пяти лет, чем удивительно Арктика, о ее истории и природе, о способах освоения и ее будущем. А еще организаторы хотят с помощью конкурса популяризировать профессии, востребованные в Арктике, ведь конечная, главная цель — привлечь молодежь на арктические территории, чтобы они захотели жить и работать на них. В рамках конкурса задумано много активностей: конкурс рисунков,

посвященных арктической теме, создание моделей кораблей ледового класса, конкурс творческих сочинений на тему «Кем и почему я хочу работать на Северном морском пути». «Этот конкурс должен способствовать патриотическому воспитанию молодежи. 90-летие Севморпути — прекрасный повод привлечь внимание подрастающего поколения к Арктике и истории освоения Крайнего Севера, — говорит президент МОО «Ассоциация полярников» Артур Чилингаров». Лучшие работы участников конкурса будут представлены на площадках XII Международного форума «Арктика: настоящее и будущее», там же наградят победителей и призеров.

Арктика — территория открытий

Арктика должна развиваться — с этих принципиальных позиций ни в какие периоды, невзирая на экономические кризисы и годы невнимания к проблемам и задачам арктической зоны, не сходил советский и российский ученый-океанолог, исследователь Арктики и Антарктики, доктор географических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии наук, первый вице-президент Русского географического общества Артур Чилингаров. Неслучайно именно его президент назначил на пост специального представителя Президента Российской Федерации по международному сотрудничеству в Арктике и Антарктике.



6,5
МЛН ТОНН

составил в 1987 году объем грузоперевозок по Северному морскому пути, это был рекордный для того времени показатель.

Вот одна из его недавних цитат: «Сегодня нашей главной задачей является разработка законопроектов, способствующих развитию Северного морского пути как единой национальной транспортной магистрали России в Арктике». Об этом Артур Николаевич сказал в своем обращении в Госдуме на открытии специальной передвижной выставки, приуроченной к еще одной памятной арктической дате — пятидесятилетию легендарной Высокоширотной арктической глубоководной экспедиции 2007-ого года. Экипаж во главе с Чилингаровым совершил первое в истории подледное погружение на дно океана в географическую точку



Северного полюса на глубину 4302 м на обитаемом глубоководном аппарате «Мир-1». Экспедиция исследовала природную среду Арктики, геологическое строение арктического шельфа. Погружение совершалось на отечественных глубоководных аппаратах, способных выдержать давление до 600 атмосфер и работать на глубине до шести километров. Сложность состояла в том, что им пришлось спускаться в крохотную «форточку» чистой ото льдов воды, которая в любой момент могла захлопнуться. Во время спуска связь с экипажем оборвалась, все понимали, что в глубинах Ледовитого океана ее и не будет, но эти часы арктического, ледяного безмолвия всем, кто остался на поверхности,

показались бесконечностью. В финале погружения экипаж установил на дне океана российский флаг. Артур Чилингаров особо подчеркивает, что установка флага и все погружение — это географическое, а не политическое событие: это как поставить флаг на Эвересте или на Луне. Экспедиция стала общемировым географическим событием. Ее участники были представлены к наградам за мужество и героизм, проявленные в экстремальных условиях.

К юбилейной дате, которая выпадает на этот год, Международный гуманитарно-просветительский центр «Полюса Земли» Межрегиональной общественной организации «Ассоциация полярников» организовал фотовыставку, которая ярко иллюстрирует легендарное погружение. Осенью она была представлена жителям столицы на улицах города, чтобы как можно больше людей смогли узнать о легендарном событии.

Экспозицию также презентовали в стенах Госдумы, а потом передали в школы Москвы и Подмосковья. О том, как проходила экспедиция, в рамках открытых уроков школьникам рассказали ее непосредственные участники. Следующей точкой демонстрации фотовыставки станет площадка XII Международного форума «Арктика: настоящее и будущее». Регистрация на событие уже открыта, присоединяйтесь и станьте немного ближе к далекой и прекрасной Арктике. Мы же продолжим серию публикаций, посвященных полюсу холода и возможностей, анализом крупнейших инвестиционных проектов региона. Добыча полезных ископаемых в особо трудных условиях; реализация глобальных инициатив в эпоху резкого похолодания в международных отношениях; атомная сила России: удастся ли нарастить ледокольную мощь державы — экономика, инвестиции, развитие станут предметом разговора в следующей части специального проекта «Арктика будущего». Читайте в декабре.

ФБЖ





**РАВИ
ФОРУМ**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ПО ВЕТРОЭНЕРГЕТИКЕ

8–9 декабря / Москва

2022

Главное событие, которое ежегодно собирает на одной площадке лидеров и практиков ветроиндустрии

Приглашаем на Форум 2022

- Поставщиков компонентов и производителей оборудования для ВЭУ, готовых к локализации
- Компании, занимающиеся конструированием и производством ветрогенераторов
- Проектные и строительные компании, готовые развиваться в компетенциях ВЭС
- Нефтегазовые и энергетические компании, которые готовы развивать ветроэнергетику как отдельное направление
- Химические и металлургические компании, чей интерес — снижение углеродного следа их предприятий
- Компании, занимающиеся обслуживанием и сервисом ВЭС
- Логистические и крановые компании
- Компании заинтересованные в покупке и переходе на зеленую энергию



РЕКЛАМА. 18+

Полная информация и регистрация
WWW.RAWI.RU/FORUM

Организатор



РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ
ВЕТРОИНДУСТРИИ



12+

www.forumarctic.com

XII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

АРКТИКА: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

8-9 ДЕКАБРЯ
2022 ГОДА

г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»



**Более 2000
ДЕЛЕГАТОВ**

**11 ТЕМАТИЧЕСКИХ
НАПРАВЛЕНИЙ**

**Более 50
СЕКЦИЙ**

**2000 кв. м
ВЫСТАВОЧНАЯ
ПЛОЩАДЬ**

**Объединение усилий для обеспечения
устойчивого будущего Арктики в условиях
геополитических и экономических изменений**

Организатор
форума:

www.aspolrf.ru



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
АССОЦИАЦИЯ ПОЛЯРНИКОВ

Программа
форума:

