ПСБ | БАНК ДЛЯ СТРАНЫ



8 800 333 03 03
psbank.ru

ПАО «Промсвязьбанк».
Генеральная лицензия Банка России № 3251.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ #3, 2023

ПЕРСПЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ

При поддержке ПСБ | БАНК

журнал о промышленности, диверсификации производства и финансах

#3
август 2023



460 ЛЕТ ПЕРВОЙ РОССИЙСКОЙ ТИПОГРАФИИ

ДРУГОЙ МИР
НОВЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ РОССИИ

ТИТАНЫ
СРЕДНЕГО УРАЛА

ДАТА-ЦЕНТРЫ
ЯДРО НАЦИОНАЛЬНОГО ИТ-РЕЛЬЕФА

ПСБ

Встречаемся в Telegram!

Промышленность:
развитие и перспективы

КАНАЛ
ЖУРНАЛА И ПОРТАЛА
«ПЕРСПЕКТИВНОЕ
РАЗВИТИЕ»



ВСЕ
О ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
ДИВЕРСИФИКАЦИИ
ПРОИЗВОДСТВА
И ФИНАНСАХ

Подписывайтесь на наш
Telegram-канал
https://t.me/rustechnology_prom

ВОЛГОГРАДСКОЕ
РЕГИОНАЛЬНОЕ
ОТДЕЛЕНИЕ

СОЮЗ
МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ
РОССИИ

ОБЪЕДИНЯЕМ ТЕХ, КТО СОЗДАЕТ БУДУЩЕЕ

www.souzmash34.ru



Уважаемые читатели!

В числе ключевых задач нашей страны в условиях санкционного давления – формирование технологического суверенитета и сильной независимой экономики. Однако добиться полной экономической и технологической независимости в современном глобальном мире вряд ли возможно и едва ли целесообразно. Обострение международной ситуации и перестройка мировой экономики привели к разрыву многих технологических и логистических цепочек, сложившихся в последние десятилетия. Однако попытки изолировать нашу страну в области международного сотрудничества не увенчались успехом: российский бизнес успешно переориентируется на новые рынки. Активное сотрудничество с дружественными странами, открытыми для равноправного и справедливого взаимодействия, будет способствовать усилению экономической мощи России и ее партнеров. Напомню, что на пять стран БРИКС приходится 30% мировой экономики, а их совокупный вклад в мировой ВВП уже обгоняет «Большую семерку».

Важную роль в сотрудничестве с дружественными странами имеет технологическая и промышленная кооперация. Российские автоконцерны уже активно выпускают на своих мощностях китайские марки автомобилей. Россия и ОАЭ создают совместное предприятие для разработки сверхзвукового бизнес-джета. В ЮАР недавно установили оптико-электронный комплекс обнаружения космического мусора, созданный Роскосмосом. Это лишь малая часть примеров успешной технологической кооперации со странами – участницами БРИКС. Интерес к вступлению в альянс на формальном и неформальном уровне уже проявило более 20 стран, и со многими из них Россия имеет налаженные экономические связи.

Задачи по углублению промышленной интеграции стоят и перед членами Евразийского экономического союза. Участникам ЕАЭС предстоит сформировать общую инновационную базу в ключевых отраслях. При участии Минпромторга РФ разрабатывается программа финансового содействия промкооперации. Механизм финансовой поддержки евразийских кооперационных проектов позволит предприятиям стран союза успешно реализовывать совместные инициативы в реальном секторе и будет способствовать технологическому развитию участников альянса.

Вера Подгузова,
старший вице-президент,
директор по внешним связям
ПАО «Промсвязьбанк»

Содержание



ТЕМА НОМЕРА
ПРОМЫШЛЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С ДРУЖЕСТВЕННЫМИ СТРАНАМИ

4 Китайский экспресс

10 Другой мир

18 Евразийская дружба

26 Дорожная карта

34 Двигатель торговли

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

42 Новое на гражданских рынках

РЕГИОН НОМЕРА
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

50 Оплот стабильности

58 Титаны Среднего Урала

66 Топ-3 промышленных туробъектов Свердловской области

АНАЛИТИКА

70 Особенности национальной органики

84 Научно-промышленные кластеры двойного назначения







ПРАКТИКА

92 Севмаш: покорители глубин

100 460 лет российской типографии

106 Дата-центры: основа национального ИТ-рельефа

МЕНЕДЖМЕНТ

120 Talent management: управляй талантами

126 Медиабиблиотека: книги, подкасты, Telegram-каналы

132 Секреты великих: Василий Ключевский

ЧИТАЙТЕ ЭЛЕКТРОННУЮ ВЕРСИЮ ЖУРНАЛА ПО ССЫЛКЕ **RUSTECHNOLOGY.RU**

ПЕРСПЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ

№ 3 (13), 2023

ПСБ | БАНК

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Регистрационный номер ПИ № ФС77-82807 от 14 марта 2022 г.

Учредитель
ПАО «Промсвязьбанк»
109052, г. Москва,
ул. Смирновская, д. 10, стр. 22

Редакция
г. Москва, Славянская площадь, д. 2/5/4, стр. 3
8 (495) 777-10-20,
доб. (81) 4105
editor@rustechnology.ru
rustechnology.ru

Главный редактор
В.А. Подгузова

Отпечатано
ООО «ВИВА-СТАР»
107023, г. Москва,
ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 8

Издатель
ООО «Издательский дом «Деловой подход»
123022, г. Москва, ул. 1905 года, д. 10А, стр. 1

Фотографии
«РИА Новости», «Фотобанк Лори», Shutterstock, пресс-службы Промсвязьбанка и других организаций, фото частных лиц

Тираж: 2000 экз.
Дата выхода: 14.08.2023

Распространяется бесплатно
18+

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Мнение авторов не является официальной точкой зрения ПАО «Промсвязьбанк». Перепечатка любых материалов только с разрешения издателя.



КИТАЙСКИЙ ЭКСПРЕСС

В первом полугодии 2023 года поставки из России в Китай выросли на 19,4% и составили $62,26 млрд. Традиционно в лидерах экспорта сырьевая и добывающая промышленность. Но благодаря тесному сотрудничеству двух стран на правительственном уровне перспективы выхода на китайский рынок открываются и для других отраслей.

Текст: Дарья Панковец



В конце мая Китай посетила делегация Правительства РФ во главе с премьер-министром Михаилом Мишустиным, где провела встречи с председателем КНР Си Цзиньпином, премьером Госсовета Ли Цяном и другими руководителями. В рамках этого визита состоялся Российско-китайский бизнес-форум с участием представителей крупного и крупнейшего бизнеса. На круглых столах стороны обсудили транспортное взаимодействие, сотрудничество в сферах цифровизации, энергетики, сельского хозяйства, промышленной кооперации.



«РИА Новости»

МИХАИЛ МИШУСТИН, председатель Правительства Российской Федерации

На пленарном заседании Российско-китайского бизнес-форума в Шанхае 23 мая 2023 года

«Сегодня в России открываются большие возможности практически для любого направления бизнеса. Мы приветствуем партнеров из дружественных стран, и прежде всего Китая, для запуска перспективных, долгосрочных проектов во многих отраслях экономики».

Всего в форуме приняло участие более 1300 человек.

На пленарном заседании Российско-китайского бизнес-форума Михаил Мишустин отметил, что два года подряд объем взаимной торговли между Россией и Поднебесной повышался примерно на треть, а в 2022 году был установлен новый рекорд – около $190 млрд. В инвестиционном портфеле России находится около 80 крупных проектов с общим объемом вложений свыше $165 млрд, при этом особое значение в российско-китайском сотрудничестве уделяется промышленной и технологической кооперации. Какие перспективные направления будут развиваться в ближайший год?

РУССКИЙ КИТАЕЦ

Одно из приоритетных направлений сотрудничества российских и китайских компаний – производство автомобилей. По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), из-за нехватки машин у дилеров и ухода с рынка многих европейских и японских концернов в прошлом году продажи машин в России снизились на 58,8% и составили 687,3 тыс. шт. В 2023 году ряд российских автоконцернов начал выпускать на своих мощностях китайские марки. В частности, генеральный директор «Моторинвест» Андрей Резников отметил, что в рамках сотрудничества с Dongfeng Motor

№ 7

По объему торгового оборота ($52 млрд) Россия заняла седьмое место среди торговых партнеров Китая в первом квартале 2023 года. По сравнению с прошлым годом Россия поднялась на три позиции. По мнению экспертов Центра аналитики и экспертизы ПСБ, решение логистических проблем, в частности расширение и модернизация пропускных способностей транспортных путей, позволит России продвинуться в рейтинге еще выше. Основной упор в развитии сейчас делается на Северный морской путь – кратчайший путь сообщения между Россией и Азией, проект имеет статус федерального. Это означает, что он будет реализован.



Lada X-cross 5

Китаец в авто

По данным Центра аналитики и экспертизы ПСБ, Россия стала крупнейшим рынком сбыта для китайских автомобилей: за пять месяцев текущего года Китай экспортировал 287 тыс. машин, за весь прошлый год – 162 тыс. В другие страны экспортные поставки китайских авто существенно ниже: так, с января по май в Мексику с заводов Поднебесной поставили 159 тыс. автомобилей, в Бельгию – 120 тыс. Согласно прогнозам аналитиков ПСБ, до конца текущего года Китай может поставить России более 600 тыс. новых автомобилей.

Corporation проект электромобилей Evolute в последние девять месяцев занимает первое место на российском рынке в сегменте электромобилей.

«Совместно с Dongfeng с этого месяца начнем совместную дистрибуцию по машинам ДВС (автомобили с двигателем внутреннего сгорания). Также мы начали продажи в России премиальных машин Voyah. Премиальный сегмент сейчас в большом дефиците, бренд Voyah занял первое место уже в июне в сегменте гибридов и электромобилей, а третье и четвертое разделил в премиальном сегменте», – заявил Резников на выставке «Иннопром», состоявшейся в июле 2023 года.

В июне «АвтоВАЗ» начал производство кроссоверов FAW Bestune T77 под брендом Lada X-cross 5 в формате отверточной сборки на бывшем заводе Nissan в Санкт-Петербурге. Запланированный объем выпуска в 2023 году – 10 тыс. авто. Также «АвтоВАЗ» намерен сотрудничать еще с двумя китайскими компаниями, чтобы загрузить мощности производственных площадок в Ижевске и Тольятти. В июле газета «Ведомости» сообщала, что компания ведет переговоры с Dongfeng на предмет локализации выпуска машин на заводе «Лада Ижевск».

«Мы хотим дать нашим клиентам самые современные продукты, некоторые из которых пока даже не сертифицированы в самом Китае. А это требует определенного времени. Сертификация, как правило, занимает девять месяцев. И еще какая-то дополнительная сертификация этой модели потребуется у нас в России. Поэтому говорить о запуске следующих моделей можно, но это потребует времени», – заявил журналистам в кулуарах выставки «Иннопром» в Ташкенте генеральный директор компании «АвтоВАЗ» Максим Соколов.

Калининградский «Автотор» в нынешнем году также начал сборку автомобилей нескольких китайских производителей: Kaiyi, BAIC и SWM. В частности, в апреле начали промышленное производство автомобилей BAIC X35 и BAIC U5 plus, а до конца года планируют запустить в производство еще пять моделей бренда.

На первом этапе на заводе планируют локализацию самых простых комплектующих: аккумуляторных батарей, стекол, бамперов, бачков омывателя, колес, шин, сидений, выхлопных систем и других. В 2024 году в «Автоторе» рассчитывают перевести автомобили BAIC на полный цикл – со сваркой и окраской кузовов, позже будут локализованы штамповка и производство лакокрасочных материалов.

«Мы высоко оцениваем перспективы технологического сотрудничества с нашими китайскими партнерами в сфере внедрения передовых решений и современных разработок как по направлениям автомобильного производства, так и в освоении производства автокомпонентов», – отметил на церемонии подписания соглашения с BAIC председатель совета директоров «Автотор Холдинг» Валерий Горбунов.

О планах по локализации заявляют и другие китайские автомобильные бренды. Так, в апреле представители концерна Chery отметили, что в компании рассматривают различные варианты ведения бизнеса в России – запуск собственного производства автомобилей или открытие завода на условиях партнерства. По словам президента Chery International Чжана Гуйбина, вопросы локализации производства тесно связаны со стратегическим развитием бренда.

«Очень важно, чтобы мы могли именно совместно, в том числе и учитывая возможности, которые есть в России, делать более качественные варианты, подготовленные к российскому рынку. Хорошо, что вы именно таким способом, разрешая локализацию, разрешая производство ряда частей в России совместно, такую работу делаете», – добавил премьер-министр Российской Федерации Михаил Мишустин, обращаясь к представителям китайской компании Dongfeng Motor Corporation на российской-китайском Экспо, состоявшемся в рамках июльской выставки «Иннопром».

Уголь и лес

На прошедшей в июне выставке «Уголь России и майнинг» заместитель министра энергетики Российской Федерации Сергей Мочальников сообщил журналистам, что Россия сохраняет планы по увеличению экспорта угля в Китай по итогам 2023 года. В прошлом году он вырос на 11,2% и составил 59,52 млн т.

Как сообщал министр энергетики Российской Федерации Николай Шульгинов, Россия и Китай разрабатывают межправительственное соглашение о поставках угля в объеме 100 млн т. Крупнейшими экспортерами угля в Китай являются «Сибирская угольная энергетическая компания», группа «Распадская», «Колмар» и ряд других компаний. «В этом году мы планируем увеличить продажи на китайском рынке в более чем три раза, объемы превысят 20 млн т угля, – отметил генеральный директор «Сибирской угольной энергетической компании» Максим Басов. – Китайский рынок для нас очень важен. Если в прошлом году нашим главным международным рынком была Южная Корея, а до этого Европейский союз, то в этом году, я думаю, Китай обгонит Корею и станет главным экспортным рынком».

Еще одно перспективное направление – поставки пиломатериалов и древесины в Китай.

Прямые расчеты

В январе – апреле 2023 года взаимный товарооборот России и Китая вырос на 28,8% и составил 7,8 трлн руб. При этом более 60% совокупного объема внешнеторгового оборота России с Китаем приходится на шесть российских регионов: Москву, Московскую область, Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский автономный округ, Приморский край и Иркутскую область. «По внешнеторговым контрактам Россия и Китай активно переходят на расчеты в национальных валютах. Более 90% расчетов за российский экспорт уже осуществляется в рублях и юанях, – отметил заместитель министра экономического развития Российской Федерации Дмитрий Вольвач. – Наши страны активно развивают инвестиционное сотрудничество. В нашем взаимном портфеле около 80 инвестпроектов на общую сумму более 15 трлн руб.».

Одно из приоритетных направлений сотрудничества российских и китайских компаний — производство автомобилей. В 2023 году ряд автоконцернов начал выпускать на своих мощностях китайские марки





В конце прошлого года Правительство РФ поддержало ряд предложений лесопромышленников, которые помогли бы бизнесу налаживать экспорт в Азию. В частности, был отменен запрет на транзит пиломатериалов через Казахстан. Также Минтрансу и ОАО «РЖД» было поручено рассмотреть вопрос и о том, чтобы вывоз лесопромышленной продукции с высокой социальной значимостью получил приоритет.

По данным Рослесинфорга (лесоучетное ведомство Рослесхоза), по итогам первого квартала 2023 года Китай нарастил поставки российских пиломатериалов на 3,5%, до 2,878 млн куб. м. Валютная выручка увеличилась на 3,3%, до 4,154 млрд юаней (против 4,022 млрд юаней в январе – марте 2022 года). Доля Китая в объемах российских поставок пиломатериалов выросла с 48,6 до 63,6%.

В конце прошлого года Правительство РФ поддержало ряд предложений лесопромышленников, которые помогут бизнесу налаживать экспорт в Азию

АГРО

Продовольствие – одна из важных статей российского экспорта в Китай. В ходе мартовских переговоров с председателем КНР Си Цзиньпином Президент РФ Владимир Путин сообщил, что в 2022 году Россия поставила в Китай продукции АПК на $7 млрд, увеличив экспорт на 41,4%.

По данным ФТС, в прошлом году значительно выросли отгрузки рыбы и морепродуктов из России в Китай, их совокупный объем превысил 500 тыс. т. Отгрузки соевых бобов в Китай остались на уровне 2021 года, при этом экспортная выручка увеличилась на 55%. Продажи растительного шрота и жмыха в 2022 году в натуральном выражении увеличились в 16 раз, в стоимостном – в 7,7 раза.

В конце прошлого года компания «Русагро» впервые отправила в Китай поезд бутилированного подсолнечного масла под брендами «Щедрое лето», «Я люблю готовить», Bonissimo, «Лето красно». Дочерняя компания в Китае Hangzhou Rusagro будет продвигать продукцию в ведущих торговых сетях, на топовых маркетплейсах, отгружать крупнейшим дистрибьюторам Китая.

В «Русагро» КНР рассматривают как одного из ключевых партнеров. «В дальнейшем такие отправки будут регулярными и позволят расширить спрос китайского потребителя на российскую продукцию», – отметил генеральный директор масложирового бизнеса «Русагро» Владимир Александров.

В 2022 году российский экспорт рапсового масла в Китай в натуральном выражении увеличился в два раза, а в денежном – в 2,4 раза. Почти 70% всего российского рапсового масла уехало в КНР. Генеральный директор ассоциации «Росрапс» Сергей Тучин связывает такой рост с увеличением объемов производства рапса в 2022 году – с 2,7 (показатель 2021 года) до 4,5 млн т.

В прошлом году в Китай поставили 139 тыс. т мяса птицы, что на 11% больше, чем в 2021 году. Как отмечают в пресс-службе Группы «Черкизово», в 2022 году объем поставок продукции из мяса курицы и индейки в КНР составил около 40 тыс. т. В настоящее время большая часть экспортных поставок птицеводческой продукции в Китай приходится на канал B2B (бренд Cherkizovo 77), но компания заинтересована в увеличении своего присутствия и в B2C-сегменте: розничные сети, опт, e-commerce.

Кроме того, Группа «Черкизово» экспортирует в Китай экзотический для россиян продукт – куриные лапки. Жители Поднебесной используют их для приготовления традиционной закуски к пиву. Готовят их самыми разными способами: обжаривают в кастрюле в масле, тушат, коптят или варят.

Одно из перспективных для российских сельхозпроизводителей направлений – продажа свинины в Китай. Уже в 2016 году Россия вошла в топ-6 крупнейших производителей свинины в мире, а в 2022 году экспорт этого вида мяса составил 146 тыс. т (+18% к 2021 году). Долгое время китайский рынок был закрыт для российского бизнеса из-за африканской чумы свиней, но в ближайшем будущем возможно сотрудничество. Открытие экспорта свинины для российских поставщиков в Китай обсуждали в ходе визита премьер-министра Российской Федерации Михаила Мишустина – об этом в интервью «РИА Новости» рассказала вице-премьер Виктория Абрамченко. В марте она заявляла, что Россия «мечтает» о поставках свинины в Китай, ведет переговоры, а отечественные предприятия готовы к соответствующим проверкам с китайской стороны.

Уже в июле состоялась встреча по видео-конференц-связи между представителями Россельхознадзора и Главного таможенного управления КНР (ГТУ КНР) по теме борьбы с африканской чумой свиней на территории России и Китая. Представители Россельхознадзора и Федерального центра охраны здоровья животных рассказали о системе компартментализации свиноводческих хозяйств, принятой в России для противодействия распространению опасных болезней животных (в частности, африканской чумы свиней), а также получили от ГТУ КНР информацию о китайской системе компартментализации и мониторинга АЧС. «Совместная работа, проводимая Россельхознадзором и ГТУ КНР, позволит оценить риски, связанные с возможными поставками свинины из России в Китай, а также разработать эффективный механизм обеспечения эпизоотической безопасности при торговле этим видом продукции», – отметили в Россельхознадзоре.

Азия для МСП

В рамках исследования индекса деловой активности малого и среднего бизнеса России (индекс RSBI), которое ежемесячно проводит ПСБ совместно с «Опорой России» и НАФИ, был зафиксирован рост внешнеэкономического сотрудничества со странами Азии.

Согласно данным опроса компаний, в мае 2023 года импорт из Китая вырос на 77% по сравнению с предыдущими периодами. При этом основными странами, на которые приходится львиная доля экспорта российского малого бизнеса, стали Казахстан, Республика Беларусь и Армения. В эти страны поставляют свою продукцию 41, 36 и 10% опрошенных соответственно.

Доля экспорта в Китай увеличилась на 11 п.п. – 21% респондентов отметили внешнеэкономическую деятельность в Поднебесной. Вырос вклад и других азиатских стран. По мнению аналитиков ПСБ, сотрудничество России с дружественными странами в дальнейшем продолжит развиваться.



В 2020 году вклад стран БРИКС в мировой ВВП соответствовал показателям «Большой семерки», а с 2021 года стал обгонять их

ДРУГОЙ МИР

Количество потенциальных партнеров России для расширения внешнеэкономического сотрудничества с каждым годом растет: в ближайшее время список пополнится новыми странами – участницами БРИКС. Также Россия увеличивает товарооборот с действующими членами альянса.

Текст: Андрей Шапошников

Согласно данным Международного валютного фонда, на страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) приходится 30% мировой экономики, 18% торговли товарами и 25% всех инвестируемых капиталов. В 2020 году вклад стран БРИКС в мировой ВВП соответствовал показателям государств «Большой семерки» (Германия, Италия, США, Франция, Великобритания, Япония, Канада), а с 2021 года стал обгонять их. По прогнозам Bloomberg, в 2023 году альянс БРИКС обеспечит 32,1% мирового роста, а G7 – 29,9%. В 2028 году это будет уже 33,6 и 27,8% соответственно.

Усиление экономического влияния стран БРИКС будет обеспечено в том числе появлением в альянсе новых членов. В прошлом году заявки на участие в БРИКС подали Аргентина, Иран, Алжир, а в 2023-м – Египет, Бангладеш и Эфиопия, также ожидается вступление в альянс Турции и Саудовской Аравии.

Со всеми странами – участницами альянса и кандидатами на вступление у России выстроены партнерские отношения, поэтому, согласно планам, в 2023 году российский экспорт в страны БРИКС продолжит демонстрировать рост и разнообразие товаров. По словам заместителя министра экономического развития РФ Дмитрия Вольвача, выступавшего на Евразийском экономическом форуме, объем торговли со странами ЕАЭС и БРИКС в прошлом году серьезно вырос. «Объем товарооборота стран БРИКС со странами ЕАЭС по итогам 2022 года составил $263 млрд и увеличился по сравнению с прошлым годом на более чем 60%», – отметил Дмитрий Вольвач.

Какими станут основные направления сотрудничества со странами БРИКС?

БРАЗИЛИЯ

Объем торговли Бразилии и России в 2021 году вырос на более чем 70%, в первом полугодии 2022 года – на 78%. А по итогам всего прошлого года товарооборот между двумя странами составил $9,8 млрд – такие цифры привел в интервью ТАСС министр иностранных дел Бразилии Мауро Виейра. «В двустороннем товарообороте представлена продукция, имеющая большое значение для обеих стран. Вместе с тем уверен, что его можно расширить за счет отраслей и товаров с более высокой долей добавленной стоимости. Именно в этом направлении мы намерены работать совместно с частным сектором», – прокомментировал Мауро Виейра.

Как отмечал в своей статье эксперт Российского совета по международным делам Александр Корольков, торговля между Россией и Бразилией стала заметно расти с начала 2000-х – благодаря поставкам мяса из Бразилии, а затем – удобрений из России. При этом сальдо торгового баланса долго оставалось отрицательным для российской стороны, пока не случился бум закупок минеральных удобрений, так как Бразилия резко увеличила экспорт сои и зерновых в Китай.

Минеральные удобрения – одна из основных статей российского экспорта: в 2021 году на эту продукцию пришлось 62% российских поставок на сумму $3,5 млрд – максимум за последние пять лет, когда стоимость поставленных удобрений из России в Бразилию колебалась в районе $2 млрд. Доля России в среднем составляет 23–26% всех бразильских закупок удобрений.

БРИКС в цифрах

- Дата основания: июнь 2006 года
- Площадь: 39 млн кв. км (31% мировой площади)
- Население: 3,2 млрд человек (41% мирового населения)
- Совокупный ВВП: $26 трлн в 2022 году
- Совокупный товарооборот: $4,6 трлн в 2021 году (21% мирового товарооборота)

Источник: МВФ, открытые данные



На встрече с министрами промышленности стран БРИКС 23 мая 2022 года

ДЕНИС МАНТУРОВ, заместитель председателя Правительства – министр промышленности и торговли Российской Федерации

«Россия ставит перед собой задачу повышения роли БРИКС в решении международных и региональных проблем и в формировании справедливого, демократического многополярного мира».

Как рассказывал глава «Уралхима» Дмитрий Мазепин на встрече с Президентом РФ Владимиром Путиным в конце прошлого года, компания уже реализует свою продукцию в Бразилию с расчетами в юанях и видит готовность развивающихся стран платить в этой валюте, но надеется все же перейти на оплату в рублях.

Еще одна из важных статей экспорта – уголь. Поставки угля из России в Бразилию в первом полугодии 2022 года составили $482 млн и на 167% превысили объем экспорта этого товара в страну за весь 2021 год. А в 2021 году поставки угля выросли в два раза, достигнув максимума за последние пять лет.

В стоимостном выражении из России в Бразилию было поставлено мазута на $235 млн. Рост по сравнению с первым полугодием 2021 года составил 144,6%. В 2021 году наметился рост поставок в Бразилию и продукции российской металлургии. Категория «полуфабрикаты, слитки и прочие первичные формы из железа или стали» стала третьей по стоимости в структуре российских поставок – $368 млн. Это рекордный показатель, и он существенно выше объемов, которые поставляли когда бы то ни было до этого. Похожая ситуация сложилась с плоским прокатом из железа и нелегированной стали.

В структуре всего бразильского импорта мазута доля закупок в России составила 3,2% в 2021 году и 2,4% – в первом полугодии 2022 года. Мазут, как и уголь, используют на ТЭС для электрогенерации. В 2021 году страна столкнулась с кризисом из-за недостатка мощности ГЭС, и роль ТЭС с тех пор заметно выросла.

Еще одно перспективное направление сотрудничества – поставки дизтоплива. По словам министра горной промышленности и энергетики страны Адольфу Сашиды, первая партия продукции объемом 35 млн л прибыла из России в Бразилию в октябре прошлого года. А уже летом 2023 года местное издание O Globo отмечало, что Россия стала основным импортером этой продукции, поставляя примерно половину необходимого объема по цене на 15–20% ниже по сравнению с американским дизелем.

«У нас есть взаимный интерес к развитию взаимодействия в энергетической и инвестиционной областях, а также к тому, чтобы отработать новые системы платежей и инвестиций, связанные с нынешними реалиями на международном финансовом рынке», – рассказывал в интервью «Известиям» в феврале текущего года посол Российской Федерации в Бразилии Алексей Лабецкий.

В ближайшие годы Индия планирует более чем в два раза увеличить объемы торговли с Россией, в том числе с осуществлением расчетов в национальной валюте

Индия

Россия и Индия имеют долгую историю сотрудничества в торговле и экономике, однако существенный рост товарооборота произошел в 2021 году: тогда он составил $13,5 млрд, увеличившись на 50% по сравнению с 2020 годом. Из этой суммы на российский экспорт пришлось $9,13 млрд, треть из него – минералы (включая руду и топливо), почти 20% – машины, оборудование и транспорт, 18,4% – драгоценные металлы, 16% – продукция химической промышленности, 5,5 и 4,7% соответственно – металлы и сельхозпродукция.

В 2022–2023 годах темпы внешнеэкономического оборота между Россией и Индией увеличились еще больше: по данным Министерства торговли и промышленности Индии, Россия впервые вошла в тройку крупнейших торговых партнеров страны. Товарооборот стран за пять месяцев текущего года достиг $27,1 млрд, из них 26,5 млрд – российский экспорт, выросший в 3,9 раза.

Как отмечал в своей колонке в журнале «Энергетическая политика» зампред Правительства РФ Александр Новак, по сравнению с 2021 годом поставки нефти в Индию в прошлом году увеличились в 19 раз – до 41 млн т, угля – в три раза, до 20 млн т. Экспорт нефтепродуктов в Индию в 2022 году достиг уровня 6,2 млн т (в 2021 году – 3,1 млн т).

В 2023 году российский экспорт в Индию будет включать нефть и нефтепродукты, алмазы и драгоценные камни, металлы, химическую продукцию, оборудование и электронику. Также планируют развивать сотрудничество в области высоких технологий и инноваций.

В ближайшие годы Индия планирует более чем в два раза увеличить объемы торговли с Россией, в том числе с осуществлением расчетов в национальной валюте. В конце прошлого года Индия дала разрешение отечественным банкам открывать счета в рупиях для проведения внешнеторговых операций. Как отмечал источник в Правительстве РФ, пять или шесть банков получили разрешение открывать специальные корсчета (востро-счета), а среди тех, кто уже объявил об этом официально, – Сбербанк, ВТБ, Росбанк и ряд других. Открытие корсчетов российских банков в Индии облегчит российским экспортерам выход на новый рынок и взаиморасчеты с местными покупателями.

По словам генерального директора Российского экспортного центра Вероники Никишиной, в рамках выставок и бизнес-миссий в 2023 году уже было проведено более 450 деловых встреч для российских компаний, подписано четыре соглашения о сотрудничестве, достигнуты договоренности о пилотных поставках и дальнейших переговорах. Общий экспортный потенциал встреч оценивается в $14 млн.

«Мы уже провели три выставочных мероприятия в Индии. В начале года мы организовали стенд для российских компаний



Промышленная коалиция

Промышленная коалиция БРИКС создана в 2021 году и объединяет действующие промышленные предприятия альянса, которые намерены развивать перспективные партнерские проекты совместно с другими предприятиями из стран БРИКС и БРИКС+, работать на рынках этих стран, вести совместные разработки и развивать другие виды партнерства.

По словам сопредседателя совета Промышленной коалиции БРИКС Дмитрия Любомудрова, соглашение подписано со 180 партнерами. Уже работает первый проект – Технопарк ИТ им. А.В. Суворова в Курской области, ведутся переговоры с китайскими, индийскими коллегами и африканскими странами, которые не являются членами БРИКС, но проявляют заинтересованность в сотрудничестве.

«Например, к нам сейчас присоединяются предприятия Ростеха и Роскосмоса, несколько заводов уже вступили в коалицию. И мы рассматриваем создание на курской базе технологических участков для разработки экспортных вариантов определенных изделий. Мы создаем технологический участок и начинаем приглашать инженеров из стран БРИКС+, тех, кто заинтересовался. Начинают согласовывать условия, техническое задание, каким оно должно быть для данного региона. Кроме того, мы сразу готовим с той стороны площадку для дистрибуции, сервисного обслуживания. И мы не отбираем этот хлеб у местных. Мы стараемся, чтобы на каждой территории оставалась какая-то часть добавленной стоимости. Предлагаем: давайте мы вам отдадим дистрибуцию, сервис, ремонт, запчасти. Это очень хороший бизнес», – описывает процесс сотрудничества Дмитрий Любомудров.

на международной выставке продуктов сырья и технологий лесопромышленного комплекса «Дели Вуд». Спустя месяц РЭЦ представил коллективную экспозицию на международной выставке технологий и инфраструктуры «Умный город». А буквально две недели назад нами была организована бизнес-миссия российских компаний в сфере высоких технологий в рамках форума «Сотрудничество во имя развития и роста». Он был организован совместно с фондом «Росконгресс» и Деловым советом по сотрудничеству с Индией», – сообщила Вероника Никишина в ходе пленарного заседания Российско-индийского бизнес-форума.

По ее словам, в октябре 2023 года РЭЦ также запланировал деловую миссию в Индию российских компаний в сфере продуктов питания и товаров народного потребления. «Подобные мероприятия закладывают хорошую основу для дальнейшего сотрудничества российских и индийских компаний и будут направлены на укрепление взаимоотношений деловых кругов наших стран», – заключила Вероника Никишина.

В прошлом году заявки на участие в БРИКС подали Аргентина, Иран, Алжир, а в 2023-м – Египет, Бангладеш и Эфиопия

ЮАР

Россия и Южная Африка активно развивают экономические связи. По данным министра природных ресурсов и экологии России Александра Козлова, по итогам 2022 года товарооборот между Россией и ЮАР увеличился на 16,4% и составил $1,3 млрд. Причем 40% товарооборота между Россией и ЮАР составляет сельхозпродукция: ее оборот вырос на 30,2% и составил $488 млн.

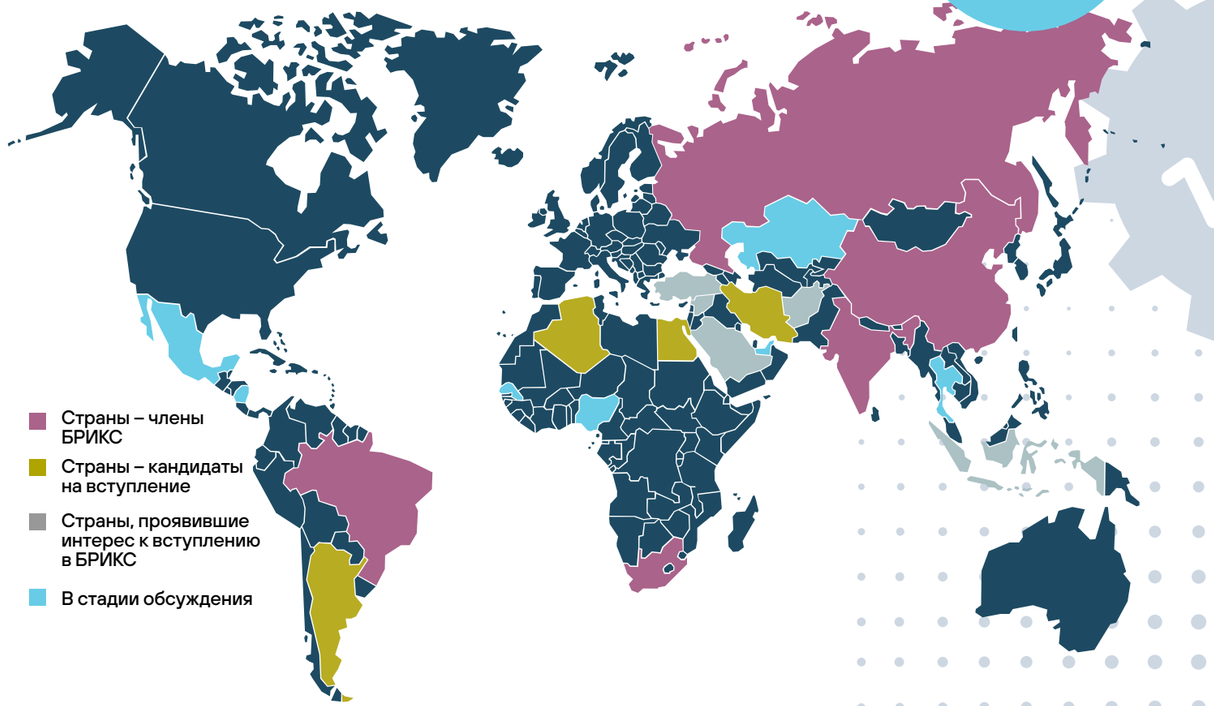
«Российские компании демонстрируют активный интерес в поиске партнеров в странах Африки и готовы предлагать качественную и конкурентную продукцию металлургического и лесопромышленного комплекса, грузовую и сельскохозяйственную технику. Высокий потенциал имеют поставки российского оборудования. Кроме того, с учетом возросшей проблематики обеспечения продовольственной безопасности в странах Африки поставки российских зерновых и минеральных удобрений для нужд населения континента носят стратегический характер», – отметил директор по развитию зарубежной сети Российского экспортного центра Дмитрий Прохоренко.

На сегодняшний день ЮАР является чуть ли не единственным государством на африканском континенте, с которым Россию связывает торговля несырьевыми товарами: страна закупает в основном продукцию химической промышленности, минеральные продукты, древесину, продовольствие, сельхозсырье, станки, оборудование, транспорт и драгоценные металлы. В ЮАР работают ГК «Ренова», «Трансмашхолдинг», «Лаборатория Касперского», «Северсталь», AxxonSoft и другие отечественные предприятия. В 2022 году дочерняя структура «ЛУКОЙЛ» – Litasco поставила в ЮАР 170 тыс. т нефти и нефтепродуктов, «Газпром нефть» – 625 т смазочных материалов. «Транснефть» готова предоставить южноафриканским Sasol и Transnet технологии обслуживания трубопроводной инфраструктуры. Заинтересованы в сотрудничестве «Роснефть» и «Зарубежнефть». «Русал» собирается поставлять алюминиевую фольгу российского производства, обладающую низким углеродным следом. «Объединенная металлургическая компания» и «Северсталь» готовы экспортировать металлопродукцию различного назначения. «Балтийский химический комплекс» планирует экспортировать полимеры этилена в первичных формах.

Растет интерес российских энергетических компаний к сотрудничеству в сфере энергогенерации. Так, в ЮАР к 2024 году появится проект солнечной электростанции мощностью 115 МВт, в нем принимает участие компания «Юнигрин Энерджи», которая запустила в стране собственное производство. «Русгидро» готова сотрудничать с ЮАР в сегменте ГЭС, машиностроительный концерн «Силовые машины» может работать по строительству и модернизации тепловых и гидравлических объектов, «Сибирская угольная энергетическая компания» – по угольным электростанциям. Россия готова возобновить поставки обогащенного урана на АЭС «Куберг», для которой готовят проект по продлению сроков эксплуатации. В развитии атомной энергетики в ЮАР заинтересована Госкорпорация Росатом: как поясняли ранее в компании, она готова к сотрудничеству при наличии соответствующего запроса со стороны южноафриканских коллег и готова участвовать в прозрачном закупочном процессе.

Страны-кандидаты

В июне нынешнего года во встрече глав министерств иностранных дел стран БРИКС в Кейптауне





Игорь Милованов, генеральный директор международного сельскохозяйственного конгресса AsiaExpo

«Для российских компаний рынки стран БРИКС предоставляют значительные возможности, но для реализации этих возможностей необходимо провести подробные планирование и анализ. Одним из ключевых моментов может стать выбор компании-партнера, имеющей опыт работы на этих рынках и успешные сделки. Разработка комплексной промышленной стратегии также является неотъемлемой частью достижения сотрудничества в рамках БРИКС.

Следует отметить, что Россия является наиболее развитой экономикой среди стран организации. В свете закрытия западного рынка возможности на рынках БРИКС стали особенно заметными, в результате чего произошел рост товарооборота не только между Россией и странами БРИКС, но и в торговле между другими странами-участницами. Также стоит отметить, что российский бизнес проявил интерес к другим дружественным странам, таким как Иран, Турция, Казахстан, Египет и Саудовская Аравия, которые выразили желание присоединиться к БРИКС. Учитывая все эти факторы, компании смогут максимизировать свои шансы на успех и укрепление своего присутствия на этих перспективных рынках.

Страны БРИКС представляют собой крупные и развивающиеся рынки, на которых уже присутствуют местные и зарубежные компании. Российским компаниям следует учитывать этот аспект и разработать конкурентоспособные стратегии, чтобы успешно конкурировать на местных рынках.

Необходимо отметить, что выход на рынки стран БРИКС также предоставляет российским компаниям возможности для расширения бизнеса, доступа к новым клиентам и ресурсам, а также для укрепления международного присутствия. Правильное понимание и адаптация к особенностям каждой страны БРИКС, а также так называемый эффект низкой базы позволят российским компаниям максимально продуктивно использовать потенциал этих рынков».

принимали участие представители стран-кандидатов. По словам министра иностранных дел и сотрудничества ЮАР Наледи Пандор, расширение БРИКС еще находится в процессе обсуждения, но 13 государств уже подали официальные заявки на вступление.

В число «Друзей БРИКС», представители которых были на встрече в Кейптауне, вошли Аргентина, Бангладеш, Иран, Индонезия, Казахстан, Коморские острова, Куба, ОАЭ и Саудовская Аравия. Министр иностранных дел Ирана Хосейн Амир Абдолахиян заявил, что его страна одной из первых проявила интерес к работе в БРИКС. Заявка получена и от Саудовской Аравии, сообщил журналистам шерпа ЮАР в БРИКС Анил Суклал. Всего, по его словам, более 20 стран на формальном и неформальном уровне заявили об интересе к вступлению. Помимо участников прошедшей встречи это Алжир, Афганистан, Бахрейн, Республика Беларусь, Венесуэла, Египет, Зимбабве, Мексика, Нигерия, Никарагуа, Пакистан, Сенегал, Сирия, Судан, Таиланд, Тунис, Турция и Уругвай.

Со многими из перечисленных стран Россия имеет налаженные экономические связи. В ходе своего выступления на XV Веронском евразийском экономическом форуме в Баку министр экономического развития Российской Федеации Максим Решетников заявил, что на данный момент со странами ЕАЭС в двустороннем порядке реализуется более 200 крупных проектов на $40 млрд. По его словам, сформирован список из 160 инициатив в промышленности, среди них есть как запланированные, так и уже реализующиеся с общим объемом инвестиций $270 млрд, а также 70 в сегменте АПК с вложениями $6,5 млрд. Среди них, например, проект «Агроэкспресс» – ускоренные взаимные поставки продукции по железной дороге, строительство транзитной железнодорожной линии через Афганистан по маршруту Мазари - Шариф – Кабул – Пешавар на сумму $4,8 млрд.

По итогам 2022 года Турция вошла в тройку крупнейших внешнеторговых партнеров России. По данным Федеральной таможенной службы, товарооборот двух стран вырос на 84%. В денежном выражении генеральный консул РФ в Стамбуле Андрей Буравов называл сумму в размере $70 млрд.

«Россия поставляет Турции прежде всего сырье и энергоносители. В частности, республика является одним из ключевых покупателей российского природного



Церемония официального открытия газопровода «Турецкий поток» в Стамбуле, 2020 год

газа. До 2022 года она входила в пятерку основных импортеров этого топлива, а сегодня, после сокращения поставок из РФ в Европу, Анкара, скорее всего, стала самым крупным потребителем нашего трубопроводного газа», – комментирует ведущий аналитик Freedom Finance Global Наталья Мильчакова.

Кроме того, Турция активно закупает российское горючее. Согласно оценке Международного энергетического агентства, в апреле 2023 года республика стала крупнейшим импортером российских нефтепродуктов. Россия между тем является самым главным поставщиком продовольственных товаров на рынок Турции, о чем говорят данные исследования федерального центра «Агроэкспорт» при Минсельхозе России. «В прошлом году из России в Турцию ввезено 12,6 млн т продукции на сумму $4,3 млрд. Основными товарными позициями являлись пшеница, подсолнечное масло, ячмень и кукуруза», – отметили авторы доклада.

Ближний Восток – еще одно перспективное направление для российского экспорта. По словам вице-премьера – главы Минпромторга России Дениса Мантурова, товарооборот между Россией и Объединенными Арабскими Эмиратами (ОАЭ) по итогам 2022 года увеличился на 68%, до $9 млрд, объем экспорта из России в ОАЭ составил $8,5 млрд (+71%), а импорта – $500 млн (+6%).

Российские компании также переориентировали поставки золота из России на Восток, что стало следствием введения западными странами запрета на импорт весной прошлого года. Покупатели нашлись прежде всего в ОАЭ: в 2022 году Эмираты импортировали из России 75,7 т золота на сумму $4,3 млрд. Для сравнения: годом ранее объемы были на порядок ниже – 1,3 т. По данным за 2022 год, на арабские страны пришлось 14% всего экспорта сельскохозяйственной продукции, в денежном выражении это $6 млрд. Основные покупатели – ОАЭ, Судан, Алжир, Йемен, Оман.

«В 2022 году экспорт продукции отечественного агропромышленного комплекса в Саудовскую Аравию беспрецедентно увеличился – на 49,9% – и приблизился к знаменательному рубежу $1 млрд», – отметил посол Российской Федерации в Эр-Рияде Сергей Козлов.

Помимо экспорта товаров некоторые российские компании рассматривают перенос в страны – кандидаты БРИКС технологических производств. Так, «Биокад» планирует начать производство в Алжире препаратов для лечения рака. В проекте также будет участвовать местная фармацевтическая компания Saidal. В планах компании наладить выпуск ритуксимаба, бевацизумаба, трастузумаба и других препаратов в перспективе. Это не первый проект «Биокада» в Африке: сотрудничество с местными производителями здесь развивают с 2015 года, а общий объем поставок компании в страны континента в 2022 году составил $30 млн.

«Стриж» в пустыне

Россия и Объединенные Арабские Эмираты создадут совместное предприятие для разработки сверхзвукового пассажирского бизнес-самолета. Предполагается, что воздушное судно будет представлено в двух версиях: одна из них будет вмещать восемь человек, другая – 30. По словам главы Госкорпорации Ростех Сергея Чемезова, производство сверхзвукового бизнес-джета может быть полностью организовано в России, ОАЭ, скорее всего, примет в проекте финансовое участие. Недавно стало известно, что сверхзвуковой гражданский джет будет называться «Стриж». Создание самолета запланировано на 2029 год.

ЕВРАЗИЙСКАЯ ДРУЖБА

В 2023 году Россия председательствует в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), и перед участниками альянса стоят амбициозные задачи по углублению промышленной интеграции. В нынешнем году планируется разработать механизм финансирования совместных проектов, которые ускорят рост экономических показателей.

Текст: Владимир Козлов



Заседание Высшего Евразийского экономического совета, Москва, 2023 год

«РИА Новости»

В июне в рамках года председательства России в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) в Сочи прошли заседания Евразийского межправительственного совета и Совета глав правительств Содружества Независимых Государств, а также ряд других мероприятий. За три дня площадку посетило более 1500 делегатов, включая глав государств и членов правительств стран – участниц союза.

На заседаниях и двухсторонних встречах обсуждали углубление экономической интеграции, энергетику, транспортную политику и другие вопросы, касающиеся взаимодействия стран – участниц ЕАЭС. Как отметил премьер-министр Российской Федерации Михаил Мишустин, одним из самых важных итогов встречи премьеров ЕАЭС стала договоренность углублять промышленную кооперацию. Это позволит странам альянса в перспективе не зависеть в критически значимых отраслях от иностранных технологий и компаний, укрепить экономическую безопасность и повысить эффективность бизнеса.

«Торговля между членами «пятерки» с 2015 года выросла почти на 90%, а по итогам прошлого года этот показатель достиг максимального значения за все время существования ЕАЭС. Мы создаем новые кооперационные цепочки, налаживаем связи в области промышленности, в области цифровой трансформации, формируем общие рынки газа, нефти, электроэнергии, принимаем решения по созданию новых логистических возможностей и, конечно, расширяем сотрудничество с внешними партнерами. В нынешних условиях, когда обострились все накопленные в мировой экономике системные проблемы, углубление взаимодействия особенно востребовано», – подчеркнул Михаил Мишустин.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

В нынешнем году для дальнейшего развития ЕАЭС будут определены стратегические ориентиры и начнется подготовка нового базового документа экономической интеграции, который сменит действующий (он рассчитан до 2025 года). В качестве одного из важных векторов интеграционного взаимодействия Президент Российской Федерации Владимир Путин назвал укрепление технологического суверенитета государств – членов ЕАЭС и формирование

В этом году для дальнейшего развития ЕАЭС будут определены стратегические ориентиры и начнется подготовка нового базового документа экономической интеграции

$80,6 МЛРД

составил объем взаимной торговли Евразийского экономического союза. В 2022 году он вырос на 10,3%, по данным Евразийского банка развития





«Фотобанк Лори»

ВЛАДИМИР ПУТИН,
Президент
Российской Федерации

Из обращения к главам государств – членов Евразийского экономического союза 23 января 2023 года

«Очевидно, что у союза есть все возможности для того, чтобы стать одним из мощных, самостоятельных, самодостаточных полюсов формирующегося многополярного мира, быть центром притяжения для всех разделяющих наши ценности и стремящихся к сотрудничеству с ЕврАзЭС независимых государств.
Конечно, будем делать все возможное, чтобы способствовать дальнейшему углублению интеграции на всех направлениях – в политической, экономической, промышленной, финансовой и технологической сферах».



Статус государства – наблюдателя при ЕАЭС уже предоставлен Молдавии, Кубе, Узбекистану, действуют соглашения о зоне свободной торговли ЕАЭС с Вьетнамом, Сингапуром и Сербией

ими общей инновационной базы в ключевых отраслях. Будет продолжена работа по совместному внедрению информационных технологий, в том числе в области электронного документооборота, также будут наращиваться инвестиционное сотрудничество и созданы благоприятные условия для взаимных капиталовложений. Для этого необходимы упрощение административных процедур и гармонизация режимов налогового регулирования.

«В рамках российского председательства мы сосредоточились на развитии технологического потенциала государств – членов ЕАЭС, – подчеркнул на апрельском брифинге заместитель председателя Правительства Российской Федерации Алексей Оверчук. – Предлагаем нашим партнерам объединить усилия в разработке и внедрении передовых научно-технических решений в ведущих секторах экономики и вместе двигаться к технологическому суверенитету».

Один из приоритетов России – более глубокая интеграция в рамках ЕАЭС в энергетической сфере, обеспечении продовольственной безопасности и технологического суверенитета. В частности, создание единого рынка газа. А вопросами формирования общих энергорынков и обеспечением национальных экономик ключевыми энергоресурсами займется созданный в декабре 2022 года Совет руководителей уполномоченных органов государств ЕАЭС в сфере энергетики.

Еще одним перспективным направлением сотрудничества стран – участниц ЕАЭС является развитие транспортных коридоров «Север – Юг», «Запад – Восток». Причем в совершенствовании логистической инфраструктуры заинтересованы не только участники объединения, но и другие страны, готовые софинансировать совместные проекты.

Кроме того, Россия будет способствовать дальнейшему расширению соглашений с зарубежными партнерами. Статус государства – наблюдателя при ЕАЭС уже предоставлен Молдавии, Кубе, Узбекистану, действуют соглашения о зоне свободной торговли (ЗСТ) ЕАЭС с Вьетнамом, Сингапуром и Сербией, подписано соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве с Китаем. В 2023 году планируют ратифицировать соглашение о ЗСТ с Ираном, также должны начаться переговоры по соглашению о ЗСТ с ОАЭ.

«По инициативе России в союзе с 2021 года запущен реестр евразийской промышленной продукции, который содержит сведения о производимых товарах с высокой степенью локализации. Сегодня он включает информацию о 9000 товарах от производителей из всех стран союза, которые используются для целей приоритетного доступа к государственным закупкам», – отметил заместитель министра экономического развития Российской Федерации Дмитрий Вольвач на парламентских слушаниях Комитета по делам СНГ, евразийской интеграции и связям с соотечественниками.

Также в рамках сотрудничества стран ЕАЭС реализуется промышленная кооперация – одна из важных составляющих импортозамещения и единого экономического пространства.

ПРОМЫШЛЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

На сегодняшний день при активном участии Минпромторга России разрабатывают механизм финансирования евразийских кооперационных проектов в отраслях промышленности и ведут подготовку необходимой нормативной базы. Возможность субсидирования процентной ставки по кредитам позволит предприятиям стран союза создавать новые совместные предприятия в реальном секторе и инфраструктурные проекты. При отборе инициатив для получения финансовой поддержки одним из основных критериев станет реализация проекта участниками из трех и более государств - членов союза.

Уже в середине июля Минпромторг РФ опубликовал на сайте www.regulation.gov.ru проект закона о ратификации поправок к Договору о Евразийском экономическом союзе, в котором говорилось о создании механизмов финансирования

Макроэкономические показатели по странам ЕАЭС в 2022 году

Источник: Официальный сайт Евразийского экономического союза (www.eaeu.economy.gov.ru)

Показатель	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Объем ВВП, млрд $	19,5	73	223	10,9	2300
Производство промышленной продукции, млрд $	6,2	64,3	104,3	5,1	1500

Зерно для Евразии

По предварительным данным, в январе – мае 2023 года Россия экспортировала в страны ЕАЭС 1,2 млн т пшеницы, сообщает агентство «Зерно Он-Лайн».
В Казахстан поставлено 1015 тыс. т пшеницы, в том числе 511 тыс. т железнодорожным транспортом и 491 тыс. т – автомобильным.
Кыргызстан импортировал за рассматриваемый период 161 тыс. т российской пшеницы, Армения – 75 тыс. т, Республика Беларусь – 4000 т.



КОНСТАНТИН БАБКИН, президент ассоциации «Росспецмаш», президент промышленного союза «Новое содружество»

«Самые устойчивые международные связи и условия для кооперации находятся в Евразийском экономическом союзе. Россия должна обладать собственными комбайнами, чтобы обеспечить продовольственную безопасность, но это практически невыполнимая задача. Более правильным, с моей точки зрения, будет стремление к тому, чтобы комбайны, техника, самолеты или компьютеры производили в странах нашего союза совместно, в честной кооперации. То есть суверенитет не отдельной страны, а суверенитет ЕАЭС».

проектов промышленной кооперации. Эти поправки были согласованы главами государств ЕАЭС на заседании Высшего Евразийского экономического совета 25 мая 2023 года.

Механизм финансовой поддержки проектов рассчитан на пять лет с возможностью его пролонгации. В случае прекращения его действия страны ЕАЭС обязаны обеспечить исполнение в полном объеме финансовых обязательств в течение всего срока реализации отобранных проектов. Ежегодный объем средств на поддержку инициатив будут определять как процент от общей суммы поступлений в бюджеты государств ЕАЭС от специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин. В Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) рассчитывают, что механизм начнет работать на наднациональном уровне с 2024 года. По словам министра по промышленности и агропромышленному комплексу ЕЭК Артака Камаляна, со следующего года организация сможет субсидировать банкам часть процентных ставок по выданным кредитам, бюджет программы составит порядка $20 млн в год за пять лет, что позволит профинансировать проекты общей стоимостью до $1 млрд.

В ЕЭК рассчитывают, что программа финансового содействия промкооперации будет способствовать технологическому развитию стран, обеспечит для малого и среднего бизнеса доступ к новым технологиям, а также простимулирует интеграционные процессы. Сейчас на площадке ЕЭК разрабатывают положение о порядке отбора кооперационных проектов и оказания финансового содействия при их реализации – от того, как будет оформлено положение, будет зависеть работоспособность механизма поддержки промкооперации.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ПРОЕКТЫ

По словам министра экономического развития Российской Федерации Максима Решетникова, выступавшего на XV Веронском евразийском экономическом форуме в Баку, для наращивания совместных инвестиций и кооперации на пространстве ЕАЭС сформированы перечни инвестпроектов. Существующий список состоит из 160 инициатив в промышленности. Среди них есть как запланированные, так и уже реализующиеся с общим объемом инвестиций $270 млрд. Кроме того, есть 70 инициатив в сегменте АПК с вложениями $6,5 млрд. На данный момент Россия в двустороннем порядке реализует со странами ЕАЭС более 200 крупных проектов на $40 млрд, уточнил министр.

В числе реализуемых сегодня проектов глава Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Александр Шохин назвал цифровизацию машиностроительных и металлообрабатывающих производств, заводов и фабрик в горной промышленности (ГК «Цифра»), строительство завода минеральных удобрений и индустриальных продуктов («МХК «ЕвроХим»), выпуск водорастворимых минеральных удобрений («ФосАгро-Регион»), утилизацию серосодержащих отходов производства в строительные изделия с помощью уникальной сверхвысокочастотной (СВЧ) технологии (НИИЖБ им. А.А. Гвоздева), а также модернизацию городского и поселкового уличного освещения, систем управления и диспетчеризации («Боос Лайтинг Групп»). Ряд крупных взаимовыгодных проектов в государствах ЕАЭС реализуют и лидеры российского промсектора: «КамАЗ», «АвтоВАЗ», «Вертолеты России», Ростсельмаш, «Петербургский тракторный завод» и другие компании.

По словам Артака Камаляна, за 2021–2022 годы в ЕАЭС реализовано 25 проектов по импортозамещению на сумму свыше $21 млрд в автомобильной, станкоинструментальной, электротехнической, химической, металлургической, медицинской и целлюлозно-бумажной промышленности, производстве подъемно-транспортного и грузоподъемного оборудования, строительно-дорожной, специальной и коммунальной техники, а также транспортном строительстве. Отслеживать реализацию совместных импортозамещающих проектов в союзе позволяет карта индустриализации ЕАЭС, размещенная на официальном сайте.

В текущей версии карта индустриализации включает 158 реализующихся проектов в 25 отраслях на сумму более $270 млрд. Это металлургия (девять проектов), производство кокса, продуктов нефтепереработки и газохимия (15 проектов), производство строительно-дорожной, специальной и коммунальной техники (15 проектов), химическая промышленность (26 проектов). Кроме того, карта

Для наращивания совместных инвестиций и кооперации на пространстве ЕАЭС сформированы перечни инвестпроектов. Существующий список состоит из 160 инициатив в промышленности



«РИА Новости»

Стенд Казахстана на международной промышленной выставке «Иннопром-2023» в Екатеринбурге



Магазин сети MCosmetic в Узбекистане

В 2022 году объем взаимной торговли стран ЕАЭС достиг максимального значения за все время существования союза

содержит 669 технологических направлений в 30 отраслях, по которым либо уже налажено производство предприятиями союза, либо есть промышленный потенциал для этого.

«В России также успешно работают компании из стран союза, прежде всего в таких отраслях, как сельскохозяйственное и специальное машиностроение, автомобилестроение, радиоэлектроника. Больше всего совместных инициатив в этих сферах мы реализуем с нашими белорусскими друзьями, – отметил в интервью «Российской газете» заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации Алексей Груздев. – Не менее важное направление совместной работы – производственная кооперация. Наши партнеры по ЕАЭС и СНГ производят и поставляют на российские промплощадки сырье, комплектующие, узлы и оборудование, необходимые для выпуска конечной продукции». По его словам, в этой работе активно участвуют предприятия Беларуси, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Таджикистана, Армении и других стран-соседей. Как отмечают эксперты, российский бизнес со своей стороны верит в успех сотрудничества с партнерами в ЕАЭС. Об этом также свидетельствуют результаты недавнего опроса РСПП. «61% опрошенных из порядка 200 организаций заинтересованы в развитии бизнеса евразийского пространства, а 88% компаний уже ведут бизнес с партнерами ЕАЭС, готовы расширять сотрудничество», – отметил в своем выступлении на прошедшей в июле промышленной выставке «Иннопром» Александр Шохин.

ТОРГОВОЕ ПАРТНЕРСТВО

«Взаимная торговля ЕАЭС растет темпами, опережающими рост торговли с внешними партнерами. За 2015–2022 годы взаимная торговля государств – членов союза выросла на 87% – с $44,5 до $83,3 млрд. Внешняя торговля при этом выросла всего на 59%. В 2022 году объем взаимной торговли стран ЕАЭС достиг максимального значения за все время существования союза, а доля оборота взаимной торговли во внешнеторговом обороте ЕАЭС составила почти 18% против 13,5% в 2015 году. Эти цифры убедительно говорят о том, что бизнесу в нашем союзе созданы более комфортные условия для взаимодействия, чем для торговли с внешними партнерами», – рассказал Алексей Оверчук, обращаясь к участникам VIII Форума молодых дипломатов стран Евразии, состоявшегося в середине июля.

Например, в 2023 году икорная и рыбоперерабатывающая компания «Путина» возобновила поставки в страны ЕАЭС: разрешение на экспорт получила новая производственная площадка предприятия в Санкт-Петербурге, а первая партия продукции в июле прибыла в Беларусь.

В 2022 году доля экспорта в обороте компании занимала 10%, а в нынешнем году руководство предприятия рассчитывает, что расширение производственных мощностей позволит в полной мере раскрыть экспортный потенциал продукции. Помимо стран – участниц ЕАЭС интерес к продукции «Путины» проявляют Грузия и Узбекистан. Сейчас компания готовит необходимую документацию для выхода на рынки этих стран.

«Популярностью пользуются икра рыб белых пород, икра сельди, рыбные паштеты и риеты. Конечно, номером один идет красная икра – исконно русский продукт. Продвижение на зарубежных рынках – наш вклад в развитие икорной индустрии России и укрепление экспортного потенциала Санкт-Петербурга», – отмечает директор компании «Путина» Евгения Синякова.

Сеть «Магнит» активно закупает товары, произведенные в странах – участницах ЕАЭС и наблюдателях, а также проводит экспансию на эти рынки. В 2023 году компания планирует увеличить импорт из Узбекистана до 5,5 млрд руб. Основная доля поставок приходится на фрукты и овощи. В начале 2022 года «Магнит» открыл в Ташкенте офис коммерческих закупок, что позволило компании по итогам года увеличить импорт вдвое, до 4 млрд руб. Наибольшие доли в структуре импорта занимают виноград (39%), хурма (15%) и косточковые культуры (11%).

Также с 2022 года «Магнит» развивает в Узбекистане сеть магазинов дрогери MCosmetic, которые продают непродовольственные товары повседневного спроса, включая декоративную и уходовую косметику, парфюмерию, бытовую химию, средства гигиены, продукцию для детей, дома и животных. В 2022 году «Магнит» экспортировал из России в Узбекистан около 1200 товарных наименований, в том числе СТМ и эксклюзивные бренды розничной сети (Stellary, Beauty Bomb, KuMiHo, Gardenica). В компании ожидают, что в ближайшие годы объем экспорта российской продукции в категориях «декоративная косметика», «уход и гигиена» и «бытовая химия» достигнет отметки в 1,5 млрд руб. А в нынешнем году «Магнит» планирует увеличит сеть MCosmetic в Узбекистане до 80 магазинов.

«Мы продолжаем развитие в Узбекистане, открывая новые магазины MCosmetic, наращивая экспорт российской продукции, а также импорт овощей и фруктов из этой страны, чтобы увеличить предложение на полках российских магазинов в несезон. Основу нашего импорта составляет плодоовощная продукция, которую не выращивают в РФ или же производят в ограниченных объемах: виноград, хурма, нектарины, персики, дыни, лимоны», – отметил директор по стратегии, инвестициям и развитию бизнеса розничной сети «Магнит» Андрей Бодров.

ДОРОЖНАЯ КАРТА

Три приоритетных направления развития инфраструктуры: Азово-Черноморское, Восточное и «Север — Юг» — являются основой для расширения торгово-экономических связей России с дружественными странами

В связи с увеличением грузопотока в страны Азии Россия занимается созданием новых и модернизацией существующих транспортных коридоров. По самому консервативному прогнозу грузооборот трех ключевых логистических артерий: Азово-Черноморской, Восточной и «Север – Юг» – продемонстрирует рост от 25 до 135% до 2030 года.

Текст: Дарья Панковец

В конце прошлого года премьер-министр Российской Федерации Михаил Мишустин заявил на форуме «Сделано в России» о том, что Россия совместно с партнерами намерена расширять транспортно-логистические коридоры и уже определены три приоритетных направления развития инфраструктуры: Азово-Черноморское, Восточное и «Север - Юг». Они являются основой для расширения торгово-экономических связей с дружественными странами. В частности, на восточном направлении быстрыми темпами растут поставки несырьевых товаров в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, через международный транспортный коридор «Север - Юг» - в Иран и на Ближний Восток, а Азово-Черноморский коридор дает выход на рынок Турции.

В конце прошлого года Правительство РФ утвердило дорожные карты по развитию транспортных коридоров, в первом полугодии 2023 года они были усовершенствованы. «Проведем доработку планов по развитию транспортных коридоров и актуализируем итоговый перечень мероприятий до конца первого полугодия. Важно, чтобы все они были обеспечены финансированием в полном объеме», - отметил Михаил Мишустин на мартовском заседании кабмина.

Доработанные планы будут включать расширение Байкало-Амурской магистрали и Транссиба, развитие автомобильных дорог, водных путей и увеличение пропускной способности морских портов, модернизацию пунктов пропуска через государственную границу.

«По консервативным оценкам, грузопоток по направлению «Север - Юг» к 2030 году вырастет на 135% к уровню прошлого года, до 32,5 млн т, по Азово-Черноморскому направлению - на 70%, до 300 млн т, по Восточному - на четверть, до 350 млн т», - заявил Михаил Мишустин на совещании о развитии железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона.

Международный мост через реку Амур между Россией и Китаем

На полях XIV Международного экономического форума «Россия – Исламский мир: KazanForum» 17 мая 2023 года


«Фотобанк Лори»

МАРАТ ХУСНУЛЛИН, заместитель председателя Правительства Российской Федерации

«Развитие транспортных коридоров для нашей страны является одной из приоритетных задач, которые нам поставил Президент страны Владимир Путин. Маршруты в направлении Каспийского региона, Южной и Юго-Восточной Азии, стран Персидского залива всегда были приоритетными для Российской Федерации».

МТК «СЕВЕР — ЮГ»

Как отметил в конце октября прошлого года на Веронском евразийском форуме первый вице-премьер Российской Федерации Андрей Белоусов, транспортная инфраструктура России и сопредельных стран, которая формировалась по принципу параллелей, перестает отвечать глобальным тенденциям, поскольку сейчас ключевую роль начинают играть меридиональные маршруты, в частности коридор «Север – Юг».

В России этот маршрут соединяет Санкт-Петербург, Москву, Волгоград, Астрахань, а в южной части расходится на несколько направлений: через Каспийское море и железнодорожную ветку идет в Иран и Индию, через пограничные переходы Самур (Россия) – Ялама (Азербайджан) – на железнодорожную сеть Ирана и в восточной части через Казахстан – в Китай. Общий объем инвестиций в развитие коридора на 2022-2030 годы составит 280 млрд руб.

По словам Андрея Белоусова, в будущем коридор может стать реальным конкурентом Суэцкому каналу. Срок прохождения грузов из Мумбая в Санкт-Петербург по традиционному маршруту через Суэцкий канал сегодня составляет от 30 до 45 дней, а по коридору «Север – Юг» – от 15 до 24. Кроме того, благодаря новому коридору за счет сокращения пути выбросы парниковых газов от морского и железнодорожного транспорта уменьшатся на 25%.

Как отмечает губернатор Астраханской области Игорь Бабушкин, регион является одним из ключевых транспортно-логистических узлов коридора «Север – Юг» и обладает развитой портовой инфраструктурой, позволяющей отгружать свыше 16 млн т груза в год. По данным Росморречфлота, грузооборот морских портов Каспийского бассейна за первое полугодие увеличился на 38% по отношению к уровню 2022 года и составил 3,6 млн т. Объем перевалки сухих грузов в бассейне увеличился в 1,8 раза и достиг 2,1 млн т, наливных грузов – на 3%, до 1,5 млн т.

МТК «Север – Юг» в два раза короче маршрута через Суэцкий канал



Грузооборот морских портов России по итогам первого полугодия 2023 года

Источник: Росморречфлот, 2023

Направления	Всего, млн т	Сухие грузы, млн т	Наливные грузы, млн т
Азово-Черноморский бассейн	151,2	71,8	79,4
Балтийский бассейн	129,8	57	72,8
Дальневосточный бассейн	119,2	78,9	40,3
Арктический бассейн	49,5	14,9	34,6
Каспийский бассейн	3,6	2,1	1,5

«Перевалка контейнеров через астраханские порты выросла в четыре раза. А запуск строящегося современного контейнерного терминала и терминалов для обработки зерновых культур и растительного масла позволит увеличить перегрузочные мощности на 3,3 млн т в год», – отметил Игорь Бабушкин на ПМЭФ-2023. По его словам, астраханские верфи уже выполняют масштабные заказы в сфере строительства и нового современного флота. Именно в Астрахани первыми в России будут построены уникальные сухогрузы-контейнеровозы проекта 00108.

Кроме того, на базе Астраханского государственного университета им. В.Н. Татищева ведется разработка цифровой платформы МТК «Север – Юг», которая позволит систематизировать все логистические процессы, формировать оптимальные маршруты и отслеживать движение грузов в реальном времени.

По словам директора по контейнерным перевозкам компании «РЖД Логистика» Александра Сиверцева, особые усилия участников перевозочного процесса сегодня сосредоточены на расшивке узких мест на маршрутах «Север – Юг», модернизация инфраструктуры в первую очередь актуальна для западной ветки коридора. С этой точки зрения большое значение имеет подписанное Россией и Ираном 17 мая 2023 года соглашение о сотрудничестве по финансированию проектирования, строительства и поставок товаров и услуг для прокладки участка железной дороги Решт – Астара в Иране. Реализация проекта будет способствовать созданию бесшовного железнодорожного сервиса до портов Ирана. На территории России будет реализован проект по развитию железнодорожного пункта пропуска Дербент и строительству новой железнодорожной станции Самур II на границе с Азербайджаном.

В автодорожной части МТК «Север – Юг» в рамках пятилетнего плана предусмотрены строительство и реконструкция десяти объектов федеральных трасс общей протяженностью примерно 220 км. В их числе обходы Волгограда, Астрахани, Гудермеса, Владикавказа, Махачкалы, Дербента, Хасавюрта. По данным Федерального дорожного агентства, финансирование на 2023–2027 годы составляет 137,4 млрд руб.

«Для разных видов товаров как в экспортном, так и импортном обороте необходимы различные виды грузоперевозок, – говорит зампредседателя правления «РосДорБанка» Денис Алексеев. – Крупные игроки ВЭД нуждаются в экономичном способе доставки продукции и наращивании объемов поставок. А это – железнодорожный и морской пути. Для представителей же среднего бизнеса зачастую в приоритете оказывается скорость поставки. Безопасные высокоскоростные автомагистрали придадут новый импульс для оживления деятельности компаниям среднего и малого бизнеса. Во всех случаях помимо строительства новых магистралей и модернизации

Срок прохождения грузов из Мумбая в Санкт-Петербург через Суэцкий канал сегодня составляет от 30 до 45 дней, а по коридору «Север — Юг» — от 15 до 24



Грузовой порт в Азово-Черноморском бассейне

имеющихся необходимо вывести на новый, суперсовременный уровень технологии оформления таможенных процедур, что в конечном счете поможет в разы увеличить товарооборот между странами».

АЗОВО-ЧЕРНОМОРСКИЙ БАССЕЙН

На сегодняшний день Азово-Черноморский бассейн является одним из ключевых водных маршрутов доставки грузов: в нем задействованы порты Туапсе, Новороссийска, Ейска, Тамани, Темрюка. По итогам прошлого года грузооборот портов Азово-Черноморского бассейна составил 263,6 млн т. По данным Ассоциации морских торговых портов, это больше, чем в других российских морских бассейнах (Дальневосточном, Балтийском, Арктическом и Каспийском).

Инфраструктуру на подходах к портам Азово-Черноморского бассейна будут расширять ускоренными темпами. На финансирование проекта в этом году выделено более 20 млрд руб., рассказал замглавы ОАО «РЖД» по вопросам строительного комплекса Андрей Макаров. Пропускную способность в этом направлении намерены увеличить до 131 млн т с нынешних 125 млн т.

Инфраструктуру на подходах к портам Азово-Черноморского бассейна будут расширять ускоренными темпами. На финансирование проекта в этом году выделено более 20 млрд руб.

Некоторые объекты уже модернизированы, как, например, станция Тихорецкая, которая была узким местом для пропуска грузов. «В конце апреля сделали переключение, открыли дополнительные транзитные пути между парками и тем самым повысили пропускную способность станции на 27%», – пояснил Андрей Макаров.

Он отметил, что работы по модернизации сейчас проводят на станциях Максим Горький и Волжский. На станции Максим Горький планируют создать новую сортировочную систему, которая позволит увеличить транзит грузов. В следующем году с этой же целью будет проведена модернизация станции Сальск.

Однако наиболее важен Западный железнодорожный обход Саратова. «В прошлом году мы достигли провозной способности на подходах к портам Азово-Черноморского бассейна 125 млн т в год, следующая планируемая цифра – 131 млн т, достичь которую без Западного обхода Саратова не получится. Поэтому мы торопимся с ним и хотим запустить этот проект на год раньше, чтобы в дальнейшем наращивать увеличение движения», – отметил Андрей Макаров. По его словам, сейчас разрабатывают план мероприятий по увеличению пропускной способности проекта до 150 млн т к 2030 году.

Кроме того, предприятия намерены увеличить объем переваливаемых грузов через транспортную артерию Азово-Черноморского бассейна. По сообщению Министерства транспорта и дорожного хозяйства Краснодарского края, в портах Азово-Черноморского бассейна с 2023 по 2028 год реализуют инвестиционные проекты объемом 545 млрд руб. Так, в морском порту Тамань «Тольяттиазот» нарастит перевалку аммиака и карбамида до 5 млн т в год. Группа «ВТБ» планирует возвести портовый комплекс для перевалки грузов сельхозназначения мощностью 14 млн т в год. Туапсинский морской торговый порт планирует увеличить на 5 млн т пропускную способность терминалов и построить новые. Новороссийский морской торговый порт возведет перегрузочный комплекс мощностью 12 млн т в год.

ВОСТОЧНЫЙ ПОЛИГОН

Восточное транспортное сообщение с Китаем организовано автомобильными и железными дорогами до портов Дальнего Востока. К декабрю прошлого года провозная способность Восточного полигона железных дорог достигла целевого показателя в 158 млн т: за год по его железнодорожным путям было перевезено 148,8 млн т грузов – почти на 5 млн больше, чем было установлено паспортом проекта. Этому способствовали рекордный объем строительства на сумму 131 млрд руб., досрочный ввод в эксплуатацию восьми инфраструктурных объектов и внедрение технологических ноу-хау.

В частности, в ОАО «РЖД» запустили регулярные перевозки по технологии соединенных поездов: длина нового состава может превышать 2 км, а масса – 14,2 тыс. т. Такие поезда-гиганты оказались очень востребованы в контейнерных перевозках – за год товарооборот в этом сегменте вырос на 43%. Кроме того, в регулировании движения поездов была использована инновационная технология виртуальной сцепки, позволяющая сократить интервал между попутно следующими поездами с 12 до шести-восьми минут за счет обмена информацией по цифровому радиоканалу о режиме движения между локомотивами ведущего и ведомого поездов.

«Тяжеловесный состав требует больших усилий по диспетчеризации и основательной подготовки и обновления транспортных путей. Поэтому виртуальная сцепка кажется мне более выгодным и перспективным направлением. Ведь технология подразумевает только изменения в работе диспетчеров и центров фирменного транспортного обслуживания на местах», – комментирует генеральный директор агентства InfraNews Алексей Безбородов.

По словам Александра Сиверцева, в прошлом году был запущен и перешел на круглосуточный режим работы первый железнодорожный мост между Россией и Китаем – Нижнеленинское – Тунцзян. Также в круглосуточном режиме работает железнодорожный переход Махалино (Камышовая) – Хуньчунь, обеспечивая прирост объема контейнерных перевозок в Китай. Перспективным проектом также является строительство международного железнодорожного мостового перехода Джалинда

4,5 ТРЛН РУБ.

планируют вложить в развитие новой экспортно-импортной логистики до 2030 года, сообщил премьер-министр РФ Михаил Мишустин на совещании о развитии железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона железных дорог 18 октября 2022 года

Успех крупнейших проектов российских компаний в Арктике стал напрямую зависеть от начала круглогодичного судоходства по Северному морскому пути в восточном направлении

(РФ) – Мохэ (КНР), который поможет сократить нагрузку на дальневосточные порты. «Эффективность принятых мер подтверждает статистика. По данным ОАО «РЖД», перевозки грузов через пограничные с Китаем железнодорожные переходы в ДФО в обе стороны в январе – марте 2023 года увеличились на 24,6% к тому же периоду 2022 года», – сообщает Александр Сиверцев.

Будет также расширена и автомобильная сеть восточного направления. В конце июня, выступая по видеосвязи на Международном сибирском транспортном форуме, вице-премьер Марат Хуснуллин сообщил, что коридор «Запад – Восток» будет продлен через регионы Сибири на Монголию и Китай. «Мы идем до Урала уже гарантированно, мы дальше идем на Челябинск, на Тюмень, а следующее решение, которое президент одобрил, мы начнем уже частично расширять до четырех полос Омск, Новосибирск, Иркутск, Читу, Горно-Алтайск и выход на границы Китая и Монголии. Мы никогда еще не строили транспортных коридоров по 7000 км», – отметил Марат Хуснуллин.

Согласно утвержденной Правительством РФ транспортной стратегии до 2030 года с прогнозом до 2035 года, в рамках транспортного коридора «Запад – Восток» будет сформировано бесшовное скоростное автомобильное сообщение от границы с Республикой Беларусь через Смоленск, Москву, Казань и Екатеринбург в Тюмень, Челябинск и крупнейшие города Сибири (Омск, Новосибирск, Иркутск) с ответвлением на Казахстан.

В апреле Президент РФ Владимир Путин в послании Федеральному собранию заявил, что строящаяся автомобильная трасса из Москвы в Казань должна быть продлена до Екатеринбурга. По словам Марата Хуснуллина, строительство скоростной трассы М-12 Москва – Казань – Екатеринбург с продлением до Тюмени и Челябинска идет активно и будет завершено в 2024 году.

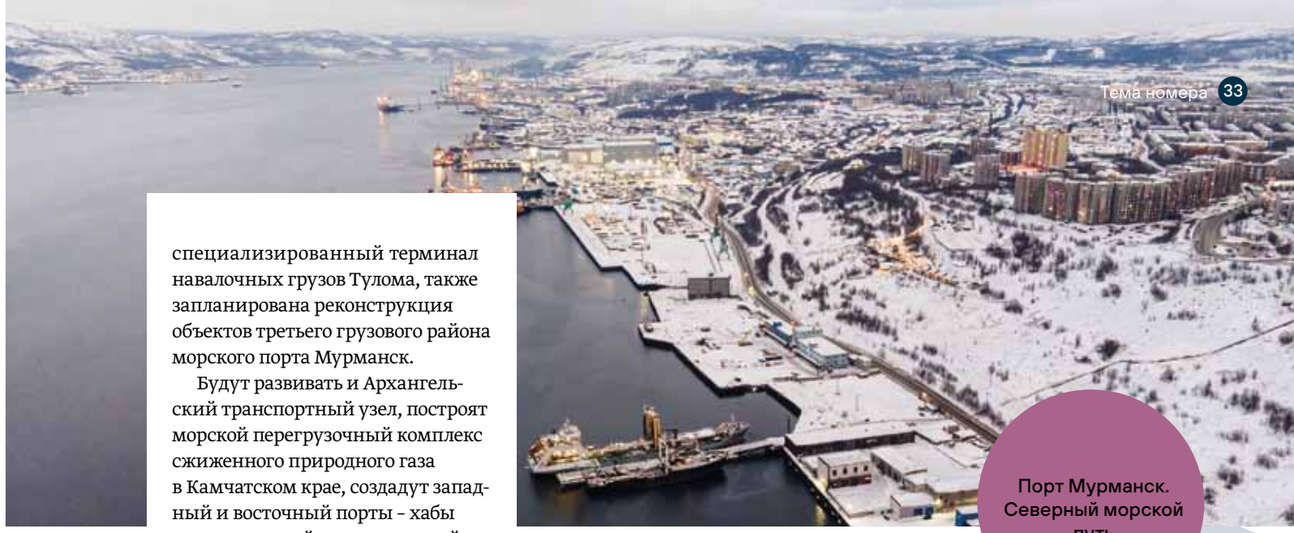
СЕВЕРНЫЙ ПУТЬ

Еще одним перспективным направлением в построении скоростной и эффективной логистики является Северный морской путь (СМП). В августе прошлого года Михаил Мишустин утвердил план развития СМП на период до 2035 года. Он включает более 150 мероприятий по совершенствованию грузовой базы, транспортной инфраструктуры, созданию грузового и ледокольного флота, управлению, развитию и обеспечению безопасности судоходства.

«Чтобы Северный морской путь действительно стал новым мировым транспортным коридором, чтобы движение по нему было экономически целесообразным и безопасным, предстоит сделать очень многое. Надо построить новые ледоколы, спасательные и вспомогательные суда, создать терминалы для реализуемых крупных инвестиционных проектов», – отметил вице-премьер Юрий Трутнев.

В частности, запланировано строительство пяти серийных атомных ледоколов, головного ледокола проекта «Лидер», дополнительных четырех ледоколов с битопливной энергетической установкой. Будут построены грузовой флот арктического класса для вывоза продукции проектов освоения месторождений в Арктике, флот снабжения для грузов северного завоза, контейнеровозов для транзитной контейнерной линии. Для обеспечения безопасности планируют создать арктическую спутниковую группировку мониторинга гидрометеорологической обстановки и радиолокационного наблюдения, а также разместить подразделения МЧС в Сабетте, Диксоне, Тикси и Певеке. Для управления и развития судоходства будут запущены информационные и цифровые услуги в арктических акваториях.

Основная часть инфраструктуры СМП будет расположена в Мурманской области: морской перегрузочный комплекс сжиженного природного газа, транспортные узлы, специализированный терминал навалочных грузов Тулома, также запланирована реконструкция объектов третьего грузового района морского порта Мурманск.



Порт Мурманск. Северный морской путь

Будут развивать и Архангельский транспортный узел, построят морской перегрузочный комплекс сжиженного природного газа в Камчатском крае, создадут западный и восточный порты – хабы для транзитной линии с российским оператором. Общий объем финансирования плана развития СМП оценивают в 1,8 трлн руб.

Кроме того, Росатом разработал федеральный проект по развитию круглогодичного судоходства на Северном морском пути. Как сообщал в марте заместитель главы дирекции СМП Госкорпорации Росатом Максим Кулинко, проект прошел в Правительстве РФ согласования Минтранса, Минвостокразвития, Минэкономразвития и Минфина. На текущий момент судоходство по СМП в среднем длится от девяти до десяти месяцев в году. «До 2030 года грузопоток по СМП должен возрасти до 150 млн т, увеличена портовая мощность, минимум 13 ледоколов должны обеспечивать круглогодичное судоходство на СМП, а также продлены и увеличены другие показатели», – добавил Максим Кулинко.

Успех большинства крупнейших проектов российских компаний в Арктике после ухудшения отношений России и стран Запада стал напрямую зависеть от начала круглогодичного судоходства по Северному морскому пути в восточном направлении. Причем в наибольшей степени это касается проектов, которые должны обеспечить подавляющую часть грузопотока по СМП: добычи нефти и угля, производства сжиженного природного газа (СПГ). Если раньше можно было рассчитывать на экспорт хотя бы части этой продукции в Европу посредством трубопроводов, железнодорожного транспорта или морем, то теперь поставки угля и нефти уже ограничены западными санкциями. СПГ пока под запрет не попал, но, учитывая нарастающее давление на нашу страну, покупатели из стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) – более надежные торговые партнеры для российских компаний.

Самый большой объем загрузки Северного морского пути должен дать «Восток Ойл» – проект компании «Роснефть» по добыче нефти. Заявление иностранных инвесторов о выходе из проекта не должно сказаться на сроках его реализации. Сложнее со строительством заводов по производству СПГ, которые смогут обеспечить к 2024 году грузопоток по СМП почти на 33 млн т, а к 2030 году – до 64 млн т. Все проекты реализует компания «НоваТЭК». Завод «Ямал СПГ» уже успешно работает. Также запланировано строительство двух крупнотоннажных предприятий – «Арктик СПГ-2» в 2023–2026 годах и «Арктик СПГ-1» в 2027–2031 годах. В 2024–2026 годах планируют построить Обский газохимический комплекс, на котором будут производить СПГ, аммиак и водород.

Сейчас «НоваТЭК» располагает 28 судами для транспортировки СПГ, в планах строительство еще 30 судов, которые будут работать на Северном морском пути. Компания рассчитывает, что порядка 80% сжиженного природного газа, производимого на планируемом к запуску проекте «Арктик СПГ 2» мощностью 20 млн т в год, будут отправлять на рынки Азии.





«РИА Новости»



ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ

Для стимулирования сбыта на новых рынках российские компании стали уделять большое внимание дистрибуции и брендингу. Среди основных инструментов продвижения – выход на маркетплейсы и в зарубежные сети, а также сотрудничество с государственными институтами развития.

Текст: Владимир Козлов



«Фотобанк Лори»

ВЛАДИМИР ПУТИН,
Президент
Российской Федерации

«Все громче заявляют о себе динамично развивающиеся страны Азии, Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки. У них растут стандарты потребления, появляются новые запросы на товары, услуги, технологии. В силу своего масштаба и огромных перспектив это настоящий рынок будущего, именно на этом рынке российский бизнес, молодой и гибкий, но уже с хорошей закалкой, может успешно конкурировать и бороться за покупателя».

На встрече с членами «Деловой России»
26 мая 2023 года

В марте нынешнего года Президент Российской Федерации Владимир Путин поручил Агентству стратегических инициатив по продвижению новых проектов совместно с Правительством РФ и органами исполнительной власти регионов обеспечить разработку программы предпринимательского роста перспективных отечественных компаний, предусмотрев в том числе расширение производства и выпуска отечественной продукции, наращивание объема ее сбыта, а также продвижение этой продукции на зарубежные рынки. Доклад об исполнении будут представлять Президенту РФ раз в полгода.

Данная инициатива отвечает текущим потребностям бизнеса. Как отмечено в исследовании бизнес-клуба «Атланты», 2022-й стал годом трансформации и появления новых возможностей для российских предпринимателей. 70% опрошенных планируют масштабировать свой бизнес, из них 26% – выходить на зарубежные рынки в течение ближайших трех лет. Какие инструменты используют экспортеры?

МАРКЕТПЛЕЙСЫ

Еще до наступления геополитического напряжения представители малого и среднего бизнеса начинали выходить на зарубежные рынки с помощью маркетплейсов. Однако у каждой страны существует своя специфика, которую стоит учитывать предпринимателям.

По словам селлера и эксперта по китайским маркетплейсам Виталия Теина, в Китае такие площадки похожи на соцсеть – понятные, регламентированные и, главное, разнообразные, предлагающие видео, прямые эфиры, обычную рекламу, ведение блогов.

«Основное, что нужно знать о маркетинге: китайцы в основном потребляют визуальный контент. Лонгриды или большое количество текста не сработают. Даже описание в карточке товара на китайских маркетплейсах будет скорее нагромождением ключевых слов», – отмечает Виталий Теин.

По его словам, один из самых эффективных инструментов на китайских платформах – продающие стримы от лидеров мнений и блога в Weitao – социальной e-commerce сети. Еще один обязательный инструмент – сервисы рекомендаций (например, Super Recommendations). Они могут быть как встроенными в маркетплейс, так и внешними. Все дело в том, что китайцы не очень

26%

опрошенных российских предпринимателей планируют выходить на зарубежные рынки в течение ближайших трех лет, свидетельствуют результаты исследования бизнес-клуба «Атланты». Больше всего российских бизнесменов привлекают страны Азии (39%), СНГ (27%) и Латинской Америки (16%). Каждый третий готов заложить на выход в новый регион от 5 до 20 млн руб., каждый четвертый – до 5 млн руб.

Один из самых эффективных инструментов на китайских платформах — продающие стримы от лидеров мнений и блога в Weitao, социальной e-commerce сети

часто используют поисковики, в основном что-то новенькое и подходящее им предлагают именно такие сервисы.

Другой важный инструмент – партнерский маркетинг, в рамках которого ссылку на товар бренда может прорекламировать любой потребитель и при совершении покупки через такую рекомендацию продавец делится процентом от выручки с «промоутером». Таким образом, инфлюенсером может стать любой желающий.

Один из ярких примеров сотрудничества с зарубежными маркетплейсами – российская группа предприятий «Тенториум», которая продает более 200 наименований товаров для здоровья, красоты и долголетия на основе продуктов пчеловодства, целебных трав и натуральных природных компонентов. Ранее компания активно работала на американском и европейском Amazon, потом вышла на eBay. За счет хорошей узнаваемости со стороны иностранных потребителей предприятию было важно сохранить возможности экспортных продаж. Поэтому на рынок Турции компания решила выйти с помощью местного крупнейшего игрока в сфере электронной коммерции – маркетплейса Trendyol.

По словам руководителя проектов ВЭД компании «Тенториум» Юлии Акуловой, чтобы выбрать наиболее подходящую электронную площадку, представители предприятия при содействии Центра поддержки экспорта Пермского края съездили в 2021 году в Стамбул на бизнес-миссию, встречались с потенциальными импортерами, маркетологами, логистами. Там выяснили, что вторая по популярности категория онлайн-шопинга в Турции – косметика и личная гигиена. А Trendyol занимает самую большую долю рынка в розничной электронной коммерции и электронной торговле косметикой.

В итоге в компании решили, что поставки продукции необходимо начать именно с косметики, поскольку в этом случае несколько проще пройти сертификацию. Так, с декабря 2021 года по сентябрь 2022-го специалисты компании оформили собственное юридическое лицо в Турции, подобрали сервисных партнеров по фулфилменту, получили необходимые разрешения на продажу косметики до старта продаж.

«Конечно, мы стремимся к тому, чтобы узнаваемость нашего бренда в Турции росла, поэтому используем для продвижения не только маркетплейс, но и аккаунты компании в социальных сетях, открываем собственный интернет-магазин на турецком языке. Выбранная стратегия выхода на зарубежный рынок будет способствовать также развитию прямых продаж в Турции и положительно скажется на имидже компании», – добавляет Юлия Акулова.

В конце прошлого года Российский экспортный центр (РЭЦ) перезапустил проект по развитию сети национальных магазинов на международных маркетплейсах, в рамках которого пользователи платформы «Мой экспорт» смогут разместить свои товары в 24 онлайн-магазинах партнеров РЭЦ на 15 маркетплейсах в Китае, Турции, Юго-Восточной Азии и Европе. За время существования проекта в национальных магазинах свою продукцию представило более 200 российских производителей.

«Попадая на онлайн-полку одного или нескольких национальных магазинов, российский производитель сразу получает эффект от «странового» коллективного продвижения, которое осуществляет РЭЦ. Причем этот эффект не эфемерный, а ощутимый в приросте продаж», – отмечает генеральный директор РЭЦ Вероника Никишина.

Чтобы масштабировать созданную модель и увеличить количество доступных экспортерам каналов продаж, РЭЦ создал франшизу для компаний, заинтересованных в росте реализации российской продукции за рубежом по онлайн-каналам. К проекту уже присоединились первые четыре партнера, которые готовы начать работу по размещению отечественной продукции.

Как отмечают в РЭЦ, российские производители могут подать заявку на размещение в одном из национальных магазинов и получить экспертную оценку перспективности выхода на внешние рынки от аккредитованных партнеров РЭЦ через платформу «Мой экспорт». Для этого компаниям необходимо войти на нее с использованием УКЭП (цифровой аналог личной подписи) и предварительно пройти автоматизированный сервис «Подбор маркетплейсов».

В 2023 году маркетинговые активности РЭЦ направлены на прямое увеличение продаж в этих каналах и повышение реальной узнаваемости российских товаров на целевых рынках.



НЕСТАНДАРТНЫЕ КЕЙСЫ

Чтобы старт на зарубежных рынках оказался успешным, компании нужно соблюсти несколько правил: изучить востребованность своего продукта на экспортном рынке, составить маркетинговую стратегию и грамотно спланировать бюджет. «Кроме того, очень важно заключить договор с надежным партнером по части сертификации, логистики, таможенного оформления и другим вопросам», – добавляет Юлия Акулова.

В частности, при формировании продуктовой стратегии важно знать специфику местного рынка: например, в Китае высокий спрос на еду, БАД, косметику, товары категорий «эко» и «био», которые проще всего продавать.

«Надо понимать, что порог входа на этот рынок очень велик: мы говорим как про бюджеты, так и про сроки. Китай очень сильно защищает свой рынок, и иногда на согласование нового состава косметики или БАД тратится по 12–15 месяцев. Всегда необходимо смотреть на продукт, с которым идет компания. У малого бизнеса есть шансы, здесь главное – фокусировка на стратегии выхода и продвижения на рынке», – считает CEO по управлению продажами на маркетплейсах мира компании Pangeya Владимир Елькин.

Учитывать приходится даже вкусовые предпочтения потребителей зарубежных рынков. Например, сеть пиццерий «Додо Пицца» в свое время выпустила для китайского рынка пиццу с дурианом и осьминогами (многие китайцы не едят сыр). А шоколадный бренд «Аленка» предложил жителям КНР сладости с зеленым чаем. Для того чтобы понять специфику местного рынка, производители для начала привозят товар на выставки и затем адаптируют свое товарное предложение. По словам генерального директора ювелирной компании Sokolov Николая Полякова, в России самая востребованная проба золота – 585-я, а в Китае – 750-я. Таким образом, для работы на китайском рынке сети пришлось поменять пробу на большей части ассортимента.

В конце прошлого года на состоявшемся форуме «Сделано в России» начальник отдела по развитию бизнеса в странах ШОС, Восточной и Юго-Восточной



«РИА Новости»

Павильон Good Food Russia

Азии АНО «Союзэкспертиза» Торгово-промышленной палаты РФ Евгений Кожевников представил ряд кейсов, иллюстрирующих процесс начала экспорта в Китай.

Например, производитель редкого вида пищевой продукции – топинамбура столкнулся с отсутствием регламента сертификации и экспорта в КНР. Все структуры экспортеру отказали в силу невыполнимости задачи и отсутствия готовых решений по сертификации, регистрации и оформлению продукта. Однако в «Союзэкспертизе» справились с задачей: определили таможенные коды, процедуры COVID-контроля и сопровождения первой поставки, зарегистрировали предпринимателя в системе Главного таможенного управления Китая (CIFER), изготовили корректную этикетку на китайском языке.

Еще один кейс был связан с «барьерными испытаниями» мяса птицы. «Союзэкспертиза» помогла российскому предприятию заранее (до старта работ и инвестиций) оценить риски и возможности выхода на рынок КНР: провела тесты, демонстрирующие производителю необходимость доработки товара до начала экспортных операций. Эксперты дали производителю рекомендации по совершенствованию схемы выращивания и защитили его от ошибок и ненужных затрат.

УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ

Как отмечают эксперты, выходящим сегодня на зарубежные рынки российским экспортерам приходится конкурировать как с местными производителями, так и с западными компаниями, которые пришли туда более 20 лет назад. Быстрее всего выходят на новые рынки ИТ-компании: им легко локализоваться и есть высокий спрос, в частности на решения по автоматизации банковской сферы.

«В основном на рынок выходит малый и средний бизнес – им проще работать через бизнес-послов, чтобы не открывать филиалы в каждой стране», – считает бизнес-посол «Деловой России» в ОАЭ Максим Загорнов. Максим Загорнов отмечает важность поиска местных партнеров и компаний, уже встроенных в бизнес-цепочки: это облегчает длительную сертификацию (в среднем компания выходит на рынок в течение года). По его словам, в целом условия ведения бизнеса – стоимость энергии и другие параметры – сопоставимы с российским рынком.

По мнению участников панельной дискуссии «Продвижение экспорта агропромышленного комплекса на зарубежных рынках в новых условиях. Российские павильоны», которая состоялась на полях международного экспортного форума «Сделано в России» в конце прошлого года, размещение образцов на полках демонстрационно-дегустационных павильонов, проведение дегустаций и переговоров, выставление продукции в крупных сетях и гипермаркетах с поддержкой листинга и маркетинговых акций, а также продвижение в социальных сетях инфлюенсерами – это самые эффективные механизмы продвижения продукции АПК за рубежом.

Демонстрационно-дегустационные павильоны Good Food Russia – это площадки, где российские производители находят покупателей, а конечный потребитель в свою очередь получает возможность познакомиться с большим ассортиментом продукции Made in Russia. Четыре постоянно действующих павильона уже работают в Китае, ОАЭ, Вьетнаме и Египте. В этом году запланировано открытие еще двух площадок в Турции и Саудовской Аравии.

Еще один зарекомендовавший себя инструмент продвижения – бизнес-миссии, которые проводят очно и в онлайн-формате. Это поездки как минимум нескольких компаний в другую страну с целью налаживания экономических отношений. В рамках бизнес-миссий проводят встречи с представителями госорганов и местных предприятий. Организаторами бизнес-миссий могут выступать специализированные компании, а также отраслевые ассоциации, банки, профильные ведомства. В частности, Московский экспортный центр принимает заявки от компаний пищевой отрасли на участие в бизнес-миссиях с партнерами из Египта, Кувейта, Саудовской Аравии и Бразилии.

«Сегодня в Москве около пяти тысяч пищевых компаний. Многие при выходе на внешние рынки обращаются за поддержкой Московского экспортного центра. В общей сложности предприниматели из сферы пищевой промышленности воспользовались услугами МЭЦ больше 1170 раз, – отметил в своем Telegram-канале мэр Москвы Сергей Собянин. – Московские компании заключили новые контракты с партнерами из ОАЭ, Турции, Китая и ряда стран СНГ. Чаще всего за рубеж поставляют кондитерские изделия, продукцию здорового питания, а также напитки».

По словам руководителя ГК «Автомоё» Марата Хазиева, участвовавшего в китайской бизнес-миссии Пермской торгово-промышленной палаты, его цель заключалась в поиске дополнительных партнеров для расширения ассортимента продукции. «В Чанчжоу было несколько встреч с потенциальными партнерами, в Шанхае – еще больше. Сейчас детально прорабатываем предложения о сотрудничестве. В Китае увидел много важного и необходимого для работы. Была возможность посмотреть бизнес изнутри, посетить автосалоны, предприятия по производству запчастей, станций технического обслуживания и автомобилей. Убедился в прекрасных перспективах развития китайского автопрома», – рассказывает Марат Хазиев.

Как отмечают эксперты, большинство российских компаний пробует свои силы на новых рынках через схему кросс-бордер: продают товар конечному покупателю через онлайн-платформы, но физически и юридически находятся на родине. Однако ряд крупных игроков открывает за рубежом полноценные представительства. Например, бренд «Аленка» вышел на рынок Китая больше десяти лет назад и, по словам заместителя управляющего директора холдинга «Объединенные кондитеры» Николая Васюкова, это более надежный вариант работы.

«Если все время на кого-то надеяться, любые отклонения могут привести к срывам. В 2017 году мы открыли свой торговый дом в Шанхае, стали развивать собственную логистику, работать непосредственно с дистрибьюторами и ключевыми сетями. Если продукция заканчивается в сетях или у дистрибьютора, можно не ждать доставки из России. Плечо логистики все-таки занимает около двух месяцев. Ситуации разные были. Например, когда дистрибьюторы говорят, что будут с нами работать, если вы на этой территории дадите право продавать только нам. Нам такое не подходит», – рассказывает Николай Васюков.

Большинство российских компаний пробует свои силы на новых рынках через схему кросс-бордер: продают товар конечному покупателю через онлайн-платформы, но физически и юридически находятся на родине

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

НОВОЕ НА ГРАЖДАНСКИХ РЫНКАХ

В рамках курса на диверсификацию производства оборонные предприятия страны активно расширяют линейку гражданской продукции. Только за последние пару месяцев специалисты ОПК представили отечественные умные противопожарные системы, сервис «борт – земля», уникальный тягач и базу для электрокаров.



Станки «Калашникова»

Концерн «Калашников» с начала года на 40% нарастил производство станков. На 2024 год завод заключил контракты на изготовление токарно-винторезных высокоточных станков (250ИТВМ) с 20 российскими компаниями, что увеличит объемы еще на 50%. В концерне считают, что такая динамика говорит о высоком доверии к качеству продукции предприятия, которое с 1970-х годов занимается разработкой высокоточных и надежных станков.

В последние годы концерн активно развивает неоружейное направление и в следующем году планирует вывести на рынок новую продукцию станкостроительного производства. Также недавно предприятие впервые заключило контракты на поставку шарико-винтовых передач и ремонт штамповой оснастки на единственном в России гибридном фрезерно-наплавочном обрабатывающем центре IZH H600.

Сервис «борт — земля»

Дочерние структуры Госкорпорации Ростех – **«Азимут»** и **«Инфоком-Авиа»** – создали отечественный сервис цифровой связи «борт – земля» (ACARS – Aircraft Communications Addressing and Reporting System) для обмена цифровыми текстовыми сообщениями в полете.

До марта 2022 года ACARS для авиакомпаний в РФ предоставляли иностранные провайдеры. После введения США и Евросоюзом санкций сервисы цифровой связи стали недоступны.

Новый сервис обеспечивает передачу всей телеметрии с борта самолета в центр управления авиакомпании и обмен между экипажами и оперативными службами метеорологической и плановой информацией, необходимыми инструкциями, в том числе в критических ситуациях.

К сервису уже подключились «Аэрофлот», S7 и Red Wings. До конца года наземные станции для передачи информации будут установлены в десяти аэропортах России, сообщили в корпорации. Всего необходимо установить 105 наземных станций, что позволит предоставить сервис на всей территории России.



«РИА Новости»



Брянский тягач

Концерн ВКО «Алмаз-Антей» представил на форуме «Россия – Африка» новый гражданский тягач. На открытой выставочной экспозиции концерн провел презентацию габаритного грузового шасси БАЗ-S36A11 с колесной формулой 6х6.

Новинка предназначена для использования на дорогах общего пользования всех категорий и на бездорожье и призвана заместить ушедших с российского рынка иностранных производителей подобной техники.

Тягач БАЗ-S36A11 с колесной формулой 6х6 разработан в инжиниринговом центре Обуховского завода и изготовлен на Брянском автомобильном заводе. За счет использования специально разработанных специалистами Брянского автозавода транспортных осей с независимой подвеской, каждая из которых обладает грузоподъемностью 12 т, автомобиль имеет высокую проходимость. Отечественных аналогов ведущих габаритных мостов такой грузоподъемности в России нет.

Масса нового автомобиля с колесной формулой 6х6 составляет 35,7 т, а грузоподъемность – 22,1 т. При этом перспективный модельный ряд на основе базовой платформы БАЗ-S36A11 включает широкую линейку грузовых полноприводных бескапотных автомобилей повышенной проходимости с колесными формулами 4х4, 6х6 (4), 8х8 (4) и 10х10.

Все основные узлы и агрегаты автомобиля – отечественного производства. В частности, машина оснащена двигателем производства «Автодизель» (Ярославский моторный завод) ЯМЗ-6531 Euro 5 мощностью 422 л.с. (310 кВт), девятиступенчатой механической коробкой переключения передач ЯМЗ-1909 с демультипликатором, трансмиссией с использованием раздаточной коробки производства «ЗМТ» и возможностью применения на всех трех осях системы рулевого управления для увеличения маневренности автомобиля.

Модифицированный УАЗ для работы в зоне чрезвычайных ситуаций

Холдинг «Росэлектроника» (входит в Госкорпорацию Ростех) представил на международном салоне «Комплексная безопасность» новый автомобиль для экстренной разведки в зоне чрезвычайной ситуации на базе автомобиля УАЗ.

Машина высокой проходимости оснащена комплексом экстренного реагирования, созданным на Рязанском радиозаводе, аппаратурой связи (в том числе радиостанциями стандарта DMR разработки концерна «Созвездие»), устройствами для подключения к сети интернет с применением криптографической защиты информации, системой видеоконференц-связи, а также автономной системой жизнеобеспечения. В такой модификации внедорожник позволяет координировать развертывание полевого штаба для оперативного командования при устранении ЧС.



«Прометей» против пожара

В **Госкорпорации Ростех** успешно завершили испытания противопожарной системы «Прометей», которую можно использовать в местах массового скопления людей. Цифровая платформа способна отслеживать работоспособность противопожарных систем, прогнозировать риски возгораний и даже проверять соблюдение требований противопожарного режима.

Платформу разработали эксперты компании «РТ-Прометей» (входит в «РТ – Проектные технологии» Ростеха). Система использует информацию со всего оборудования противопожарной защиты на объекте, анализирует ее и уведомляет ответственных лиц, а также дает рекомендации по устранению недостатков в случае выявления нарушений. Испытания системы проводили в пяти регионах страны, в том числе в Крыму, на территории Международного детского центра «Артек». Всего в эксперименте приняли участие 42 организации Московской и Тульской областей, Крыма, Приморского и Краснодарского краев. Внедрение цифровой платформы «Прометей» даст возможность предотвращать развитие крупных пожаров и связанных с ними негативных последствий.



«РИА Новости»



«РИА Новости»

Такси для водолазов

Объединенная судостроительная корпорация представила на Международном военно-морском салоне (МВМС) сверхмалую подлодку «Тритон-2» для транспортировки водолазов. Субмарину предполагают использовать в том числе для обслуживания нефтегазовых скважин и индивидуальных операций на глубине.

Сверхмалая подводная лодка «Тритон-2» может перевозить до шести человек. При этом в зависимости от комплектации субмарина может иметь проницаемый корпус, что позволяет водолазам опускаться к месту проведения работ уже в костюмах. Судно является одной из новых разработок холдинга и также предназначено для экспорта.

Спутниковая связь нового поколения

Специалисты компании **«Информационные спутниковые системы им. академика М.Ф. Решетнева»** приступили к новому этапу создания многофункциональной системы персональной спутниковой связи и передачи данных «Гонец-М1».

На предприятии начали выпуск конструкторской документации на систему «Гонец-М1», включая одноименный космический аппарат и составные части наземного связного комплекса. Будущая система будет основана на базе орбитальной группировки из 28 спутников среднего класса, которым предстоит работать на низкой орбите высотой 1500 км.

Спутники «Гонец-М1» массой по 750 кг будут созданы в негерметичном исполнении. По сравнению с аппаратами предыдущего поколения «Гонец-М» они будут обладать повышенной пропускной способностью и увеличенным с пяти до десяти лет гарантированным сроком службы. В перспективе эта низкоорбитальная спутниковая система будет обеспечивать предоставление высококачественных услуг телефонной связи на территории России и передачи данных в глобальной зоне обслуживания.





Электрический кроссовер

Инженеры **Обуховского завода** (входит в Концерн ВКО «Алмаз-Антей») с нуля разработали модульную платформу для автомобилей разных типов на новых источниках энергии, включая прототип нового электрокроссовера. О разработке в своем Telegram-канале сообщил вице-губернатор Санкт-Петербурга Кирилл Поляков. По его словам, электрокар не уступает в характеристиках автомобилям с двигателем внутреннего сгорания.

На базе новой платформы в Санкт-Петербурге разрабатывают линейку электротранспорта, которая в перспективе сможет закрыть потребности российского рынка в кроссоверах, внедорожниках, хэтчбеках и универсалах. Также на Обуховском заводе в рамках работ по диверсификации ведут разработку беспилотного автомобиля, гидроцилиндров для разводных мостов и декантирующих центрифуг для объектов водоснабжения.

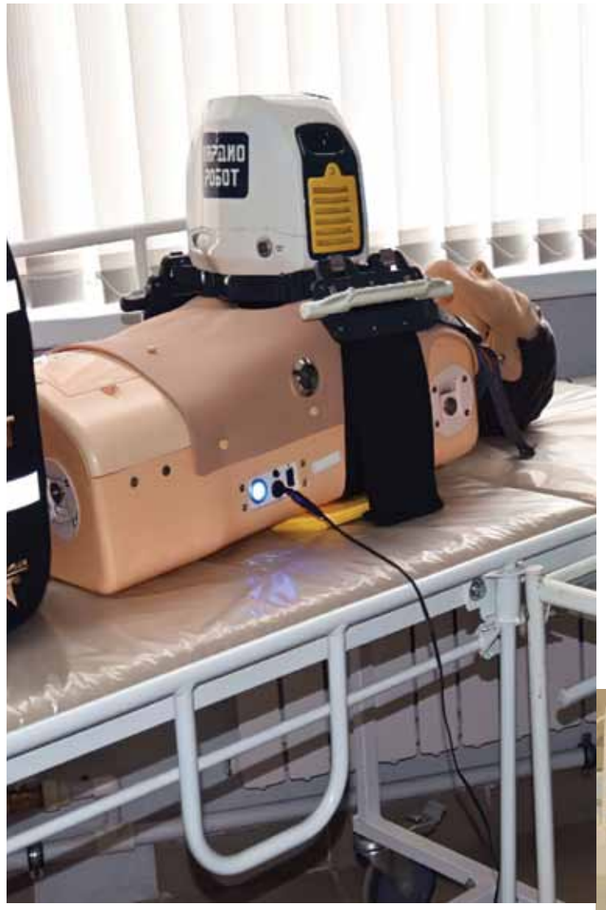


Мониторинг космического мусора

Оптико-электронный комплекс обнаружения и измерения параметров движения космического мусора, созданный в России, установили в ЮАР – в Хартебистхуке, на территории Центра управления полетами Южно-Африканского национального космического агентства SANSA.

В **Роскосмосе** необходимость установки систем мониторинга космического мусора в ЮАР объясняют тем, что с каждым годом становится все больше объектов, которые могут создавать угрозу Международной космической станции. В частности, в 2022 году российские системы мониторинга околоземного пространства выявили более 600 нарушений четырехкилометровой зоны безопасности МКС, а также более 16 тыс. случаев опасных прохождений объектов космического мусора рядом с сопровождаемыми спутниками.

В настоящее время Роскосмос активно продвигает на международном уровне, в том числе в формате БРИКС, проект «Млечный путь», который призван парировать угрозы, исходящие от космического мусора, астероидов и комет. «Одним из сегментов этой сети является наша нынешняя станция, благодаря которой ЮАР станет полноправным членом международной команды, обладающей реальными средствами борьбы с техногенным загрязнением космоса», – заявил глава корпорации Юрий Борисов. Оптико-электронный комплекс обнаружения и измерения параметров движения космического мусора в ЮАР стал вторым из четырех специализированных оптико-электронных комплексов, создаваемых для Автоматизированной системы предупреждения об опасных ситуациях в околоземном космическом пространстве (АСПОС ОКП). Система в автоматическом режиме обнаруживает координаты объектов, которые идут на опасное сближение с действующими космическими аппаратами, в том числе сходящих с орбиты и попадающих в атмосферу Земли.



Робот для непрямого массажа сердца

В **«Росэлектронике»** разработали первый российский роботизированный комплекс для непрямого массажа сердца. Компания представила прототип «КардиоРобота» – автоматизированного устройства для проведения непрямого массажа сердца при сердечно-легочной реанимации. Благодаря датчикам жизнедеятельности пациента он способен регулировать давление и глубину компрессии. В отличие от человека аппарат способен качать сердце до 45 минут. Такое оборудование повышает шансы на выживание пациентов в критическом состоянии, а также позволяет снизить нагрузку на медицинский персонал. Предполагается, что робота будут использовать в отделениях реанимации и интенсивной терапии, автомобилях скорой медицинской помощи и трансплантационных отделениях.

Запуск серийного производства прибора запланирован на 2025 год.

Спутник для прогнозирования чрезвычайных ситуаций

Роскосмос вывел на орбиту метеоспутник «Метеор-М», на борту которого установлен бортовой инфракрасный фурье-спектрометр для дистанционного зондирования Земли, созданный специалистами Красногорского завода им. С.А. Зверева (КМЗ, в составе АО «Швабе») совместно с учеными МГТУ им. Н.Э. Баумана и Исследовательского центра им. М.В. Келдыша. Устройство способно анализировать состояние атмосферы планеты и делать прогнозы природных катаклизмов.

В частности прибор ИКФС-2 измеряет исходящее тепловое излучение поверхности Земли. Эти данные, которые содержат не только метеорологическую информацию, но и сведения о составе атмосферы, помогают повысить точность измерений в метеорологии, экологии, климатологии и других отраслях науки. На практике это поможет спасать человеческие жизни, заблаговременно делая оповещения о надвигающихся ураганах, цунами, смерчах и других природных аномалиях.





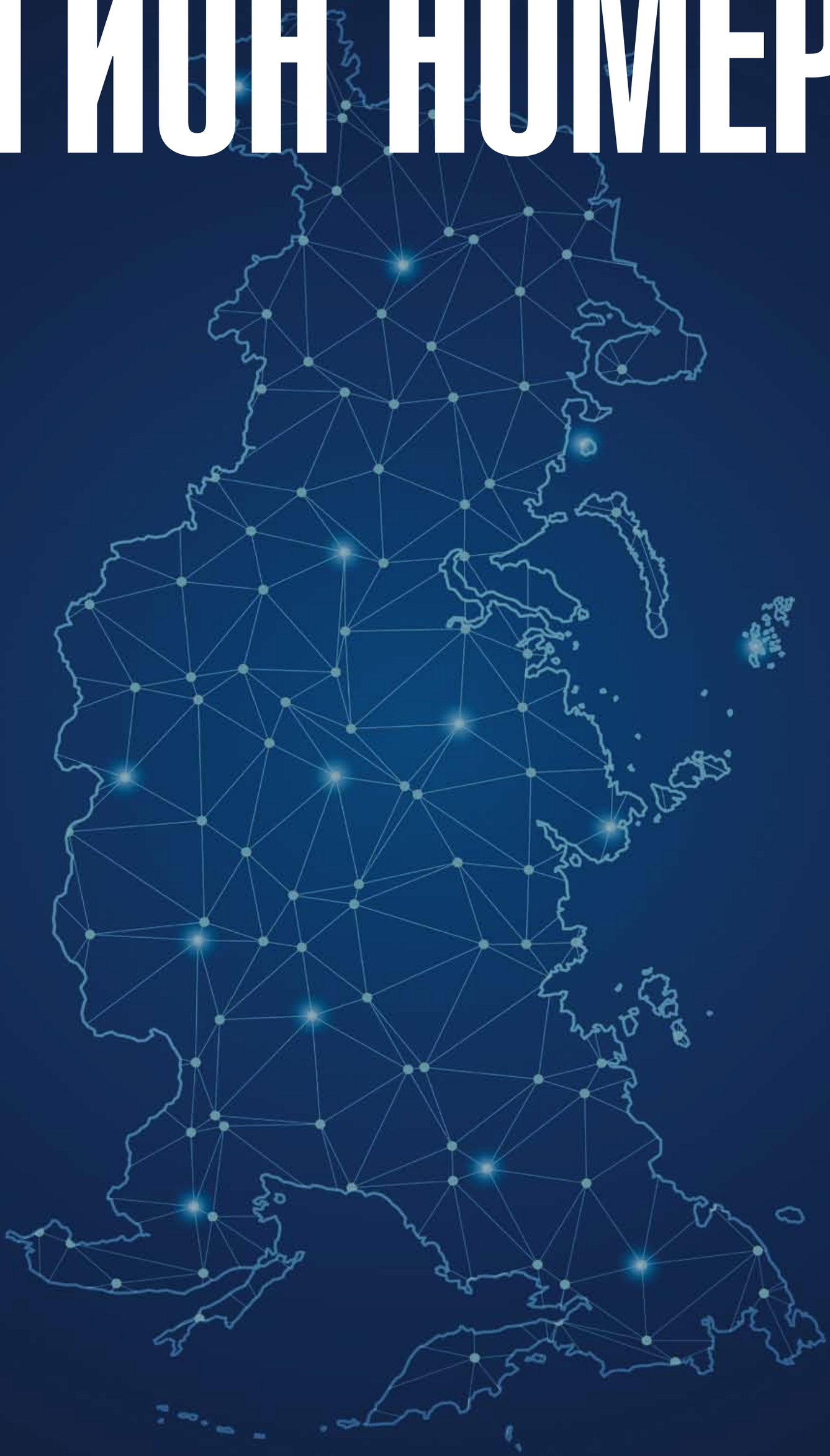
Сухогруз за шесть месяцев

На заводе **«Красное Сормово»** (входит в Объединенную судостроительную корпорацию) построят для «Государственной транспортной лизинговой компании» серию из 34 сухогрузов проекта RSD59. Соглашение об этом компании заключили на Петербургском международном экономическом форуме.

Для ОСК это самая большая серия строительства судов за всю историю корпорации. Сухогрузы качественно обновят численность флота и позволят увеличить объемы грузовых перевозок морскими и внутренними водными путями. Предполагается, что при проектировании судов будут максимально использовать отечественные судовое оборудование и комплектующие. На заводе «Красное Сормово» в последние годы усовершенствовали процесс строительства аналогичных судов. Благодаря использованию эффективной производственной системы время строительства одного сухогруза проекта RSD59 удалось сократить в полтора раза – с девяти до шести месяцев.

В планах передать сухогрузы заказчику тремя партиями: десять судов – до конца 2024 года, 12 судов – до конца сентября 2025 года и еще 12 судов – до конца января 2027 года.

РЕГИОН НОМЕРА



ОПЛОТ стабильности

Крупнейшие металлургические предприятия, обеспечивающие страну медью, алюминием и титаном, сосредоточены в Свердловской области. Здесь же производят смолы для различных отраслей промышленности, легкие самолеты и фольгу для авиации.

Текст: Александра Захарова



Стенд Уральского автомобильного завода на международной промышленной выставке «Иннопром-2023»

Свердловская область сегодня – это крупный экономически развитый регион России с высоким уровнем деловой, культурной и общественной активности, один из наиболее перспективных субъектов Российской Федерации. Здесь проживает 4,2 млн человек. По численности населения Свердловская область занимает пятое место среди субъектов РФ.

Средний Урал является одним из лидеров индустриального развития среди регионов России. Треть валового регионального продукта здесь формируется именно в отраслях промышленности. При этом свыше 96% промышленного производства приходится на обрабатывающий сектор, а в его основе большой удельный вес имеют профилирующие отрасли и специализации, в том числе черная и цветная металлургия, машиностроение, металлообработка и химическое производство, на долю которых приходится порядка 80% обрабатывающих производств. Промышленные предприятия региона обеспечивают работой 422 тыс. человек.

Свердловская область является одним из лидеров индустриального развития среди субъектов Российской Федерации

Свердловская область обладает достаточными запасами минерально-сырьевых ресурсов для обеспечения стабильной работы металлургического производства в долгосрочной перспективе. Объем добычи железной руды здесь достигает 20,5% общероссийской добычи, а ванадия – около 100%.

Несмотря на все вызовы 2022 года, Свердловская область сохранила темпы устойчивого развития. Так, в прошлом году региональная промышленность показала рост на 7% – объем отгруженной продукции составил 3 трлн 267 млн руб.

Даже в условиях сокращения добычи металлических руд, роста производственных издержек и снижения экспортных и импортных поставок предприятиям региона удалось удержать индекс промышленного производства на уровне 99,3%. По итогам шести месяцев 2023 года ИПП составил 111,3%.

Более того, по итогам 2022 года Свердловская область вошла в топ-20 самых экономически устойчивых регионов страны по версии рейтинга Фонда развития гражданского общества и в десятку лидеров по инвестиционной активности. Валовой региональный продукт на душу населения региона в 2022 году составил 751,2 тыс. руб. А кредитный рейтинг региона, по оценке аналитиков агентства «Эксперт РА», остается на уровне ruAA- со стабильным прогнозом. Уверенный рост на протяжении года показывает уровень заработной платы. Так, в промышленности средняя зарплата составляет порядка 60 тыс. руб., что выше среднеобластной (55 246,7 руб.) на 8% и на 16% выше по сравнению с предыдущим годом.

При этом аналитики отмечают высокий уровень автономии бюджета Свердловской области. Так, в прошлом году доля налоговых и неналоговых поступлений в доходах бюджета региона составила 81,9%.

Сегодня на Среднем Урале активно развиваются производство электронного, оптического оборудования, фармацевтической продукции, товаров медицинского назначения, ИТ-направление, сфера услуг, транспорт и логистика.





ЕВГЕНИЙ КУЙВАШЕВ, губернатор Свердловской области

«Локомотивом экономики региона является промышленность. В 2022 году благодаря федеральным инструментам объем поддержки этого сектора превысил 52 млрд руб. В современных условиях приоритетными задачами для производственного комплекса стали укрепление технологического суверенитета и повышение импортонезависимости. Наши предприятия вносят свой вклад в решение этих важнейших задач. В 2022 году запущено 19 новых производств. В прошлом году объем отгруженной промышленной продукции превысил 3 трлн руб., что выше уровня 2021 года на 7%. Рост промышленного производства продолжается и в этом году».

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ШИРОКОГО СПЕКТРА

Промышленный комплекс Свердловской области обладает достаточно широким спектром уникальных компетенций, а выпускаемое оборудование часто не имеет аналогов в России и широко применяется для замещения импортных поставок.

Например, каждая третья стальная труба имеет уральскую марку. 12% всех российских турбин, стали, готового проката – это вклад Свердловской области в общую стратегию развития нашей страны. В частности, ведущим российским предприятием энергетического машиностроения является Уральский турбинный завод, на котором производят паровые турбины для теплоэлектро- и атомных станций и уникальное оборудование для атомных ледоколов. Также уникальным можно считать завод «Пневмостроймашина», который выпускает гидравлическое оборудование для различных видов техники – от сельскохозяйственной до строительной.

Лидером российского рынка по выпуску хирургических шовных материалов выступает компания «Мединн», которая также является единственным в России производителем биоразлагаемых хирургических нитей. Еще одним прорывным проектом в сфере медицины можно назвать запуск производства на заводе «Медсинтез» биотехнологических субстанций для репродуктивного здоровья женщин «Примапур». Это первый в РФ препарат рекомбинантного

фолликулостимулирующего гормона (ФСГ) для лечения бесплодия.

Из-за ухода с российского рынка ряда зарубежных компаний машиностроительный комплекс региона оказался загружен заказами на импортозамещающую продукцию. Лидерами роста стали предприятия радиоэлектронной промышленности, энергетического машиностроения, производители гидравлики, буровых установок.

Например, в структуре производства машиностроительного комплекса Свердловской области за 2022 год отмечен рост в 3,9 раза выпуска многофазных электродвигателей переменного тока выходной мощностью более 75 кВт. Более чем в три раза увеличился выпуск транспортных средств для коммунального хозяйства и содержания дорог, в 2,6 раза больше бурильных машин и гражданских самолетов было произведено в Свердловской области в 2022 году. Значительный рост на сегодняшний день также фиксируют в производстве турбин на водяном пару, двигателей гидравлических и пневматических, генераторов переменного тока, интегральных схем, теплообменников и машин для сжижения воздуха или прочих газов.

Активный рост производства требует обновления и расширения логистических сетей. Для этого в регионе реализуется инициированный губернатором Свердловской области проект «Сухой порт», который предполагает комплексное развитие транспортной и логистической инфраструктуры в регионе. Прогнозируемая мощность «Сухого порта» к 2030 году – до 60 млн т грузов. Одним из элементов проекта является строящийся транспортно-логистический центр «Уральский», первая очередь которого введена в эксплуатацию в ноябре 2022 года. Кроме того, в ходе международной промышленной выставки «Иннопром-2023» губернатор Евгений Куйвашев, начальник Свердловской железной дороги Иван Колесников и директор уральского филиала компании «ТрансКонтейнер» Андрей Кривошапкин подписали дорожную карту проекта создания ТЛЦ «Екатеринбург». Предполагают, что в его состав войдут несколько терминалов и складской комплекс, располагающиеся на площади почти 33 га.

Одним из основных направлений импортозамещения в промышленном комплексе является освоение производства комплектующих. Благодаря промышленной кооперации с более чем 80 предприятиями производитель электровозов и электропоездов «Ласточка» завод «Уральские локомотивы» к 2023 году смог локализовать производство более чем на 85%. Как результат такой работы на выставке «Иннопром-2023» был представлен полностью отечественный скоростной электропоезд «Ласточка» серии ЭС104 с отечественным асинхронным двигателем и тяговым оборудованием. Два десятка таких электропоездов уже законтрактовала компания ОАО «РЖД», которая намерена поставить их в расписание до конца 2023 года.

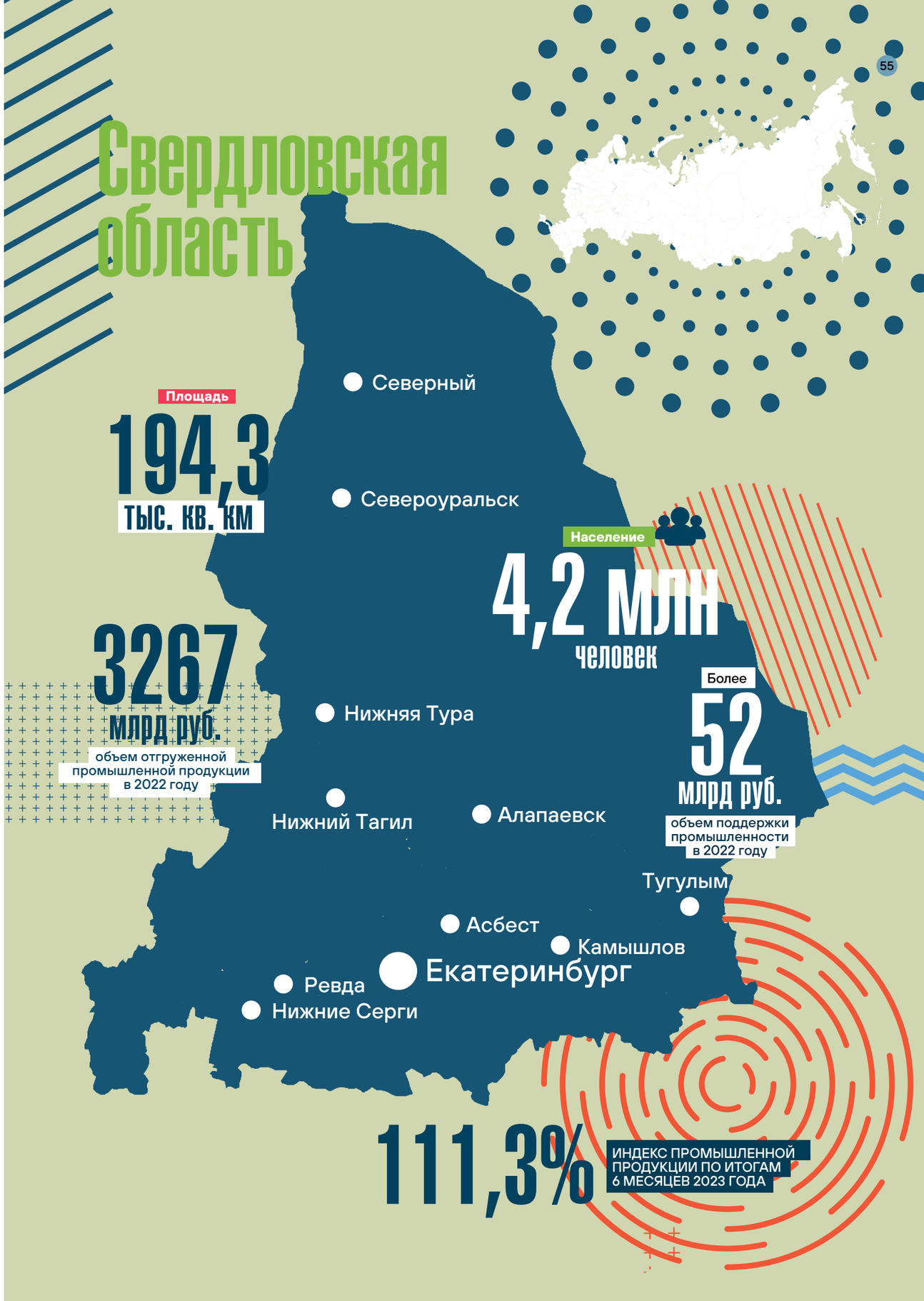
Производят в Свердловской области и компоненты для автомобилестроения. Так, только для ПАО «КамАЗ» импортозамещающие комплектующие в регионе изготавливают 204 организации.

Экспорт Свердловской области в 2022 году составил $8,1 млн (или 87,4% к уровню 2021 года). Основная доля пришлась на товары металлургической и химической отраслей.

В Свердловской области действует семь технопарков. Их резидентами являются 154 предприятия, на которых трудится более 3500 сотрудников

ТЕХНОПАРКИ

В Свердловской области действует семь технопарков, резидентами которых являются 154 предприятия, где трудится более 3500 сотрудников. Ежегодно эти компании отгружают товары примерно на 23 млрд руб., а суммарный объем налогов и взносов, перечисляемых резидентами технопарков, составляет 1,8 млрд руб. Важно, что доля инновационных товаров и услуг в общем объеме отгрузки технопарков Свердловской области – не менее 40%, что позволяет обеспечить



Титановая долина

Особая экономическая зона «Титановая долина» в Верхней Салде была создана в декабре 2010 года. Она расположена в 180 км от Екатеринбурга и в 35 км от Нижнего Тагила. В 2018 году ОЭЗ была расширена – появилась вторая площадка «Уктус». С момента запуска объем осуществленных резидентами инвестиций превысил 22 млрд руб., при этом объемы заявленных инвестиций превышают 52 млрд руб. За 13 лет существования ОЭЗ было создано более 2000 новых рабочих мест, а в бюджеты всех уровней поступило более 5 млрд руб. налогов, таможенных и страховых платежей.

На площадке «Верхняя Салда» полноценно работают такие предприятия, как ООО «Зибус», где с 2018 года производят медицинский инструмент и импланты для нейрохирургии. Также в «Титановой долине» размещено производство металлорежущего инструмента, организованное совместно с корейской компанией YG-1 Co., Ltd на заводе «Миникат», которое было открыто в 2018 году. Помимо этого на площадке завершается строительство завода «Аллегро», который является совместным предприятием глобальной горно-металлургической группы «Евраз» и системного интегратора ремонта вагонов «Рейл Сервис». Здесь планируют создать прокатный стан для железнодорожных колес, запуск предприятия намечен на 2023 год.

Вторая площадка «Уктус» была образована в 2018 году рядом с аэропортом Уктус под Екатеринбургом. Предполагается, что вторая очередь будет запущена на полную мощность в 2024 году. Сейчас же на этой площадке работают Уральский завод гражданской авиации, на котором собирают самолеты L-410 и DA-42T и готовятся к запуску производства отечественной модели собственной разработки ЛМС-901 «Байкал». Также на площадке «Уктус» размещено производство медицинских масок и трехкомпонентных шприцев однократного применения компании «Русмед».

На территории «Титановой долины» действуют особые преференции для бизнеса, в частности резиденты освобождаются от налогов на землю и имущество на десять лет, а от транспортного налога – на 11 лет. Кроме того, в течение десяти лет для предпринимателей будет действовать специальная ставка по налогу на прибыль в размере 2% и нулевые ввозная пошлина и таможенный НДС.

Основным преимуществом ОЭЗ является разнообразие сырьевой базы региона, развитая логистика, а также непосредственная близость к крупнейшему в мире производителю титана «Корпорации ВСМПО-Ависма» и ведущему предприятию авиастроительной отрасли России АО «УЗГА».

выпуск инновационной продукции в объеме более 9 млрд руб.

Химический парк «Тагил» специализируется на создании собственного комплекса по переработке природного газа. Эта площадка активно развивается и расширяется за счет создания инфраструктуры для проектов Greenfield с привлечением российских и зарубежных партнеров. Важной особенностью этого технопарка стала экологичность производства за счет модернизации и внедрения экологически чистых (безотходных) технологий, применения современных высокоэффективных систем очистки воды и воздуха, а также утилизации отходов.

В технопарке «Академический» организовано производство металлических порошков и материалов на их основе, включая антикоррозийные составы и лакокрасочные материалы. Также тут перерабатывают твердые и жидкие техногенные отходы, лом цветных металлов, производят горелочное и теплообменное оборудование.

На площадке «Технопарк 1993» созданы благоприятные условия для разработки, внедрения в производство и вывода на рынок наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью в области приборостроения, газовых технологий, машиностроения и медицинской техники.

Технопарк «Парк деревообработки и домостроения» осуществляет образовательную, научно-исследовательскую и производственную деятельность в деревообрабатывающем секторе экономики Нижнего Тагила.

Резиденты площадки «ИнноПромУрал» внедряют в производство и выводят на рынок наукоемкую продукцию в сферах металлургии, машиностроения и нефтедобычи.

В технопарке «Университетский» создана инфраструктура по поддержке и развитию малых инновационных предприятий в сферах информационно-телекоммуникационных технологий и программного обеспечения, приборостроения, электроники, в том числе медицинской техники, энергоэффективности и альтернативной энергетики, а также новых материалов и нанотехнологий. В 2017 году этот технопарк получил статус регионального оператора инновационного фонда «Сколково». Сегодня тут размещено 107 компаний-резидентов, создавших 1264 рабочих места. За время реализации проекта в 2014–2021 годы резидентами технопарка «Университетский» произведена инновационная продукция на сумму более 30 млрд руб., уплачено порядка 3 млрд руб. налоговых платежей в федеральный, региональный и местный бюджеты. Уровень загруженности данного технопарка составляет 100%.

Также в регионе действует особая экономическая зона «Титановая долина», где создают технопарк «Авиатор». Будущий технопарк займет площадь 9,7 га и получит специализацию в отраслях машиностроения.



«РИА Новости»

ОЭЗ «Титановая долина»

Инновации

На сегодняшний день в промышленном секторе Свердловской области реализуются три инновационных проекта.

Первым стал Уральский межрегиональный научно-образовательный центр мирового уровня «Передовые производственные технологии и материалы». Участниками Уральского НОЦ уже сейчас являются 73 научные и образовательные организации, а также промышленные предприятия, работающие на территории Свердловской, Челябинской и Курганской областей. В рамках НОЦ реализуют 51 технологический проект в аэрокосмической отрасли, сферах новых технологий, материалов и энергетики, а также в области экологии городской среды.

Второй инновационный проект в регионе – формирование экосистемы «Космос». Соглашение о намерениях по сотрудничеству в создании промышленного технопарка в сфере электронной промышленности в Екатеринбурге было подписано властями региона и представителями Уральского банка ПАО «Сбербанк», компании «Синара-Девелопмент» и Корпорации развития Среднего Урала на полях международной промышленной выставки «Иннопром-2023». Общий объем инвестиций в создание инновационного технопарка «Космос» составит около 6 млрд руб.

Площадка будет расположена в микрорайоне «Новокольцовский», рядом со строящимся кампусом Уральского федерального университета. «Космос» будет включать промышленный технопарк в сфере электронной промышленности и индустриальный парк, где планируют создать собственную экосистему и наладить производство электроники, авиакосмической продукции, БПЛА и робототехники. Именно соседство высокотехнологичных компаний с ключевым институтом УрФУ, выпускающим радиоинженеров и ИТ-специалистов, и международным выставочным центром «Екатеринбург-Экспо» может создать мощный синергетический эффект, способствующий созданию новых технологических проектов.

Третьим крупным проектом в сфере инноваций можно назвать развитие Инжинирингового центра «Цифровые технологии машиностроения» (ИЦЦТМ), созданного компанией «Адванс Инжиниринг» на базе Уральского федерального университета в октябре 2019 года. За время существования ИЦЦТМ стал ключевым центром Уральского федерального округа, обеспечивающим оказание инжиниринговых услуг, а также услуг промышленного дизайна любого уровня сложности. Сейчас в центре работают более 150 инженеров, которые выполняют свыше 100 проектов для более чем 50 партнеров. Ключевыми заказчиками центра стали «КамАЗ», «ОДК-Сатурн», «ОДК-Авиадвигатель», «Синара – Транспортные машины», Уральский дизель-моторный завод (УДМЗ) и другие.

ТИТАНЫ СРЕДНЕГО УРАЛА

На территории Свердловской области производят все, что нужно стране, – от бытовой фольги до турбин для ТЭЦ. Это уникальный регион, где сосредоточены тысячи разноплановых промышленных предприятий, способных закрыть практически любые потребности рынка.

Текст: Александра Захарова

По итогам 2022 года инвестиции в основной капитал Свердловской области составили 541 млрд руб., что выше показателей 2021 года на 29%. Наибольшая доля инвестиций приходится на обрабатывающие производства – 22%, транспортировку и хранение – 20% и еще 18% – на деятельность по операциям с недвижимым имуществом.

На приток инвестиций в регион влияет несколько факторов, главные из них – мощная промышленная база и возможности промышленной кооперации. Здесь относительно близко друг от друга расположены тысячи разнопрофильных предприятий, которые могут позволить максимально локализовать практически любой вид деятельности.

Свердловская область – один из старейших горнодобывающих регионов России. Здесь зарегистрировано около 1700 месторождений полезных ископаемых, из них разрабатывают только около 200. И эта малая часть эксплуатируемых месторождений обеспечивает значительную часть всероссийской добычи ванадия, бокситов, хризотил-асбеста, железных руд и огнеупорных глин. Также в регионе значительны запасы никелевых руд, драгоценных металлов, горнохимического сырья, нерудного сырья для металлургии, камнесамоцветного сырья, включая изумруды, нефть, газ, минеральные и пресные подземные воды, практически неограниченны запасы строительных материалов. При наличии такого количества полезных ископаемых и хорошо развитой их добыче, которую ведут тут уже несколько столетий, неудивительно, что крупнейшими предприятиями региона стали те, что обрабатывают добытое тем или иным способом. Так, в регионе действует около 3000 горнометаллургических предприятий, почти 2800 предприятий машиностроения и более 900 предприятий химического комплекса. Отрасли металлургии и машиностроения составляют основную долю в структуре промышленности.

В числе наиболее крупных и востребованных на российском рынке предприятий Свердловской области крупнейший производитель титана в России и мире «Корпорация ВСМПО-Ависма», Уральский завод химического машиностроения, «Уральская горно-металлургическая группа», объединяющая десятки заводов по всей стране, «Уралхимпласт», Уральский турбинный завод, Уральский завод гражданской авиации и «Уральская фольга», где перерабатывают добытый «Русалом» алюминий.

УРАЛЬСКИЙ ТУРБИННЫЙ ЗАВОД

В 1938 году в Свердловске был запущен Уральский турбинный завод, а в 1940 году его инженеры представили первую собственную разработку – судовой турбопитательный насос. Уже через год тут выпустили первую партию из 40 оригинальных насосов.

В советские годы на заводе было создано несколько знаковых для отечественной энергетики машин: наиболее распространенная на территории бывшего СССР турбина Т-100, самая мощная серийная теплофикационная турбина Т-295 и эффективная турбина для парогазового цикла Т-63, а также паровые турбины для современных атомных ледоколов и оборудование силового острова для мусоросжигательных заводов. Произведенное на заводе оборудование успешно применяют в странах Восточной Европы, Египте, Монголии, Китае, Корее, Индии и, конечно, в нашей стране. Турбины, произведенные на УТЗ, установлены на мощных российских ледоколах – «Арктика», «Сибирь» и «Урал».

На приток инвестиций в регион влияет несколько факторов, главные из них — мощная промышленная база и возможности промышленной кооперации

Половина теплофикационных турбин, установленных на российских ТЭЦ, произведена на Уральском турбинном заводе. В прошлом году на ТЭЦ-22 в Москве ввели в строй паровую турбину Т-295 – самую мощную в мире теплофикационную турбину по показателю отбора пара. Помимо этого сейчас на УТЗ производят конденсационные турбины для паросиловых установок, паровые турбины для парогазовых энергоблоков, оборудование для мусоросжигательных заводов, а также разрабатывают уникальные турбины для геотермальной энергетики, малых АЭС и энергоблоков малой мощности.

Специалисты предприятия участвуют в строительстве новых и модернизации существующих энергоблоков в Москве, Владивостоке, Краснодаре, Новосибирске,



Уральский турбинный завод

«РИА Новости»

Смоленске и других городах России, а также в Монголии, Республике Беларусь и Казахстане.

В ближайшее время УТЗ намерен начать производство турбин малой мощности противодавленческого типа, отработанный пар которых можно использовать для нужд предприятия. К октябрю 2024 года первые два модульных турбогенератора мощностью 12 МВт каждый будут поставлены Куйбышевскому нефтеперерабатывающему заводу.

«КОРПОРАЦИЯ ВСМПО-АВИСМА»

В городе Верхняя Салда находится крупнейшее в мире производство слитков и проката титановых сплавов – «Корпорация ВСМПО-Ависма». Предприятие осуществляет полный технологический цикл производства: от переработки сырья до выпуска готовых изделий с высокой степенью механической обработки.

Летом 1941 года после первых бомбардировок Москвы советские власти приняли решение построить на Урале завод – дублер для столичного производства полуфабрикатов из алюминия и его сплавов для самолетостроения. Вскоре запущенный еще в 1933 году столичный завод № 45 был полностью эвакуирован в Верхнюю Салду. Оборудование разместили на производственных площадях завода «Стальконструкция», и в декабре 1941 года новый завод начал полноценную работу на этой площадке. Здесь же разместили и завод № 519 наркомата цветной металлургии, производственной базой для которого стало оборудование Кольчугинского завода по обработке цветных металлов и двух также эвакуированных на Урал ленинградских заводов («Красный Выборжец» и Ленинградский государственный завод № 174 им. К.Е. Ворошилова). Так на одной территории оказались сосредоточены мощные промышленные резервы, которые полностью обеспечивали потребность в металле и металлических изделиях военной авиации, танкостроения и производства боеприпасов и вооружения.

Это объединение эвакуированных заводов продолжило работу на Урале и после войны. Тогда предприятия, работавшие как единое целое, занялись созданием новых образцов авиационной техники, в том числе реактивной, а также разработкой технологии производства крупногабаритных слитков методом непрерывного литья. В послевоенные годы именно на Урале начали выпускать первые в СССР полые профили, тонкостенные трубы и крупные штамповки, а также начали работать с титаном. Так, в феврале 1957 года был выплавлен первый титановый слиток диаметром 100 мм и весом 4 кг, после чего началось бурное развитие производства продукции из титановых сплавов.

Позже изготовленные на предприятиях Верхнесалдинского металлургического производственного объединения (ВСМПО) полуфабрикаты использовали при строительстве космического комплекса «Союз – Аполлон», корабля «Буран», ракетоносителей «Энергия», самолетов гигантов-транспортников АН-124 («Руслан») и АН-225 («Мрия»). Завод был участником практически всех авиационных и космических проектов бывшего СССР. Его продукцию активно использовали в судостроении, химической, целлюлозно-бумажной промышленности, энергетике и других отраслях.

К концу 1980-х годов ВСМПО стало крупнейшим поставщиком титановых полуфабрикатов не только в стране, но и в мире. Здесь выплавляли в полтора раза больше титановых слитков, чем на всех вместе взятых титановых заводах мира.

В начале 1990-х предприятие начало работу по интеграции в мировую экономику. Так, в 1993 году созданная в объединении система обеспечения качества была сертифицирована немецкой компанией TUV-Cert. Одновременно с этим предприятие получило ряд сертификатов на свою продукцию от крупнейших мировых самолето- и двигателестроительных корпораций.

В 1998 году ВСМПО создало совместную корпорацию с крупнейшим в мире производителем титановой губки «Ависма» из пермского города Березники. И на сегодняшний день эта корпорация, в которой работают 20 тыс. человек, наряду с титановыми полуфабрикатами производит продукцию из алюминиевых и никелевых сплавов и высокопрочных сталей.

Продукция корпорации крайне востребована в авиакосмической индустрии, энергетике, нефтегазовой промышленности, судостроении, медицине, спорте и строительстве.

В конце июня в Верхней Салде запустили новый производственный комплекс титана стоимостью 3,2 млрд руб. На уникальной для России производственной линии будут обрабатывать кольца и диски из титановых сплавов. Это только первый этап проекта, в рамках которого за три года были построены корпуса площадью 10 тыс. кв. м, оснащенные современным оборудованием. Следующим этапом станет возведение второй очереди комплекса, где будут проводить чистовую обработку колец и дисков для авиации и двигателестроения, что позволит в будущем решить ряд задач импортозамещения.

«Корпорация ВСМПО-Ависма»



«РИА Новости»



«РИА Новости»

Уральский завод химического машиностроения

В 2021 году «Корпорация ВСМПО-Ависма» создала профессионально-индустриальный кластер «Перспектива» с VR-академией и школой будущего инженера в Верхней Салде на базе Верхнесалдинского авиаметаллургического колледжа им. А.А. Евстигнеева для профориентации и подготовки будущих специалистов предприятия. В рамках проекта школьники и студенты Верхней и Нижней Салды в возрасте от 14 до 18 лет смогли пройти шестимесячные курсы и, сдав экзамен, получить предложение от «Корпорации ВСМПО-Ависма» по трудоустройству на летний период на востребованные и перспективные специальности, такие как управление данными, инженерная графика, управление документацией и внутрикорпоративные коммуникации, конструирование и лабораторные работы, а также на слесарные и электромонтажные виды деятельности.

При корпорации также действует центр профессионального обучения и дополнительного профессионального образования, обучение в котором ежегодно проходит около 11 тыс. человек – руководителей, специалистов и рабочих.

УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД ХИМИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Уральский завод химического машиностроения, решение о строительстве которого было принято

Уральская горно-металлургическая компания — крупнейший в РФ производитель катодной меди, цинка и свинца. По объемам производства меди компания занимает девятое место в мире

в 1930 году, должен был обеспечить стремительно развивающуюся химическую промышленность СССР всем необходимым оборудованием. Однако с началом войны на стройплощадку будущего завода эвакуировали сотрудников и оборудование киевского машиностроительного завода «Большевик». Буквально за пару месяцев наладили производство и изготовили первую партию оборудования для Уральского алюминиевого завода, где производили алюминий для самолетов. С февраля 1942 года тут также наладили выпуск полковых минометов и другого оружия и боеприпасов.

Первым гражданским проектом завода стало производство оборудования для строительства в 1944–1946 годах первого в Советском Союзе магистрального газопровода «Саратов – Москва».

Сразу после войны завод занялся производством оборудования для химической промышленности, в том числе сушильных и прокалочных печей, газогенераторов и карбонизационных колонн, емкостного, фильтровального, теплообменного, электролизного оборудования. Тут создавали и уникальные продукты: например, первыми в СССР построили промышленные дистилляционные опреснительные установки.

В 1960-х на «Уралхиммаше» наладили выпуск автоматизированных линий для производства синтетического каучука, аппаратов с вращающимися барабанами и агрегатов синтеза аммиака, а в конце 1980-х освоили промышленное изготовление сложного оборудования для установок по переработке нефти для различных НПЗ и блочных кустовых насосных станций для нефтегазовой промышленности. В этот период завод производил до 20% всего химического оборудования в стране.

Серьезно расширилась номенклатура в начале 1990-х годов. На «Уралхиммаше» освоили изготовление шаровых резервуаров и газгольдеров, аппаратов воздушного охлаждения газа, а к середине нулевых наладили серийный выпуск нового дискового вакуум-фильтра с трубчатым ячейковым валом и реторт большой мощности для производства титановой губки. В это же время предприятие получило заказ от «Газпрома» на специальное оборудование для работы на месторождениях.

На сегодняшний день «Уралхиммаш» остается одним из ведущих в стране производителей оборудования для газовой, нефтеперерабатывающей, нефтехимической, химической промышленности, атомной и традиционной энергетики. Изготовленные на заводе шаровые резервуары, реакторное, колонное, теплообменное, емкостное оборудование, контейнеры-цистерны для транспортировки сжиженных углеводородных газов, аппараты с вращающимися барабанами и другие продукты установлены на предприятиях более чем 40 стран мира: в Европе, Азии, Южной и Северной Америке, Африке и, конечно, России.

Этим летом завод «Уралхиммаш» завершил отгрузку оборудования для Соликамского магниевого завода в Пермском крае. В частности, было изготовлено десять комплектов конических реторт аппаратов восстановления АВ-7 из нержавеющей стали, которые являются сменным элементом в составе комплекса оборудования для получения губчатого титана при высокой температуре. «Всего за период с 2008 года «Уралхиммашем» для Соликамского магниевого завода было изготовлено более 100 конических реторт. Для нас это показатель востребованности продукции компании и эффективности взаимодействия с заказчиком», – отметила генеральный директор УК «УЗХМ» (управляет «Уралхиммашем») Тамара Кобаладзе.

УРАЛЬСКАЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

Уральская горно-металлургическая компания – крупнейший в РФ производитель катодной меди, цинка и свинца. По объемам производства меди компания занимает девятое место в мире.

Учредительные документы по созданию УГМК были подписаны 20 октября 1999 года, а управляющая компания была организована в 2002 году. Тогда же УГМК получила разрешение Министерства по антимонопольной политике на консолидацию активов 11 предприятий, в числе которых «Уралэлектромедь», «Гайский ГОК», «Святогор» и другие. Штаб-квартира новой компании расположена в Верхней Пышме.

Группа компаний обеспечивает около 40% российского производства катодной меди. Абсолютно чистую медь выпускают в УГМК в катодах – листах весом 110 кг каждый.

Головное предприятие холдинга «Уралэлектромедь» в Верхней Пышме – прямой правопреемник запущенного в 1867 году Пышминско-Ключевского медеплавильного завода, благодаря которому в XIX веке Россия стала крупнейшим производителем меди с долей общемирового производства 25%. Сейчас на предприятии выпускают широкий ассортимент медной продукции, в том числе с 1999 года здесь делают медную катанку по технологии «Контирод» из катодов собственного производства. Эту медную проволоку применяют в производстве изделий электротехнического назначения – проводах и токопроводящих системах.

Также тут получают слитки золота и серебра чистотой 99,99%. Драгоценные металлы извлекают из шлама, который остается после производства меди.

На территории Свердловской области также расположен Ревдинский завод обработки цветных металлов, на котором помимо различной металлургической продукции производят уникальные высокопрочные медные трубки размером со спичку – их используют в холодильных установках для циркуляции газа-хладагента. Одна такая «спичка» выдерживает вес до 100 кг.

Сегодня УГМК объединяет десятки предприятий в России и за рубежом. В холдинге трудится около 80 тыс. человек. При этом большая часть персонала работает в металлургической отрасли, сырьевом комплексе и угольной промышленности.

«УРАЛХИМПЛАСТ»

В 1935 году в Нижнем Тагиле начали строительство торфохимзавода для переработки отходов газогенераторной станции «Уралвагонзавода», которая на тот момент работала на торфе. В этом же году был запущен в эксплуатацию первый цех дистилляции торфяных смол. Тут начали выпускать пек, фенольные масла, лаки, клеи, форсуночное топливо. В военные годы предприятие оказалось единственным производителем фенола – основы для пластмасс, использовавшихся при изготовлении боеприпасов для фронта. Предприятие получило статус оборонного завода, и здесь начали производить детали для минных взрывателей, корпусы полевых телефонов, колпачки для снарядов и всевозможные комплектующие.

После окончания войны на заводе № 767 увеличили ассортимент фенолов, смол, пресс-порошков, электроустановочных и технических изделий, а также предметов бытового назначения. В 1975 году Нижнетагильский завод пластмасс создал производственное объединение «Уралхимпласт» вместе с Всеволодо-Вильвенским заводом «Метил» и Тюменским заводом пластических масс. Новообразованное предприятие стало крупнейшим производителем синтетических смол в стране и остается лидером отрасли по сей день.

Около десяти лет назад «Уралхимпласт» и Hüttenes-Albertus (ведущий производитель химической продукции для литейной промышленности во всем мире) создали



«Уралхимпласт»



«РИА Новости»

Уральский завод гражданской авиации

совместное предприятие «Уралхимпласт – Хюттенес Альбертус». Сейчас на производственной площадке в Нижнем Тагиле выпускают самый широкий в России ассортимент фенолформальдегидных смол для различных отраслей промышленности, а также карбамидные, фурановые смолы и формалин.

С 2016 года компания «Уралхимпласт – Хюттенес Альбертус» работала над организацией производства химической продукции для литейной промышленности по лицензионной технологии. В проект было вложено более 2 млрд руб., однако в связи с санкционными ограничениями были прекращены поставки части технологического оборудования, электроники и программного обеспечения. В настоящее время специалисты предприятия уже подобрали аналоги оборудования российского производства и заключили контракты на разработку программного обеспечения. Завершение проекта запланировано на 2024 год.

На предприятии уделяют особое внимание экологичности производства, постоянно проводят работы по модернизации цехов и инфраструктуры. В частности, в 2023 году «Уралхимпласт» потратит на реконструкцию биологических очистных сооружений 112,83 млн руб.

УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ

История завода гражданской авиации в Екатеринбурге начинается с открытия в 1939 году линейных авиаремонтных мастерских (САРМ ГВФ) для технического обслуживания самолетов, движущихся по воздушным магистралям Москва – Иркутск, Свердловск – Москва и Москва – Магнитогорск.

В военные годы предприятие значительно расширило горизонт своих возможностей. Здесь не только ремонтировали гражданские и военные самолеты, но и освоили производство бомбардировщиков СБ и боевых самолетов И-15, И-16, ремонт наиболее востребованного в то время двигателя АШ-62 ИР, а также выпуск различных продуктов для фронта. По архивным данным, в смену здесь выпускали до 135 деталей для ракетной установки «Катюша». Всего за 1941–1945 годы на заводе отремонтировали рекордное количество техники – 560 самолетов и 1500 двигателей.

После войны перед заводом встала новая задача – освоение ремонта двигателей АШ-82ФН для гражданского воздушного флота («Аэрофлота»), эксплуатировавшихся на самолетах Ил-12. Коллектив завода разработал ноу-хау – поточную

линию ремонта, уникальную в отрасли гражданской авиации. Опыт уральских новаторов впоследствии был внедрен и на других предприятиях.

Количество моделей ремонтируемых двигателей для самолетов постепенно расширяли, и к 1987 году на уральском заводе восстановили 15 тыс. самолетных двигателей и 8000 редукторов вертолетов Ми-4, тем самым полностью обеспечив потребности «Аэрофлота».

В 1990-е сотрудники УЗГА стремительно осваивали ремонт новых двигателей, что естественным путем привело к расширению производства. Так, конструкторы завода, используя годами наработанный опыт, создали собственный двухместный самолет МАИ-223. А в 2013 году тут запустили производство легких самолетов Diamond.

Сегодня Уральский завод гражданской авиации – одно из немногих предприятий отрасли, специализирующееся на ремонте авиационных двигателей, редукторов и агрегатов и имеющее опыт полноценного производства самолетов. В частности, тут налажена сборка легких многоцелевых самолетов ЛМС-901 «Байкал», которые подходят для эксплуатации в суровых климатических условиях, в том числе в Заполярье. На предприятии намерены запустить серийное производство таких самолетов в рамках крупного инвестпроекта. Также в ближайшее время здесь планируют углубить компетенции в изготовлении и ремонте авиадвигателей.

«УРАЛЬСКАЯ ФОЛЬГА»

Компания «Уральская фольга» основана в 2003 году на базе Михайловского завода по обработке цветных металлов, после того как площадка вошла в состав одного из крупнейших в мире производителей алюминия – корпорации «Русал». Основные активы группы компаний в Свердловской области включают Уральский алюминиевый завод в Каменске-Уральском, Богословский алюминиевый завод в Краснотурьинске и Североуральский бокситовый рудник. Эти предприятия заняты добычей бокситового сырья и подготовкой глинозема для дальнейшего производства алюминия.

«Уральская фольга» – прямой преемник железоделательного завода в Михайловске, который был заложен в 1805 году и через два года начал выпускать сыродутное железо. Спустя пару десятилетий здесь установили прокатные станки и существенно увеличили ассортимент продукции.

В годы Великой Отечественной войны завод производил биметалл для авиационной промышленности, а после ее окончания освоил производство алюминиевой рулонной фольги.

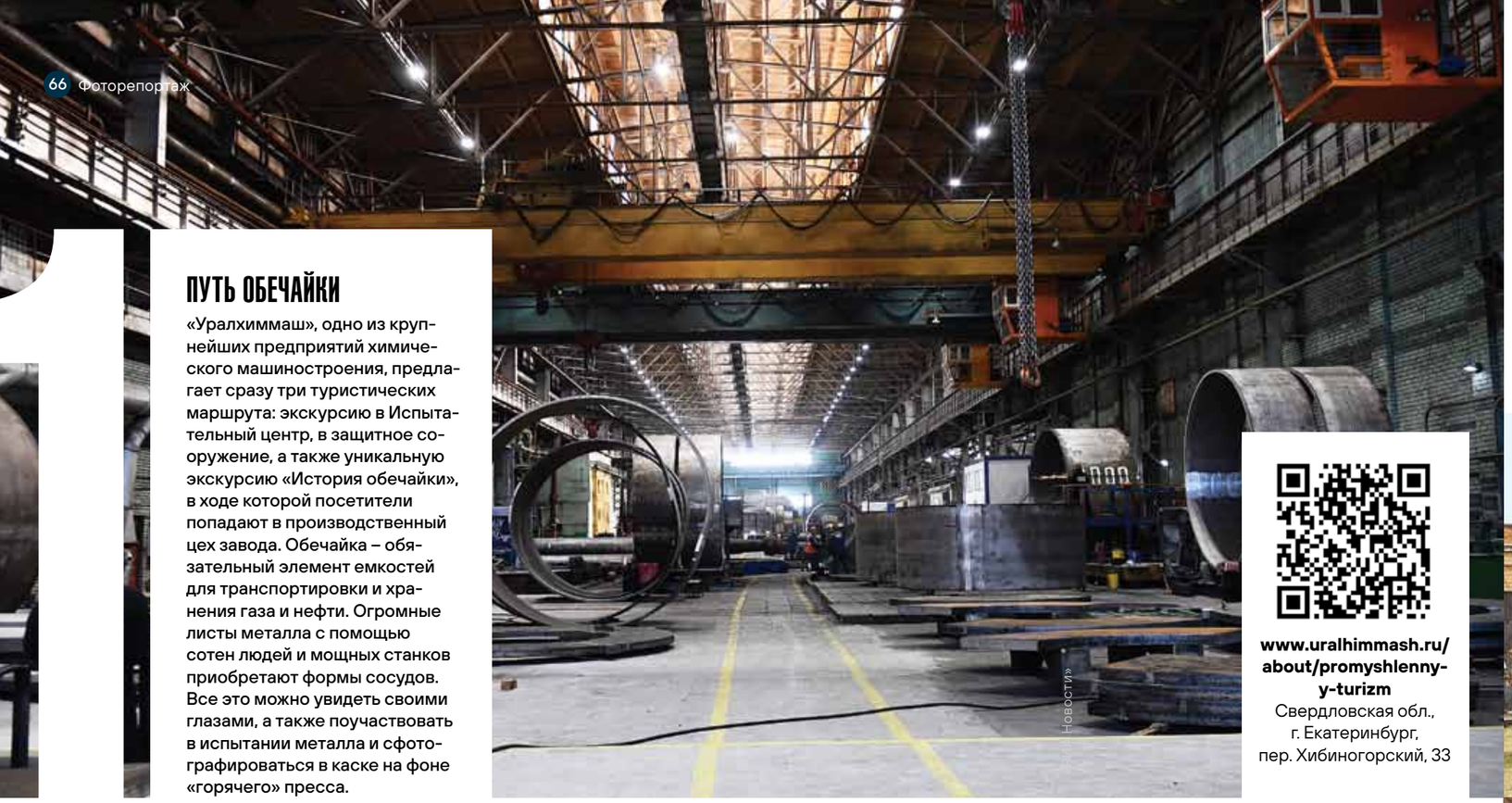
Сейчас предприятие изготавливает алюминиевую фольгу толщиной 0,007–0,240 мм и шириной 20–1500 мм и алюминиевую ленту толщиной 0,25–1,2 мм и шириной 40–1500 мм из добытого на предприятиях холдинга «Русал» алюминия. На предприятии осуществляют полный технологический цикл производства фольги – от плавки алюминия и литья алюминиевой ленты до конечного проката и резки фольги. В год выпускают до 24 тыс. т фольги и алюминиевой ленты.

Продукцию «Уральской фольги» реализуют предприятиям авиационной, строительной, электротехнической, пищевой, фармацевтической промышленности, а также в розничных торговых сетях.

Сейчас это одно из наиболее активно развивающихся предприятий фольгопрокатной отрасли в России и важная часть упаковочного бизнеса «Русала» в рамках созданного в 2018 году дивизиона Downstream, включающего предприятия по производству фольги и тары, а также порошков и колесных дисков.

В планах предприятия, на котором трудоустроено около 600 человек, увеличение объема производства до 28,8 тыс. т в год. Программа предусматривает, в частности, увеличение производительности плавильного и прокатного отделений.

«Уральская фольга» — прямой преемник железоделательного завода в Михайловске, который был заложен в 1805 году



Новости»

ПУТЬ ОБЕЧАЙКИ

«Уралхиммаш», одно из крупнейших предприятий химического машиностроения, предлагает сразу три туристических маршрута: экскурсию в Испытательный центр, в защитное сооружение, а также уникальную экскурсию «История обечайки», в ходе которой посетители попадают в производственный цех завода. Обечайка – обязательный элемент емкостей для транспортировки и хранения газа и нефти. Огромные листы металла с помощью сотен людей и мощных станков приобретают формы сосудов. Все это можно увидеть своими глазами, а также поучаствовать в испытании металла и сфотографироваться в каске на фоне «горячего» пресса.

www.uralhimmash.ru/about/promyshlenny-y-turizm
Свердловская обл.,
г. Екатеринбург,
пер. Хибиногорский, 33

ТОП-3 ПРОМЫШЛЕННЫХ ТУРОБЪЕКТОВ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТУРИЗМ

Больше о промышленном туризме Свердловской области
www.gotoural.com

Многие крупнейшие предприятия Свердловской области активно участвуют в федеральной программе по развитию промышленного туризма. В 2022 году на промышленных предприятиях региона побывало более 15 тыс. человек – это в два раза больше, чем в 2021 году. Представляем наиболее интересные и доступные для посещения объекты.

3 ДРУГАЯ КОЛЕЯ

Без узкоколейных железных дорог, предшествовавших строительству современных железнодорожных магистралей, не было бы многих отраслей промышленности Урала. На площадках Музея узкоколейных железных дорог собраны десятки образцов узкоколейной железнодорожной техники: паровозы, тепловозы, путевые машины, пассажирские и грузовые вагоны. Многие из них сохранились в единственном экземпляре, некоторые до сих пор на ходу. В рамках ретротура «Узкоколейка – рабочая лошадка промышленности XX века» можно прокатиться в отреставрированном подвижном составе.



«Фотобанк Лори»

www.svzd.rzd.ru
Свердловская обл.,
г. Екатеринбург,
ул. Мичурина, 230,
корп. 54



2



«РИА Новости»

www.cpptur.na4u.ru/index.php
Свердловская обл.,
г. Нижний Тагил,
ул. Металлургов, 1

В ЦАРСТВЕ МЕТАЛЛА

«Не видел домну – не понял Урал», – говорят в Нижнем Тагиле. Металлургический комбинат «Евраз НТМК» ежегодно производит около 5 млн т чугуна и 4,5 млн т стали. Гости «Евраз НТМК» могут окунуться в атмосферу трудовых будней металлургов и увидеть зрелищный процесс рождения металла – от выплавки чугуна до изготовления железнодорожного колеса. И, конечно, самую «чистую» в российской металлургии доменную печь, пульт управления которой выглядит как системы космического корабля.

АНАЛИТИКА

Особенности национальной органики



В 2021 году мировые продажи органических продуктов питания и напитков достигли почти 125 млрд евро

Органическое сельское хозяйство как отрасль появилось в России гораздо позже, чем в других странах, – в начале 2000-х. В основном это произошло благодаря усилиям десятка энтузиастов. Сегодня количество производителей органики перевалило за 150. Однако, согласно подсчетам аналитиков, профильных предприятий в России все еще не так много, чтобы можно было говорить о полноценном импортозамещении. Что изменилось после того, как 1 января 2020 года вступил в силу закон об органической продукции? С какими трудностями сейчас сталкиваются российские производители органики и каковы их перспективы на домашнем и зарубежных рынках?

Текст: Ольга Жукова

С заботой о здоровье

Очень часто термин «органическое сельское хозяйство» упоминают в контексте здорового питания, поскольку при производстве продукции с маркировкой organic запрещено использовать агрохимикаты, пестициды, антибиотики, ГМО и прочее. Но, как отмечают в Союзе органического земледелия (СОЗ), это в первую очередь устойчивая мировая система с четко сформулированными принципами, идеологией, стандартами производства, узнаваемыми общепринятыми маркировками, доверием потребителей. А самое главное - это еще и очень перспективный рынок. По данным научно-исследовательского института FiBL и IFOAM – Organics International, начиная с 2000-х и до пандемии рост продаж органических продуктов в мире измерялся двузначными цифрами, достигнув максимума в 2018–2019 годах – более 16% в год. С 2021 года темпы роста стали снижаться. Тем не менее мировые продажи органических продуктов питания и напитков достигли почти 125 млрд евро. Лидером с показателем 48,6 млрд евро остаются США, за ними идут Германия (15,9 млрд евро) и Франция (12,7 млрд евро). В 2021 году выросло и количество производителей органических продуктов: их стало 3,7 млн. Кроме того, до 76,4 млн га увеличилась площадь органических угодий.

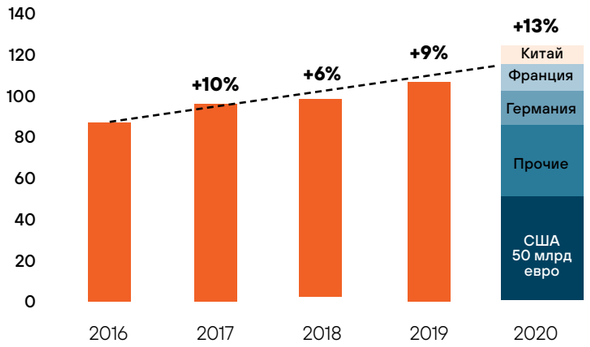
На данный момент аналитики осторожны в своих прогнозах развития рынка. Снижение доходов и рост цен на многие потребительские товары в разных странах из-за сложной экономической ситуации заставили некоторые группы населения сократить свои расходы на органические продукты.

Однако интерес к этому направлению не ослабевает,



МИРОВЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ, МЛРД ЕВРО

Источник: Министерство сельского хозяйства РФ, FiBL





так как главный мотив потребления органики – забота о здоровье. И эта тенденция сохраняется с момента зарождения органического сельского хозяйства, первое упоминание о котором датируется 1924 годом. Однако серьезным толчком для развития этого направления стал научно-технический прогресс, наступивший после Второй мировой войны.

«Людям требовалось много дешевого продовольствия, в связи с чем аммиачная селитра стала чрезвычайно дешевым источником азота, и появился целый ряд новых пестицидов, в том числе печально известный ДДТ. Вред для здоровья и окружающей среды в результате интенсивного химизированного производства был доказан американской исследовательницей Рейчел Карсон. Научно обоснованные данные она представила в своей книге «Безмолвная весна», которая стала мировым бестселлером и надолго обеспечила спрос на органические продукты», – рассказывает председатель правления Союза органического земледелия Сергей Коршунов.



После того как в обществе была признана необходимость развития органического сельского хозяйства, наступил этап, связанный с формированием стандартов производства, систем сертификации и государственного регулирования (1970–1990 годы). В 1972 году была создана Международная федерация движений за органическое сельское хозяйство (International Federation of Organic Agriculture Movements – IFOAM), до сих пор являющаяся одной из самых авторитетных в отрасли. Исследования и практика органического сельского хозяйства расширялись, во всем мире совершенствовались нормативно-правовая база и агротехнологии. С 1990 года начался этап роста, который продолжается и сегодня.

ПЕРВОПРОХОДЦЫ

Как сообщают в Союзе органического земледелия, в России производство органической продукции началось намного позже, чем во многих других странах, – в начале 2000-х и почти два десятилетия проходило тест на прочность при фактическом отсутствии государственной поддержки, четких правил игры на рынке, высокой доле (до 98%) фальсификата, низком уровне информированности потребителей, путанице понятий (органику часто смешивают с эко-, био- или фермерской продукцией).

Первые российские производители органической продукции столкнулись с отсутствием технологий, применимых в российских условиях. Специалистов не было, иностранный опыт в российских условиях работал не всегда. На плечи владельцев хозяйств лег самый сложный период проб и ошибок.

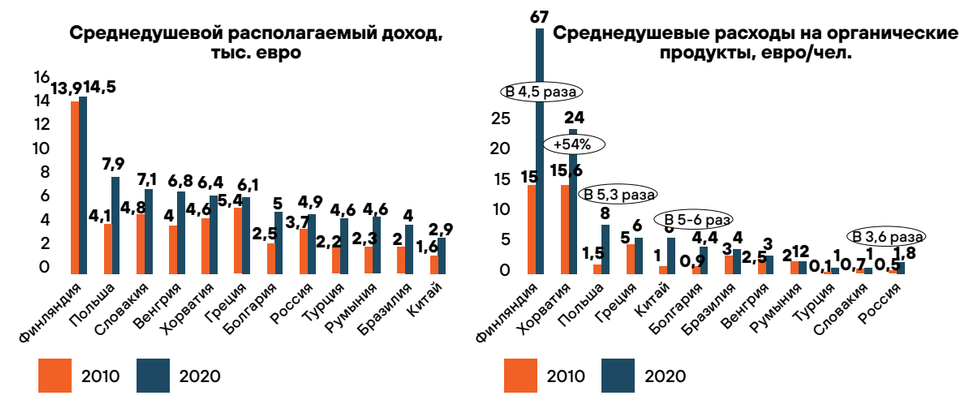
«Когда все начиналось, у нас работало всего десять производителей и еще примерно столько же человек, кто знал, что такое органическое земледелие в принципе», – вспоминает Сергей Коршунов. По его словам, первопроходцами были состоятельные люди, основным источником доходов которых являлся другой, как правило, несельскохозяйственный бизнес. В их числе Коршунов называет такие компании, как «Горчичная поляна» (Тульская область, основана в 2006 году), «Саввинская нива» (Калужская область, основана в 2010 году), экологическое хозяйство «Спартак», входящее в корпорацию «Органик» (Московская область, основано в 2006 году), «Агри-Волга» (Ярославская область, основана в 2007 году), сельхозпредприятия «Биосфера» (Республика Мордовия) и «Биоферма Болотово» (Тульская область) в составе группы компаний «Аривера» (основаны в 2009 году).

Во главе этих начинаний была философия здорового питания, охраны окружающей среды, формирования ответственного отношения к природе и людям. Как показывает практика, органическое сельское хозяйство начинается с идеи накормить себя и своих близких вкусными, натуральными, безопасными продуктами питания.

Новый этап развития органического сельского хозяйства начался в 2015 году с приходом в отрасль крупнейшего производителя и экспортера зерновой, бобовой, а также масличной продукции ГК «ТДС-групп». Компания на собственном примере показала, что производство органических продуктов может быть прибыльным при полном сохранении приверженности ценностям и принципам производства органики. До сих пор она является одной из самых успешных на российском рынке. В составе «ТДС-групп» органическую продукцию производят компании «Сибирские органические продукты», «Агро»

СРАВНЕНИЕ ПО СТРАНАМ: ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ РАСПОЛАГАЕМОГО ДОХОДА И СРЕДНЕДУШЕВЫХ РАСХОДОВ НА ОРГАНИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ

Источник: Союз органического земледелия



Болгария, Китай, Польша: рост среднедушевых расходов на органические продукты за десять лет в пять-шесть раз при сопоставимом с Россией уровне располагаемого дохода «на входе», но с большей динамикой.
Финляндия: рост потребления органической продукции в 4,5 раза при стабильных доходах населения.
Хорватия: рост потребления органической продукции за 10 лет в 1,5 раза при росте среднедушевых доходов на 40%.

Принципы органического сельского хозяйства

Принцип здоровья. Органическое сельское хозяйство должно поддерживать и улучшать здоровье почв, растений, животных, человека и планеты как единого и неделимого целого.

Принцип экологии. Органическое сельское хозяйство должно основываться на принципах существования естественных экологических систем и циклов, работая, сосуществуя с ними и поддерживая их.

Принцип справедливости. Органическое сельское хозяйство должно строиться на отношениях, которые гарантируют справедливость с учетом общей окружающей среды и жизненных возможностей.

Принцип заботы. Управление органическим сельским хозяйством должно носить предупредительный и ответственный характер для защиты здоровья и благополучия нынешних и будущих поколений и окружающей среды.

Источник: Международная федерация движений за органическое сельское хозяйство (IFOAM)





СЕРГЕЙ КОРШУНОВ, председатель правления Союза органического земледелия

На I Всероссийском съезде производителей органической продукции 5 декабря 2022 года

«В России некоторые органические производители раньше работали на экспорт. Несмотря на все сложности с логистикой и оплатами, в 2022 году отгрузки в Европу прошли. Но, скорее всего, они были последними. И если раньше на сегмент органики смотрели как на один из драйверов экспорта, то сегодня – нет. На тех рынках, где мы будем работать, – а это Турция, Египет, страны Ближнего Востока, Китай – органическое сельское хозяйство, к сожалению, не представляет такого интереса, как в Европе. Поэтому, скорее всего, в ближайшее время мы будем ориентироваться на внутренний рынок».

и «Агро-Красноярск». Здесь разработана своя научная база по отработке технологий выращивания органической продукции и агросопровождения. Как сообщают в СОЗ, ГК «ТДС-групп» удалось пролоббировать первую в России погектарную поддержку органическим производителям Томской области. Кроме того, компания принимает участие в обучении специалистов в ФГБОУ ДПО «Томский институт переподготовки кадров и агробизнеса».

В группу компаний входит трейдер – компания «Сиббиопродукт», которая реализует продукцию, произведенную «ТДС-групп», а также объединяет в крупные партии продукцию мелких и средних производителей-партнеров. Сертифицированные производители органики, которые взаимодействуют с «Сиббиопродукт», организовали Ассоциацию экспортеров органической продукции, насчитывающую 13 участников. Это первый в России успешный альянс крупных, средних и мелких производителей.

Помимо «ТДС-групп» флагманами рынка органической продукции России сегодня являются такие компании, как «Путь жизни», «Агрофирма Острожка», «Органик Эраунд», «Экоферма Дубровское», «Черный хлеб», «Наука плюс», органическая ферма «Веси», ГК «Континент», КФХ «Нестерова Светлана», ФГБОУ ВО «Приморская государственная сельскохозяйственная академия», ФГБОУ ВО «Омский ГАУ», КФХ «Дмитрий Шелаев».

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Знаковым событием для отрасли стало вступление в силу с 1 января 2020 года Федерального закона «Об органической продукции...» (№ 280-ФЗ от 03 августа 2018 года). Иными словами, лишь 3,5 года назад органическая продукция фактически получила официальный статус в России, а вместе с ним и графический знак. Стал обязательным к применению межгосударственный органический стандарт ГОСТ 33980-2016, появилась и система сертификации и проверки.

Основные требования к производству органической продукции установлены статьей 4 «Закона об органической продукции...». Подразумевается отказ от пестицидов, агрохимикатов, антибиотиков, стимуляторов роста и откорма животных, гормональных препаратов, за исключением тех, которые разрешены к применению действующими в Российской Федерации национальными, межгосударственными и международными стандартами в сфере производства органической продукции. Кроме того, налагается запрет на применение ионизирующего излучения, трансплантации эмбрионов, клонирования и методов генной инженерии, генно-инженерно-модифицированных

Знаковым событием для отрасли стало вступление в силу с 1 января 2020 года Федерального закона «Об органической продукции...»



и трансгенных организмов, а также продукции, изготовленной с использованием генно-инженерно-модифицированных и трансгенных организмов. Всего в законе прописано 11 пунктов.

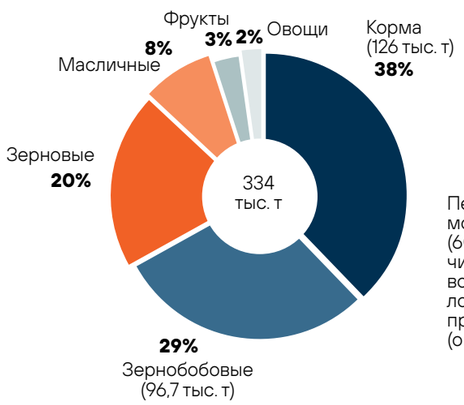
Полный перечень требований к производству органической продукции указан в ГОСТ 33980-2016. Несмотря на довольно жесткие ограничения, здесь, как и везде, есть свои нюансы. Например, минеральные удобрения в органическом производстве находятся под запретом. При этом теоретически можно использовать природные минералы, но только если подтверждено, что без них не обойтись. То же самое касается и пресловутых антибиотиков: формально их применение допустимо. Однако в данном случае речь идет об одном курсе в год и при условии, что необходимость лечения именно антибиотиками подтверждена (при строгом контроле органа по сертификации). Молоко в этот период не идет в товарную продукцию, а утилизируется.



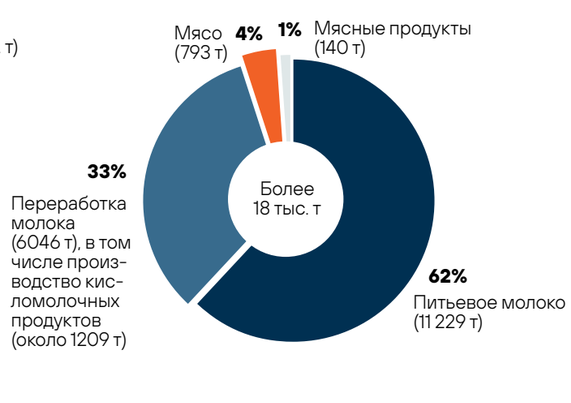
СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА И ЖИВОТНОВОДСТВА В РОССИИ, 2021 ГОД

Источник: Союз органического земледелия, расчеты на основе данных производителей и объемов экспорта в США и ЕС (USDA и TRACES)

Объем производства продукции органического растениеводства в натуральном выражении



Объем производства продукции органического животноводства в натуральном выражении







ИЛЬЯ КАЛЕТКИН,
генеральный директор компании «Биосфера», президент ГК «Аривера»

«Компания «Аривера» начала импортировать органические продукты еще в 2005 году. А в 2008-м приобрела первые земли в Республике Мордовия с целью создания органического сельхозпредприятия. Хочу подчеркнуть, что мы всегда занимались только органикой, другие продукты нас не интересовали. Проблем в становлении нашей отрасли действительно очень много. Но, несмотря на все трудности, включая информационные вбросы и очернение отрасли, органика будет развиваться, так как требования к безопасности продукции растут. Наша задача – производить продукцию, искать пути ее продвижения и работать на то, чтобы российская система сертификации была не слабее европейской и любой другой, а как минимум соответствовала».

На I Всероссийском съезде производителей органической продукции 5 декабря 2022 года

В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

По мнению участников рынка, действующий ГОСТ придется дорабатывать, поскольку он содержит ряд весьма противоречивых формулировок. Так, например, органический производитель из Мордовии – компания «Экоферма Дубровское» (Удмуртия), построив ферму на 1200 голов дойного стада и успешно получив европейскую сертификацию, в свое время столкнулась с получением российской. А все из-за того, что, согласно нормам ГОСТ 33980-2016, на территории одного хозяйственного двора должно содержаться молочное стадо, в составе которого не более 500 голов дойных коров. Эту проблему удалось решить благодаря обращению в органы власти, и «Экоферма Дубровское» в итоге получила сертификат по ГОСТ 39980-2016.

Стоит отметить, что многие важные корректировки уже внесены в ГОСТ и вступили в силу. В частности, с 1 июня 2022 года запрещается использовать при производстве органической продукции наноматериалы и готовить почву путем сжигания растительности. Добавили уточнение по использованию минеральных удобрений. Раздел животноводства получил изменения по части кормов. Плюс появился новый подраздел 6.14 «Правила транспортирования и убоя». Также стало необходимо указывать орган по сертификации при использовании маркировки. Об этом сообщил участникам Первого съезда органических производителей директор по международным проектам Роскачества Александр Чумак.

Кроме того, и сам закон претерпел существенные изменения, которые позволят навести порядок в маркировках. Так, в ноябре 2022 года Госдума в первом чтении приняла законопроект № 153298-8 «О внесении изменения в статью 7 ФЗ «Об органической продукции и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Согласно документу, если на упаковке присутствуют надписи, содержащие слова «био», «эко», «натуральный», на такую продукцию следует предоставить сертификат органики. Ранее производитель не был обязан иметь документы, удостоверяющие соответствие заявленным свойствам.

За период пандемии во всем мире многие переоценили свой подход к питанию, и теперь потреблять здоровые, натуральные продукты старается гораздо большее число людей

ПОЧЕМУ НЕ ТЫСЯЧИ?

С момента принятия закона об органическом производстве российский рынок органики, по словам представителей Национального органического союза (НОС), стал развиваться более активно. В Национальном органическом союзе сообщают, что если раньше темпы роста спроса были на уровне 8–10% в год, то в 2020–2021 годах они существенно выросли – до 16 и 12% соответственно. Самое интересное, что связано это не с вступлением в силу закона, а с реакцией на пандемию.

По наблюдениям Сергея Коршунова, в целом за период пандемии во всем мире люди переоценили подход к питанию, и теперь потреблять здоровые, натуральные продукты старается гораздо большее число людей.

Александр Чумак также отметил, что на момент вступления закона в силу в нашей стране насчитывалось 19 производителей органической продукции, в основном ориентированных на экспорт. Сейчас в России 152 производителя, сертифицированных по национальному стандарту ГОСТ 33980-2016, и около 40 производителей-экспортеров, сертифицированных по международным органическим стандартам. Они работают в 47 регионах России и производят продукцию без применения химических пестицидов, удобрений, ГМО, антибиотиков, гормонов роста.

Только в прошлом году количество производителей органики, по данным Национального органического союза, выросло на 46% по сравнению с 2021 годом.

В тройке регионов – лидеров по этому показателю Воронежская область, Краснодарский край и Московская область. При этом Александр Чумак замечает, что, например, в Воронежской области еще два года назад не было ни одного производителя органической продукции. Регион буквально с нуля совершил огромный рывок.

Тем не менее ряды органических производителей пополняются не столь стремительно. Сельхозпроизводители боятся сложностей и связанных с ними рисков, но при этом хотят получить высокую маржу. Ведь для многих из них органическое сельское хозяйство – это не философия, а прежде всего бизнес. Например, в растениеводстве, если хозяйство переходит на органику, резко падает урожайность в связи с запретом на использование традиционных пестицидов и агрохимикатов. Альтернативные способы борьбы с теми же вредителями, болезнями и сорняками зачастую направлены на долгосрочную перспективу, и не все предприятия бывают к этому готовы как морально, так и финансово. Здесь нужен принципиально иной подход, потому что органическое сельское хозяйство – это забота о здоровье почв, экосистем и людей.

Впрочем, Сергей Коршунов считает, что замена, например, традиционных пестицидов не такая большая проблема, как принято полагать. По его словам, в России производят широкий ассортимент биопрепаратов, биоудобрений, кормовых добавок, большинство из которых можно применять в органическом производстве. Перейти на биозащиту возможно в первый же год.

У животноводов есть и другая забота. Их беспокоит практически полное отсутствие крупных переработчиков. А это значит, что придется создавать предприятие полного цикла: от выращивания кормов до выпуска





готовых молочных продуктов. Но включаться в этот процесс хотят единицы.

ТРУДНОСТИ СЕРТИФИКАЦИИ

Многих производителей также пугает процедура сертификации (равно как и необходимость предоставить полный перечень соответствующих документов). Ведь сертифицировать придется буквально все: животных и места их содержания, корма и даже пастбища. В растениеводстве этот перечень еще шире, соответственно, больше и переходный период. Но без сертификации по российскому стандарту получить органический статус невозможно. Это же правило действует и для импортеров, то есть наши и иностранные компании находятся в равных условиях.

Только после этого производитель попадает в Единый государственный реестр производителей органической продукции Минсельхоза РФ и получает право маркировать свой товар специальным знаком белого листа на зеленом фоне, а также добавлять на его этикетку слова «органик» и organic. Кроме того, компания может наносить на упаковку QR-код, который позволяет потребителю с помощью телефона через реестр быстро найти информацию о производителе и его продукции.

Сама процедура подразумевает строгую проверку документов органами по сертификации, отбор проб на каждом этапе производства, которые исследуют на применение 400 пестицидов и около 50 антибиотиков. И, как подчеркивает Александр Чумак, в отличие от зарубежных стандартов сертификации подлежит не только продукция, но и весь процесс производства.

По информации Союза органического земледелия, на территории РФ в настоящее время аккредитовано 16 органов по сертификации согласно российскому ГОСТ 33980-2016, что полностью закрывает потребности рынка.

Стоит отметить, что на данный момент в России не признается органической продукция, сертифицированная по общепризнанным мировым стандартам – стран ЕС (регламенты EU Regulations № 889/2008, № 834/2007, № 1235/2008), США (USDA Organic), Японии (JAS) и всех стандартов, гармонизированных с «Кодексом Алиментариус». США и европейские страны в свою очередь не признают органической продукцию с национальным сертификатом. Именно поэтому некоторые компании раньше имели два документа – российский и международный. Во-первых, международная сертификация осуществлялась задолго до вступления в силу закона и соответствующего стандарта. А во-вторых, как считают в Национальном органическом союзе, даже если продукция не предназначена для экспорта, наличие зарубежного сертификата повышает узнаваемость бренда потребителем.

Несмотря на некоторые расхождения, стандарты, по которым сертифицируют органическую продукцию, схожи. К слову, российский сертификат обойдется примерно в два раза дешевле, но при этом срок действия у него больше – три года (правда, статус нужно подтверждать ежегодно), тогда как у европейского – год. А это уже проблема, поскольку многие зарубежные сертификаторы в связи с известными обстоятельствами ушли с нашего рынка.

Россия продолжает процесс признания межгосударственного стандарта ГОСТ 33980-2016 в семействе стандартов IFOAM. Но на это потребуются годы – тем более при существующих сложностях с коммуникацией.

Для органических производителей, ориентированных на экспорт и столкнувшихся с фактически его полной остановкой, есть и хорошая новость: в августе 2021 года страны ЕАЭС договорились о формировании единого рынка органики. Теперь, чтобы поставлять российскую продукцию на территорию этих стран, не нужно будет проходить дополнительную сертификацию в их национальной системе сертификации. Утвержден проект-соглашение решением коллегии ЕЭК № 197 от 15 ноября 2022 года.

ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЕЧНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ В РФ, 2021 ГОД

Источник: Союз органического земледелия, расчеты на основе данных об объемах производства по сертифицированным производителям в открытых источниках





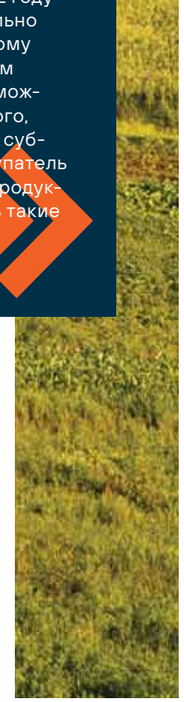
ПАВЕЛ АБРАМОВ, основатель органической фермы «Черный хлеб»

«Наше хозяйство располагается в Тульской области и специализируется на производстве органического зерна и его переработке: мы делаем муку, крупы, хлопья, отруби.
Последние десять лет наш рынок развивался поступательно. И вряд ли без помощи государства мы сделаем какой-то существенный рывок. Потому что покупательная способность падает, экономическая ситуация сложная, есть серьезные проблемы с экспортом. По моим подсчетам, в России до 2024 года действует 14 нацпроектов. При этом на четыре из 14 напрямую влияет отрасль органического сельского хозяйства – это демография, здравоохранение, экология, развитие малого и среднего предпринимательства. Да, у нас есть Стратегия развития до 2030 года, согласно которой нас ждет многократный рост потребления органики. Однако до этого времени при таком поступательном развитии, как сейчас, не все производители рискуют дожить. Сегодня десятки тысяч тонн сертифицированного органического зерна продают по «неорганической» цене. При этом в моем хозяйстве в 2022 году себестоимость пшеницы и ржи была значительно выше рыночной. Пугает неопределенность: кому продавать органическое зерно на внутреннем рынке в 2023 году? «Органическое чудо» возможно только при участии государства, от которого, по сути, нужны две вещи: реклама органики и субсидии ритейлерам. Только в этом случае покупатель начнет чувствовать ценность органической продукции, а магазины будут мотивированы ставить такие продукты на полку».

На I Всероссийском съезде производителей органической продукции 5 декабря 2022 года

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Как отмечают в Национальном органическом союзе, еще до вступления в силу закона об органической продукции российский рынок демонстрировал достаточно интенсивный рост. Так, в период с 2010 по 2014 год он составлял в среднем 10% ежегодно. Темпы снизились после кризиса 2014-го и восстановились в 2017–2019 годах.





С тех пор наблюдался устойчивый рост на 8-10% ежегодно.

Тем не менее рынок органики в России сейчас находится в самом начале своего развития, считают аналитики Россельхозбанка. По их оценке, доля органической продукции составляет около 0,1% при объеме продаж 10-12 млрд руб. При этом большую его часть пока обеспечивает импорт, за счет замещения которого может вырасти объем производства внутри страны. Стимул для развития этого сегмента уже дала пандемия - рост рынка ускорился на фоне повышенного спроса. В этот период объем продаж органической продукции в денежном выражении увеличился на 15-18%. С учетом инфляции в реальном выражении рост составил около 10%.

Однако представители Национального органического союза указывают на слишком сильную зависимость от импорта, преодолеть которую теоретически можно, но не в ближайшее время. По их оценке, потребуется около пяти-шести лет, чтобы создать, например, российский семенной фонд. При этом некоторые продукты наша страна производить в принципе не может - например, экзотические фрукты или тот же кофе.

Кроме того, уход из России зарубежных производителей органической продукции может негативно повлиять на психологию потребителя. Поэтому стоит задача максимально насытить рынок российской органикой. А для этого нужно регистрировать как минимум 200-300 производителей ежегодно, подсчитали в Национальном органическом союзе.

По мнению Сергея Коршунова, увеличение числа производителей также позволит сделать органику более доступной для потребителя. К слову, при оценке стоимости рынок по старинке исходит из параметров 2010-2012 годов, когда органическая продукция была дороже традиционной в три-пять раз. Сейчас, по сведениям Национального органического союза, разница в стоимости между однотипными продуктами не столь высока.

«Дорогой органики больше не будет в принципе», - уверен Сергей Коршунов. - Это связано с тем, что покупательная способность снижается, а продукты дорожают. Согласно данным разных исследований, люди готовы дополнительно платить за «прибавку к здоровью» лишь 15%».

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Согласно данным Россельхозбанка, объем рынка органической продукции России составляет 10 млрд руб., при этом мировой рынок органики оценивается в примерно $100 млрд. Сейчас только 1% наших граждан потребляет органическую продукцию, тогда как к 2025 году банк видит перспективу потребления органики каждым десятым жителем страны. Кстати, в 2021 году по инициативе Россельхозбанка был создан фонд «Органика», который помогает фермерам сертифицировать свою продукцию и вносит вклад в популяризацию органических производств.

Со своей стороны Правительство РФ для стимулирования развития отрасли подготовило Стратегию развития органического производства до 2030 года. Распоряжение о ее утверждении уже подписано председателем Правительства РФ Михаилом Мишустиным.

10 МЛРД РУБ.
составляет сегодня объем рынка органики в России

В **$100 МЛРД**
оценивается мировой рынок органической продукции

До **114,5 МЛРД РУБ.**
должен вырасти объем производства конечной органической продукции для внутреннего рынка в России к 2030 году

СЕГМЕНТЫ ОРГАНИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Источник: Союз органического земледелия

Сегмент	Внутренний рынок	Внешний рынок
Животноводство мясо		
Животноводство молоко	✓	
Переработка мясо	✓	
Переработка молоко	✓	
Растениеводство зерновые	✓	✓
Растениеводство зернобобовые	✓	✓
Растениеводство масличные	✓	✓
Растениеводство корма (сенаж, силаж)	✓	
Растениеводство овощи и фрукты	✓	
Растениеводство ягоды	✓	
Переработка зерновые - мука, хлопья, хлебобулочная продукция	✓	✓
Переработка зерновые - детское питание	✓	
Переработка овощи, фрукты – соки, консервированная продукция (включая горошек, кукуруза, томаты), замороженная, высушенная, включая чипсы	✓	✓
Переработка – органическая косметика	✓	
Производство органических удобрений сертифицированных	✓	✓
Производство биологических препаратов для животноводства	✓	✓
Дикоросы	✓	✓



Приоритетным рынком для российского органического продовольствия в стратегии обозначен Китай, который в последние годы стал крупнейшим в мире импортером продовольствия

Согласно этому документу, определены пять целевых показателей отраслевого развития. Первый касается объема производства конечной органической продукции для внутреннего рынка. К 2030 году он должен вырасти до 114,5 млрд руб. Для сравнения, в 2021 году такой показатель составлял 9,1 млрд руб. Второй показатель – динамика развития производства. Если в 2021 году оно выросло на 13,3% по сравнению с 2020 годом, то к 2030 году ежегодный прирост должен составить уже 20,7%. Третий показатель связан с объемом потребления органической продукции. По сравнению с 2021 годом в 2030 году он должен вырасти более чем в шесть раз – до 149,8 млрд руб. Четвертый показатель отражает динамику экспорта органического продовольствия – в 2030 году его объем должен составить 27,8 млрд руб. При этом аналогичные цифры в 2021 году были на уровне 3,7 млрд руб. Приоритетным рынком для российского органического продовольствия в стратегии обозначен Китай, который в последние годы стал крупнейшим в мире импортером продовольствия. Пятый показатель – площадь земель, на которых применяют технологию органического земледелия. Через шесть с половиной лет она должна превысить 4,2 млн га, притом что в 2021 году составляла всего 656 тыс. га.

«Это важный документ, который формирует условия для увеличения в разы выпуска экологически чистого продовольствия и сельхозсырья», – отметил Михаил Мишустин на оперативном совещании с вице-премьерами 17 июля 2023 года. По его словам, в ряде российских субъектов, в том числе в Воронежской, Белгородской, Томской областях, уже оказывают дополнительные меры поддержки таким аграриям, субсидируя сертификацию, лизинг агротехники, аренду помещений и ряд иных направлений.

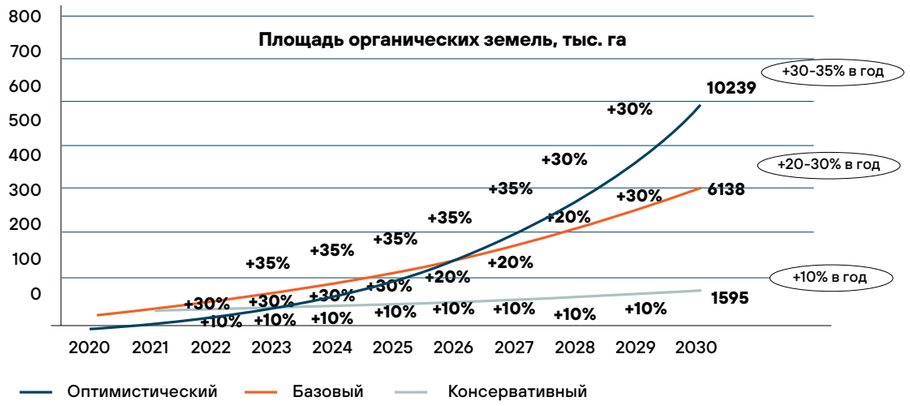
«Для увеличения объемов производства в этой сфере предстоит решить целый комплекс задач. В том числе обеспечить взаимное признание органических сертификатов с другими странами, включая азиатские и ближневосточные, чтобы расширить доступ на внешние рынки и наладить сбыт. А также предоставить бизнесу широкую линейку кредитных предложений. Кроме того, нужно подготовить больше специалистов, знакомых со спецификой такого направления», – подытожил Михаил Мишустин.

Стоит отметить, что сами производители органической продукции выражают обеспокоенность относительно планов реализации этой стратегии. «В глазах ее разработчиков мы так и останемся обычными сельхозпроизводителями, не будет федеральных финансовых мер поддержки, – сетует Сергей Коршунов. – Кроме того, стратегия предполагает кластерную модель развития, то есть будут определены кластеры, для которых органическое сельское хозяйство является важным. Это, например, Воронежская и Московская области, Алтайский край, Республика Мордовия и другие. Именно в этих регионах государство будет оказывать финансовую поддержку».

И все же производители не унывают и искренне верят в то, что их дело правое. «Земля и люди – самая главная ценность любого государства. С этого начинается наше хорошее будущее. После тотальной химизации экологизация земледелия – это следующий шаг в развитии всего сельского хозяйства в мире, и мы в России находимся у истоков. Мы призываем гордиться этим и понимать. Еще вчера это казалось советским пережитком, какой-то игрушкой. Сегодня это данность. Завтра это будет обязательным для всех», – уверен Сергей Коршунов.

ДИНАМИКА РОСТА ПЛОЩАДИ ОРГАНИЧЕСКИХ ЗЕМЕЛЬ В РОССИИ

Источник: Союз органического земледелия



ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ РОСТА ПОТРЕБЛЕНИЯ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

Источник: Союз органического земледелия





Подписание соглашения о создании Свердловского научно-промышленного кластера двойного назначения по транспортному машиностроению на выставке «Иннопром-2022»

НАУЧНО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Решение задач по диверсификации оборонно-промышленного комплекса невозможно без создания механизмов, обеспечивающих эффективное взаимодействие государственных корпораций и частных высокотехнологичных компаний. Одним из них может стать использование научно-промышленных кластеров двойного назначения для создания специальных проектных компаний с участием госкорпораций.

Текст: Елена Антипина, генеральный директор Института государственно-частного планирования, руководитель межведомственной рабочей группы по научно-промышленным кластерам двойного назначения, член межведомственной рабочей группы коллегии Военно-промышленной комиссии Российской Федерации по диверсификации и развитию рыночных механизмов в организациях оборонно-промышленного комплекса в целях импортозамещения и реализации национальных проектов

Кирилл Масленников, первый заместитель председателя Санкт-Петербургского регионального отделения Союза машиностроителей России

В условиях нарастания санкционного давления на нашу страну решение задач по части диверсификации организаций ОПК, поставленных в соответствии с поручениями Президента РФ Владимира Путина (от 23.09.2016 № Пр-1845; от 05.12.2016 № Пр-2346; от 17.02.2018 № Пр-288; от 18.12.2018 № Пр-2423), можно рассматривать не столько как вынужденную меру, обусловленную плановым сокращением государственного оборонного заказа, сколько как открывшуюся дополнительную возможность для импортозамещения высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения с учетом производственного потенциала оборонных предприятий.

На заседании президиума Государственного совета в Туле 4 апреля 2023 года, которое было посвящено развитию российской промышленности, Владимир Путин отметил: «Мы понимаем: санкции, конечно, надолго, поэтому наряду с первоочередными мерами замещения импортных технологий и продуктов здесь нужны средне- и долгосрочные преобразования, направленные на стратегические цели именно суверенного развития страны». Сложность поставленной задачи состоит в том, что ее решение предполагает объединение элементов плановой экономики, которые сохраняются в силу специфики использования производственного потенциала, и объектов интеллектуальной собственности, созданных в недрах ОПК, с элементами рыночной экономики, в частности маркетинга.

Данный тезис фактически открывает дискуссию о необходимости разработки принципов государственно-частного планирования, обеспечивающих более эффективное взаимодействие государственных корпораций и частных компаний как условие планомерного поступательного развития российской промышленности.

Несколько лет тому назад Институт государственно-частного планирования по поручению коллегии Военно-промышленной комиссии РФ разработал механизм, позволяющий управлять диверсификацией ОПК на уровне субъекта РФ с учетом его умной (рациональной) специализации, -

ПРОЕКТ СВЕРДЛОВСКОГО НАУЧНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ ПО ТРАНСПОРТНОМУ МАШИНОСТРОЕНИЮ «ТРАМВАЙ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ АВТОНОМНОГО ХОДА»





научно-промышленные кластеры двойного назначения.

Научно-промышленный кластер двойного назначения – это региональный консорциум организаций оборонно-промышленного комплекса, научно-образовательных организаций, средних и малых инновационных компаний с целью выпуска высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения, сохранения и развития научно-промышленной инфраструктуры и кадрового потенциала организаций ОПК для оперативного переключения между режимами диверсификации и мобилизации.

Будучи инструментом горизонтального взаимодействия различных госкорпораций, расположенных на территории одного субъекта РФ, научно-промышленные кластеры двойного назначения позволяют объединить их производственный, кадровый, научно-технический, инфраструктурный, маркетинговый потенциал для оперативного импортозамещения сложносоставной высокотехнологичной продукции. Помимо этого кластеры можно рассматривать как акселераторы проектов по производству высокотехнологичной продукции внешними по отношению к ним организациями.

СОЗДАНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТНЫХ КОМПАНИЙ

Чтобы сформировать организационно-финансовые основы взаимодействия участников проекта по разработке и производству сложной высокотехнологичной продукции и обеспечить оперативный вывод ее на рынок, представляется целесообразным создание специальных проектных компаний (СПК; в англоязычной терминологии – Special Purpose Vehicle, или SPV).

СПК – это юридическое лицо, создаваемое в целях реализации определенного проекта

и в соответствии с содержанием соответствующего контракта. Деятельность компаний данного типа основана на проектном финансировании. Их учредители, как правило, лишены возможности регресса, то есть снижения доли своего финансового участия, что минимизирует риски и обеспечивает косвенные гарантии достижения цели проекта.

Создание СПК предполагает обособление всех бизнес-процессов, относящихся к реализации конкретного проекта, путем консолидации прав пользования активами, которые необходимы для проектной деятельности, включая набор специализированной команды.

В процедурном плане СПК представляют собой конфигурацию определенных договоренностей в части передачи ресурсов в натуральном выражении либо прав на их использование, кадровой логистики, а также особенностей поставок будущей продукции, займов, доверительного управления.

СПК не имеют другой цели, кроме как взаимодействие партнеров по их созданию в рамках реализации определенного проекта, и они не могут принимать никаких существенных решений, отличных от оговоренных в контрактах, относящихся к реализуемому проекту; правила управления таким компаниями согласованы заранее и четко регулируют их деятельность.

Механизм СПК интересен как малым высокотехнологичным предприятиям, так и крупным госкорпорациям, поскольку позволяет выделить проект в отдельное юридическое лицо и объединить необходимые для его создания компетенции, обособив его от материнских компаний.

Сотрудничество с крупными государственными корпорациями для высокотехнологичного предприятия, как правило, предполагает уступку им 51%-ной доли в уставном капитале. Такой подход представляется оправданным, если продукцию создают для использования в специальных целях и государству целесообразно сохранять контроль над ее производством и реализацией. Вместе с тем, если речь идет о гражданской продукции, передача партнеру блокирующей доли в уставном капитале сковывает инициативу в плане дальнейших инновационных разработок и лишает компанию рыночного маневра с учетом необходимости согласования каждого шага с головной организацией. К тому же утрата права решающего голоса подталкивает миноритариев к параллельному бизнесу, что распыляет их потенциал и отрицательно влияет на успешность проектов, совместных с госкорпорациями.

Более приемлемые условия для поддержки высокотехнологичного бизнеса разработаны совместно с Санкт-Петербургским отделением Союза машиностроителей России и Институтом государственно-частного планирования в рамках заключенного между данными организациями соглашения о партнерстве.

Высокотехнологичные предприятия, претендуя на поддержку и достраивание недостающих компетенций, отдают не контрольную долю в уставном капитале, как в случае с госкорпорациями, а блокирующую долю 25%, что для них более приемлемо. Это дает им возможность, с одной стороны, сотрудничать

Механизм специальных проектных компаний интересен как малым высокотехнологичным предприятиям, так и крупным госкорпорациям

с входящими в Союзмаш организациями ОПК, а с другой – сохранять право распоряжаться интеллектуальной собственностью и иными активами, обеспечивая таким образом дополнительный потенциал конкурентоспособности.

ЭФФЕКТ СИНЕРГИИ

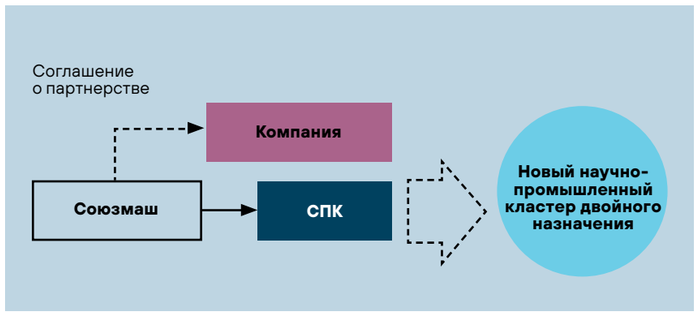
Соглашение между Санкт-Петербургским отделением Союзмаша и Институтом государственно-частного планирования предусматривает возможность обеспечения высокотехнологичных предприятий необходимым ресурсом для выпуска продукции гражданского назначения путем создания проектных компаний. Так, будучи партнером института, Союзмаш готов интегрировать свои ресурсы – в частности, потенциал входящих в данную ассоциацию предприятий ОПК – с системой научно-промышленных кластеров двойного назначения.

Мы полагаем, что механизм научно-промышленных кластеров двойного назначения способен усилить потенциал, изначально заложенный в принципе деятельности специальных проектных компаний. Это создает достойную альтернативу идеи множества разрозненных СПК как партнерств между организациями оборонно-промышленного комплекса и частными компаниями, поскольку обеспечивает межпроектную координацию и, как следствие, позволяет конструировать новые отрасли, достраивать недостающие цепочки добавленной стоимости и формировать на основе общей инфраструктуры профильные центры компетенций.

Наиболее перспективными видятся следующие варианты создания СПК в рамках совместной деятельности Союза машиностроителей и Института государственно-частного планирования по формированию и развитию научно-промышленных кластеров двойного назначения.

1. Союз машиностроителей России при появлении заинтересованности в разработке инновационного продукта заключает соглашение с некоторой высокотехнологичной компанией о создании СПК. Соглашение предполагает вхождение Союзмаша в состав учредителей с долей 25%. Институт государственно-частного планирования как партнер Союзмаша содействует выращиванию из данной компании лидера производственной кооперации, вокруг которого затем формируется новый профильный научно-промышленный кластер двойного назначения.

2. Внутри научно-промышленного кластера двойного назначения в связи с реализацией кластерных проектов создают специальные проектные компании. При необходимости такие компании могут быть созданы в рамках партнерства Института государственно-частного планирования с Союзмашем, которому по общим условиям передается 25%-ная доля в уставном капитале. Такой подход позволяет вовлечь в деятельность кластера предприятия ОПК, являющиеся членами Союзмаша, первоначально в режиме совместной проектной деятельности, а в перспективе – на постоянной основе, создав внутри кластера СПК, готовую для выхода на внешние рынки. В результате высокотехнологичные предприятия получают недостающие компетенции, а координационный центр кластера обеспечивает трансфер технологий и соблюдение режима конфиденциальности, распределяя работы по проектам среди своих участников.



ПОЧЕМУ СОТРУДНИЧАТЬ С КЛАСТЕРАМИ ВЫГОДНО

Выгода для высокотехнологичных предприятий от сотрудничества с научно-промышленными кластерами двойного назначения состоит в следующем:

1) возможность увеличения глубины технологического передела путем использования необходимых производственных мощностей, инфраструктурного и кадрового потенциала, достраивания недостающих компетенций и иных ресурсов, необходимых для реализации проекта;

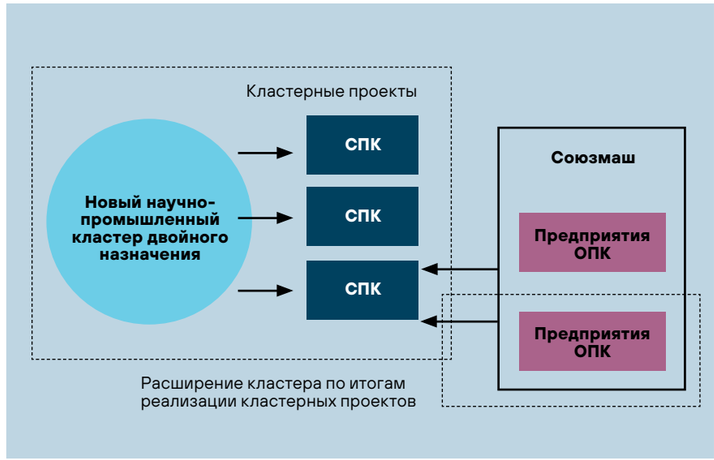
2) возможность взаимодействия со стратегическими партнерами научно-промышленных кластеров двойного назначения, включая крупные госкорпорации и Союз машиностроения;

3) возможность поставок продукции кластерами с использованием механизма комитмента, то есть договоренности о поставке будущей вещи, что стимулирует дальнейшую инновационную деятельность;

4) возможность организации совместного корпоративного венчурного фонда в целях привлечения «длинных» денег институциональных и частных инвесторов в реализацию проектов.

Взаимодействие с научно-промышленными кластерами двойного назначения позволяет высокотехнологичным предприятиям оптимальным образом распределять риски среди многочисленных участников реализуемых проектов, концентрировать значительные финансовые ресурсы из различных источников и объединять широкий круг участников, включая крупные госкорпорации, а также задействовать производственный, кадровый и интеллектуальный потенциал организаций ОПК.

В свою очередь выгода для регионов присутствия ОПК от сотрудничества с высокотехнологичными предприятиями и кластерами в рамках организации специальных проектных компаний состоит в следующем:



1) создание новых рабочих мест;

2) возможность дозагрузки производственных мощностей организаций ОПК и рационального использования высококвалифицированных кадров в условиях диверсификации производства;

3) возможность использования технологических инноваций гражданского и двойного назначения для реализации национальных проектов и программ импортозамещения;

4) обеспечение притока в регион частных инвестиций;

5) возможность ускоренной реиндустриализации региональной экономики.

Таким образом, создание научно-промышленных кластеров двойного назначения максимально соответствует основным требованиям по созданию и функционированию специальных проектных компаний, тем самым укрепляя и развивая существующую региональную инновационную экосистему. Данный подход может придать новый импульс к развитию инноваций, обеспечивающих эффективность процессов модернизации и реиндустриализации региональных экономик, предлагая более оперативный переход от импортозамещения к импортоопережению, приводящему к реальному укреплению технологического суверенитета Российской Федерации.

ПРАКТИКА

Покорители глубин

Более восьми десятилетий со стапелей крупнейшей судостроительной верфи России – Севмаш (входит в ОСК) – сходят морские исполины – атомные подводные лодки, охраняющие рубежи страны. Строятся здесь и единственные в своем роде гражданские проекты. Масштабы предприятия, его производственный размах, уникальные достижения и люди – это настоящая история успеха российской промышленности.

Севмаш создавался как главная ударная сила отечественной судостроительной промышленности Советского Союза

Севмаш построить сложнее, чем Днепрогэс

Севмаш создавался как главная ударная сила отечественной судостроительной промышленности СССР. По указу Иосифа Сталина верфь нацеливалась на самый широкий спектр заказов – строительство кораблей всех классов и назначений. По проектному заданию мощности предприятия равнялись мощностям всех верфей Ленинграда. Стройка разворачивалась стремительно. Начальник строительства завода и города Иван Кирилкин сравнивал ее с Днепрогэсом. Но только возводить завод-гигант на выбранном специальной комиссией месте было в разы сложнее. Севмаш строился на топком болоте в устье реки Северная Двина. Идеальное место для кораблей, которые от этих берегов должны были начинать свою жизнь, выходя на испытания в Белое море. Но крайне неудобное для того, чтобы начинать здесь тяжелое строительство.

Первостроители осушили болото, намыли песок. Чтобы тяжелые цеха многие десятилетия надежно стояли на этой территории, переняли опыт у... монахов. Дело в том, что, ступив на берег в июне 1936 года, первостроители увидели на заросшей заболоченной территории единственные каменные строения – Николо-Корельский монастырь. Его история началась еще в XV веке. В допетровские времена он был морскими воротами Российского государства. Именно сюда прибывали иностранные послы и купцы. Отсюда же в 1730 году в Москву с монастырским обозом отправился Михаил Ломоносов. Вскрыв фундамент уже не действовавшего храма, строители выяснили, что долговечность зданию дает лиственница, закованная в бетонный панцирь. Как известно, чем дольше это дерево находится в воде, тем оно прочнее. При возведении огромных цехов первостроители взяли этот подход на вооружение. Кстати, собор Николая Чудотворца (святого, особенно почитавшегося моряками и корабелами) и сегодня жив, стоит в окружении заводских цехов.



Панорама строительства завода № 402

СЕВМАШ — РОДИНА ПЕРВОГО АТОМОХОДА

Всего за три года – с 1936 по 1939-й – здесь построили новый завод. 21 декабря заложили первый заказ – самый большой в мире линкор «Советская Белоруссия». В годы Великой Отечественной войны предприятие строило и ремонтировало корабли Северного флота. Неимоверными усилиями, имея в штате 75% женщин и подростков (основная часть мужчин ушла на фронт), завод выполнял программу гособоронзаказа. Больше половины всей траловой продукции страны было произведено на заводе № 402 (так тогда назывался Севмаш). Именно в это время предприятие получило свой первый знак отличия – Красное знамя Государственного Комитета обороны СССР.

Сразу после ВОВ молодому заводу было поручено выполнение секретного проекта – дооборудование дизельной подводной лодки с баллистическими ракетами. Этот корабль впервые в мире совершил стрельбу новым видом оружия. В том же году – очередная сверхзадача: создание первой отечественной атомной подводной лодки. Впервые в истории судостроения СССР предприятие приступило к строительству подводного крейсера с характеристиками, которые превосходили все имевшиеся на тот момент в советском флоте корабли. За три года

Северодвинская верфь стала основной площадкой для создания экспериментальных и сложнейших атомных подводных проектов

на предприятии была построена АПЛ «Ленинский комсомол». СССР стал второй страной в мире, которая создала корабль, движимый атомной энергией. Это позволило расширить присутствие нашей страны в водах Мирового океана, усилить обороноспособность СССР и достичь паритета с США, построившими свою первую АПЛ на год раньше.

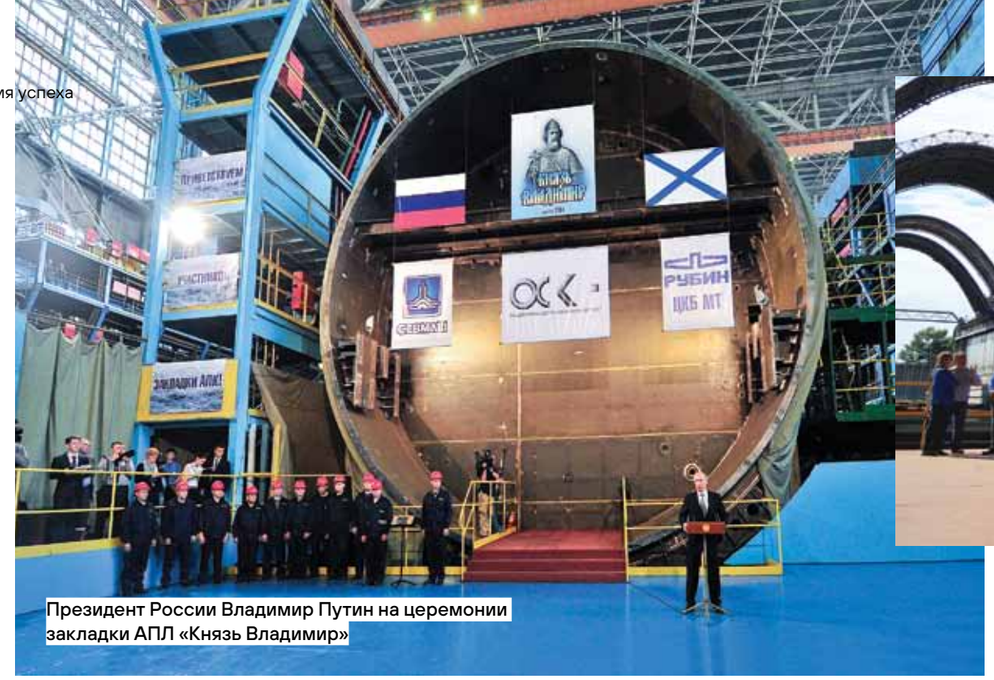
В этом году первому атомоходу «Ленинский комсомол» исполняется 65 лет. Он переоборудован в музей и является основным объектом Музея военно-морской славы, который находится в парке «Остров фортов» в Кронштадте. Генеральный директор Севмаша Михаил Будниченко подчеркивает: «Создание первой отечественной атомной подводной лодки «Ленинский комсомол» было национальной задачей – на ее решение работали 35 институтов, более 20 конструкторских бюро, около ста промышленных предприятий Советского Союза. Севмашу выпала честь стать родиной первого атомохода. Для нашего молодого предприятия, конечно, это была революция. Мы гордимся своей историей, нашими дедами, которые, работая днем и ночью, за немыслимо короткий срок построили первый подводный корабль, движимый атомной энергией. С того дня строительство АПЛ стало главным направлением Севмаша. На стапелях завода за 65 лет создано 138 атомных подводных лодок. Среди них корабли, которым нет равных в мире. И сегодня верфь не сбавляет темпов: на службе у могучей державы – надежные атомоходы, созданные на Севмаше».

Северодвинская верфь стала основной площадкой для создания экспериментальных и сложнейших атомных подводных проектов. Самая высокоскоростная АПЛ в мире проекта В611, самая глубоководная атомная подводная лодка проекта 685, самая большая АПЛ в мире проекта 941… На стапеле предприятия в советские годы построена самая массовая серия кораблей – 59 АПЛ проекта 667А и ее модификаций. В этот период был поставлен своеобразный кораблестроительный рекорд – предприятие сдавало Военно-морскому флоту по шесть атомных подводных лодок в год, чего не могла себе позволить ни одна верфь в мире. В истории судостроения это время принято называть золотым веком кораблестроения. Мощности Севмаша удвоились, появились новые цеха, обновлялось оборудование. На заводе работало более 45 тыс. человек.



СОВРЕМЕННАЯ ИСТОРИЯ ПОДВОДНОГО ФЛОТА

Сегодня руководство страны также ставит в приоритет создание сильного атомного подводного флота. Севмаш загружен заказами по линии гособоронзаказа. За десять лет предприятие передало ВМФ десять современных АПЛ. Завершено строительство четырех атомных подводных ракетоносцев серий «Ясень» и «Борей». За ними пошли корабли усовершенствованных проектов – «Борей-А» и «Ясень-М». Это технически более сложные атомоходы с интеллектуализацией боевых действий, внедрением передовых информационных технологий и радиоэлектронным вооружением. Они обладают новыми характеристиками с точки зрения физических полей, систем управления



Президент России Владимир Путин на церемонии закладки АПЛ «Князь Владимир»



Торжественная церемония вывода из эллинга ракетного подводного крейсера стратегического назначения проекта «Борей-А» «Князь Олег»

оружием, маневренных свойств. «Аналогов таким кораблям во флотах других стран нет. В составе ВМФ уже несут службу пять АПЛ этих проектов, а также исследовательская подводная лодка «Белгород», построенные на Севмаше. У нас есть четкая перспектива по строительству всей линейки многоцелевых и стратегических подводных ракетоносцев. Ведется ремонт корабля проекта 11442М. С задачами справляемся. Выполняем работы в соответствии с графиками, утвержденными Министерством обороны», – поясняет глава верфи Михаил Будниченко.

Показательным был 2021 год. В декабре подняли флаги сразу на двух АПЛ – «Новосибирск» (проекта «Ясень-М») и «Князь Олег» («Борей-А»). Такое событие произошло впервые за последние 50 лет.

Президент России Владимир Путин на церемонии подъема флага отметил роль коллектива завода в обновлении отечественного флота: «Хочу поблагодарить трудовой коллектив Севмашпредприятия, нашего лидирующего предприятия по производству атомных подводных лодок. Сказать самые добрые слова всем, кто участвовал в проектировании и создании этих современных кораблей. Вы отлично справились с поставленными задачами. Новые подводные лодки обладают грозной ударной силой. «Князь Олег» оснащен баллистическими ракетами «Булава», а многоцелевой подводный крейсер «Новосибирск» – крылатыми ракетами «Калибр» и способен не только эффективно бороться с морскими целями, но и наносить высокоточные удары по наземным объектам. В ближайшее время «Князь Олег» и «Новосибирск» пополнят состав Тихоокеанского флота и заметно повысят его боевой потенциал». Всего в тот год в состав ВМФ были переданы три современных ракетоносца. Корабли 4-го поколения, которые строит Севмаш, будут определять облик российского флота в этом столетии.

Сегодня, как и в советское время, Севмаш технологически обновляется: идет масштабная модернизация мощностей, закупается современное оборудование, что также позволяет сокращать сроки строительства АПЛ. Предприятие переживает четвертую технологическую революцию. На Севмаше работает квалифицированный коллектив, более 30 тыс. человек.

ГРАЖДАНСКИЕ ПРОЕКТЫ

Несмотря на то что сегодня портфель заказов Севмаша на 95% состоит из заданий по линии гособоронзаказа, предприятие продолжает работать по гражданским проектам. Большое развитие это направление получило в 1990-е годы, когда из-за отсутствия оборонных задач заводы вынуждены были перестраиваться на новую конверсионную продукцию, востребованную в гражданской сфере. Так, Севмаш ремонтировал вагоны, строил приливную электростанцию, нефтегазовые платформы для инозаказчика, транспортно-упаковочные контейнеры для отработанного ядерного топлива… Судовые подшипники, спроектированные в то перестроечное время конструкторами Севмаша, до сих пор востребованы на рынке. Высокое качество этих изделий отмечено заказчиками, подшипники входят в список «Сто лучших товаров России». Кроме того, проектно-конструкторское бюро предприятия разработало дейдвудные подшипники для патрульных кораблей проекта 22160. Они изготовлены и переданы заказчику. Также на заводе выпускают судовое гидрооборудование, амортизаторы, фильтры, полуфабрикаты металлургического производства, судовую мебель, сварочные флюсы и электроды и многое другое. В рамках сотрудничества с Опытным конструкторским бюро машиностроения им. И.И. Африкантова Севмаш изготавливает и такие ответственные изделия, как баки металловодной защиты для АПЛ проектов «Борей-А» и «Ясень-М». Верфь поставляет продукцию для «Силовых машин», концерна «Океанприбор», ЦС «Звездочка» и дальневосточного завода «Звезда». Всего более 60 предприятий России получают изделия, изготовленные на Севмаше.



МИХАИЛ БУДНИЧЕНКО, генеральный директор АО «ПО «Севмаш»

«Севмаш имеет устойчивую финансово-экономическую платформу. За последние десять лет проделана большая работа по улучшению экономических показателей. Увеличился объем производства, наблюдается устойчивый рост выручки более чем в два раза. С 2013 года за счет полученной чистой прибыли мы ликвидировали ранее полученный убыток. Более того, благодаря этому создали источники для финансирования мероприятий по обновлению основных фондов завода. Повышаем заработную плату, создаем источники для ежегодного финансирования мероприятий по обновлению основных фондов завода, безусловного выполнения коллективного договора, включая позиции по оздоровлению работников предприятия и проведения социально-культурных мероприятий. Строим жилье для корабелов, участвуем в проектах города по созданию ледовой арены, самого большого бассейна в Архангельской области и других. Прикладываем все усилия для сохранения кадрового потенциала предприятия и привлечения молодежи. У предприятия заключены договоры о сотрудничестве с 33 ведущими вузами России».

По материалам журнала «Завод»





МЛСП «Приразломная»



ЕВГЕНИЙ ВЕЛИХОВ, академик, стоявший у истоков создания компании «Росшельф» и строительства МЛСП «Приразломная»

«В процессе строительства платформы Севмаш осуществил крупномасштабную реконструкцию и международную сертификацию производства, приобрел ценный опыт по изготовлению уникальных конструкций, подготовил сотни специалистов, разработал и освоил десятки новых технологий. Во взаимодействии со смежными предприятиями и организациями Севмаш создал крупнейшее в истории современной России инженерное сооружение – МЛСП «Приразломная», знаменующее собой начало развития в стране новой отрасли промышленности морской добычи углеводородов в Арктике на базе отечественной науки, технологий и производств».

ФЛАГ СЕВМАША НА ШЕЛЬФЕ АРКТИКИ

Пожалуй, самым ярким примером успешного освоения выпуска гражданской продукции стала морская ледостойкая стационарная платформа «Приразломная». Это единственная в России платформа, которая ведет добычу нефти на шельфе Арктики. Благодаря этому проекту Севмаш освоил новые виды сварки, работу с хладостойкими сталями, нехарактерными для АПЛ, начал сотрудничество с иностранными поставщиками. «Приразломная» была передана заказчику в 2013 году. Установлена на одноименном месторождении. После передачи Севмаш проводил на ней работы по техническому перевооружению, направленному на повышение эффективности добычного комплекса.

СИЛЬНЫЙ, КАК СОЛНЦЕ

В начале 2000-х Севмаш взялся еще за один масштабный проект международного значения. На предприятии переоборудовали и провели глубокую модернизацию крейсера «Адмирал Горшков» в авианосец «Викрамадитья» (в переводе – «Сильный, как солнце»). Начало военно-технического сотрудничества России и Индии в рамках этого контракта было положено в 2004 году. По оценкам специалистов, это наиболее крупная сделка между двумя странами в сфере ВТС. Севмаш провел глубокую модернизацию корабля и передал его индийской стороне 16 ноября 2013 года.

В мировом и отечественном судостроении нет аналогов той работы, которую провел Севмаш, переоборудуя корабль из одного проекта в другой. По сути, на предприятии был рожден новый авианосец. Сформирована и увеличена на 8 м полетная палуба, смонтирован трамплин, модернизированы самолетоподъемники, увеличены спонсоны левого и правого бортов, реконструированы внутренние помещения, значительно улучшены условия обитаемости экипажа, произведена замена главных котлов, модернизировано радиоэлектронное вооружение и многое другое.

В ходе своего визита в Россию вице-адмирал, начальник Управления по МТО ВМС Индии Гуртедж Сингх Пабби подчеркивал, что авианосец «Викрамадитья» является лучшим примером российско-индийского сотрудничества. Корабль стал флагманом флота и успешно выполняет все эксплуатационные задачи. В этом году исполнится десять лет, как «Викрамадитья» находится в составе флота.

«ЯСОН» ПРОВЕРИТ ГЛУБИНУ

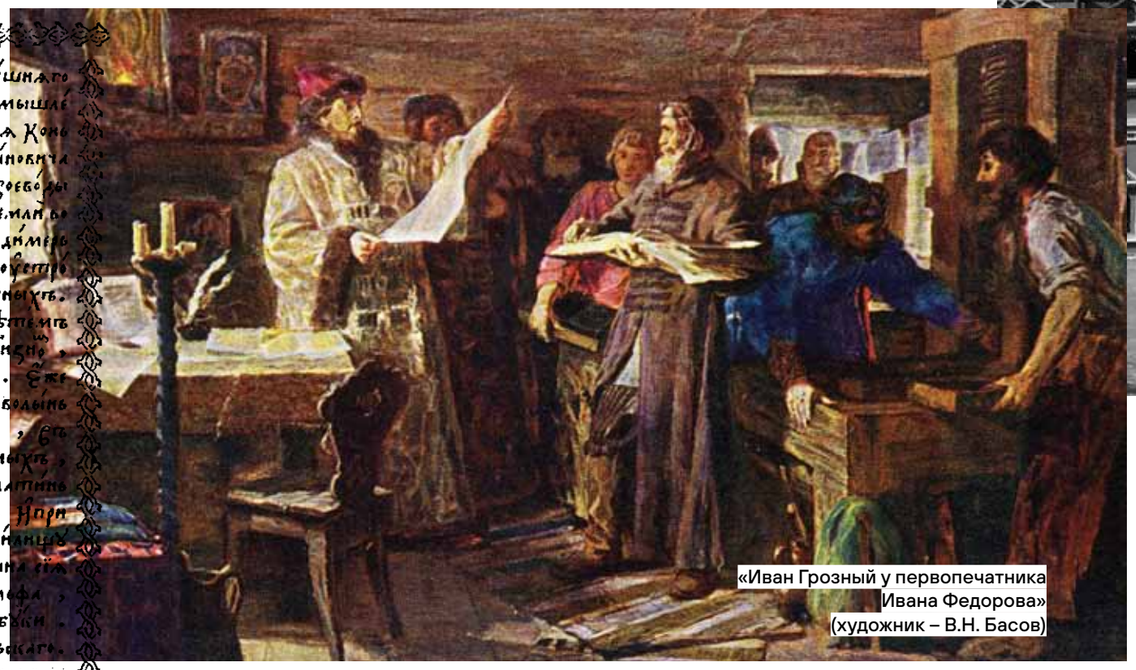
Еще один неординарный проект, над которым трудится коллектив Севмаша, – создание обитаемого подводного аппарата «Ясон». Объект водоизмещением около 15 т станет первым отечественным погружаемым аппаратом с полностью прозрачным корпусом-сферой для обзора на 270 градусов, выполненным из особо прочного органического стекла. «Ясон» был заложен 26 июня 2022 года. Работы выполняются по заказу компании «Газпром трансгаз Санкт-Петербург» в интересах ПАО «Газпром». Аппарат предназначен для выполнения подводных технических работ и повысит безопасность на магистральных газопроводах под водой. «Мы приступаем к строительству аппарата с уникальными тактико-техническими характеристиками, – подчеркнул на церемонии генеральный директор Севмаша Михаил Будниченко. – Аналогов в гражданском судостроении не было. За последние несколько десятилетий Севмаш передал заказчикам множество головных проектов, начиная от атомных подводных лодок четвертого поколения, заканчивая МЛСП «Приразломная», мегаяхтами и авианосцем «Викрамадитья». Все проекты были удачно завершены. Уверен, что этот уникальный заказ мы также выполним в сроки и с надлежащим качеством».

«Ясон» громко заявил о себе еще до окончания строительства. Впервые в России при его создании на начальных этапах использовался не макет, а цифровой двойник, что позволило инженерам-разработчикам виртуально провести испытания будущего корабля. При разработке «Ясона» изначально заложен план на серийное производство.


Макет обитаемого подводного аппарата «Ясон»

Перспективный «Ясон»

Работу над проектом помимо Севмаша, где осуществляется непосредственное строительство ОПА, ведут Крыловский государственный научный центр, Научно-исследовательский институт «Прометей», Курчатовский институт, конструкторское бюро «Малахит», Центр подводных исследований Русского географического общества. После завершения работ в цехе состоится спуск обитаемого подводного аппарата на воду, будут проведены испытания. Но на этом проект не завершится. Сегодня обсуждается вопрос о его дальнейшем развитии. В декабре 2022 года под руководством заместителя председателя правления – начальника департамента ПАО «Газпром» Олега Аксютина на предприятии было проведено совещание с представителями всех организаций – участников строительства. На нем в том числе рассматривалась возможность создания комплекса с телеуправляемым необитаемым подводным аппаратом с учетом вопросов технологической независимости и импортоопережения.



«Иван Грозный у первопечатника Ивана Федорова» (художник – В.Н. Басов)

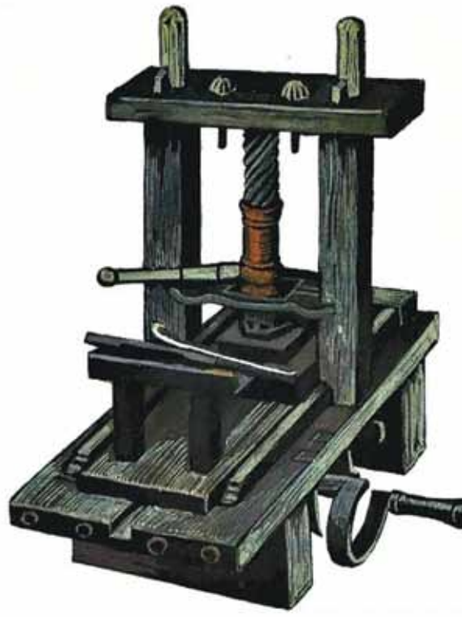


Московский печатный двор

460 ЛЕТ российской типографии

В 1563 году Иван Федоров и его помощник Петр Мстиславец напечатали первые страницы «Апостола». Царь Иван Грозный повелел печатать, а не переписывать книги, чтобы распространять веру по единому образцу. Сегодня современная полиграфия пестрит самой разной печатной продукцией – от детских наклеек до тяжеловесных книжных изданий и огромных рекламных баннеров.

Текст: Елизавета Пирогова



Первый печатный станок Ивана Федорова

Светская литература – то есть художественная, публицистическая и научная – стала популярной в России только с начала XVIII века. До этого момента абсолютное большинство книг было религиозного содержания, в первую очередь это Библия и Евангелие.

Однако к середине XVI века в русском книгописании образовалось несколько важных проблем. Во-первых, все книги были рукописными и требовали долгой и кропотливой работы. Иногда на создание одного экземпляра уходили месяцы, а то и годы. Во-вторых, переписчики в тусклом свете лучины из-за невнимательности или усталости допускали ошибки, неверно трактовали первоисточник, и неточности переходили из книги в книгу, обрастая все новыми искажениями. Митрополит Макарий, приближенный к Ивану Грозному, ратовал за необходимость решения этой проблемы. Иван IV, бывший поборником православной веры, прислушался к митрополиту и решил запустить книгопечатание, чтобы привести все книги к единому образцу.

Для этой цели начали искать мастеров печатного дела. По просьбе Ивана Грозного из Дании прибыл в Москву типограф Ганс Миссингейм, или Бокбиндер (от датского слова bokbyndere – «переплетчик»). Из Польши были выписаны новые буквы и печатный станок. К 1556 году их полностью смонтировали и установили в Московском печатном дворе, который сохранился и до наших дней. Оборудование налаживал человек, известный как первый русский гравер, – Васюк Никифоров. Именно его работы украшали первые русские книги. Печатный двор щедро финансировали из казны царя.

В 1550-е годы удалось напечатать несколько изданий, но они были «анонимными», то есть не содержали никаких

До середины XVI века все книги были рукописными и требовали долгой и кропотливой работы. Иногда на создание одного экземпляра уходили месяцы



Книга «Деяния и послания апостолов»

выходных данных. А вот в случае с книгой «Апостол», с которой начинается российское книгопечатание, известны и дата, и место выхода, и ее авторы – дьякон церкви Николы Гостунского в Кремле Иван Федоров и его помощник Петр Мстиславец.

Вот что Иван Федоров пишет в послесловии к «Апостолу»: «Благоверный царь и великий князь Иван Васильевич всея Руси повелел святые книги на торгах покупать и в святые церкви вкладывать. Но среди них мало нашлось пригодных – все оказались испорчены переписчиками, невежественными и несведущими в науках. Тогда он начал размышлять, как бы наладить печатание книг, чтобы впредь святые книги издавались в исправленном виде».

САМАЯ ДРЕВНЯЯ ПЕЧАТНАЯ КНИГА

Для печати первого датированного издания книгопечатники взяли «Деяния и послания апостолов», написанные евангелистом Лукой. Эту часть Нового Завета использовали на богослужениях, при подготовке священников

Работники Печатного двора сами делали формы для каждой буквы, отливали свинцовые литеры разных шрифтов и вырезали деревянные орнаменты. За процессом подготовки лично следил Иван Грозный



Сборник молитв «Часовник»

и для обучения грамоте в церковно-приходских школах.

Работники Печатного двора сами делали формы для каждой буквы, отливали свинцовые литеры разных шрифтов и вырезали деревянные орнаменты для украшения глав. За процессом подготовки следил лично Иван Грозный.

«Апостол» декорировали в стиле древнерусских рукописных книг. Деревянный переплет обтянули сафьяном с золотым тиснением и латунными застежками. Внутри «Апостол» был хорошо иллюстрирован: книгу украшало 48 рисунков переплетенных трав с плодами и шишками, некоторые изображения были взяты из образцов рукописных книг Троице-Сергиева монастыря. Начало главы печатник выделял орнаментом, а буквицы и вставки еще и красным цветом – киноварью. Краски оказались настолько высокого качества, что не выцвели даже спустя столетия.

При столь традиционном оформлении в «Апостоле» появился и новый элемент декора: гравированный фронтиспис. Это рисунок, размещенный на одном развороте с титульным листом. На нем изображена фигура евангелиста Луки, который сидит в триумфальной арке и склоняется над рукописью.

Чтобы печатную книгу было удобнее читать, мастера кропотливо выравнивали строки и пробелы между словами. Для печати использовали проклеенную французскую бумагу – тонкую и прочную. В книге нет ни единой опечатки, что говорит о тщательной редакторской работе. Академик Дмитрий Сергеевич Лихачев отмечал качество книги: «До сих пор не найдено ни одной типографской погрешности (плохих оттисков, непрочно закрепленных строк, нестойкой типографской краски) и ни одной опечатки, без которых не только в России, но и в Западной Европе не обходилось во все последующие века книгопечатания ни одно издание».

Книгу «Апостол» печатали в течение года. Она состоит из 267 страниц, на каждой – 25 строк. Издание выпустили тиражом 2000 экземпляров. До наших дней дошло около 65, один из них находится в Российской государственной библиотеке



Книга «Новейшее основание и практика артиллерии», Москва, 1710 год

«Фотобанк Лори»

в Москве. «Возлюбленный и чтимый русский народ, если труды мои окажутся достойными вашей милости, примите их с любовью», – обратился Иван Федоров к читателям в послесловии к своей книге.

Спустя год после выхода «Апостола» Иван Федоров издал сборник молитв под названием «Часовник». Книга вышла двумя изданиями. На работу первопечатник потратил около трех месяцев, после чего уехал из Москвы во Львов. «...Не пристало мне ни пахотою, ни сеянием семян сокращать время моей жизни, потому что вместо плуга я владею искусством орудий ручного дела, а вместо хлеба должен рассевать семена духовные во Вселенной и всем по чину раздавать духовную эту пищу...», – писал о своем отъезде Иван Федоров.

Позже он издал первый русский учебник – «Азбуку», чтобы продолжать просвещать народ, а в типографии города Острога в 1581 году издал Острожскую Библию.

ТИПОГРАФИЯ В РОССИИ: ОТ РЕЛИГИОЗНЫХ КНИГ К ГРАЖДАНСКИМ

Новый расцвет печати начался с приходом к власти Петра I. Он заказал в Амстердаме гражданские шрифты, с которыми стали выпускать новые печатные издания. Во время его правления количество типографий во всех крупных городах государства существенно выросло. До Петра I в московской и киевской типографиях выпускали книги исключительно духовного содержания. Петр I изменил тематику, сделав ставку на светские книги, в том числе учебники по точным наукам. В январе 1703 года в Москве «ради обучения мудролюбивых российских отроков и всякого чина, и возраста людей» были изданы арифметика Магницкого и таблицы логарифмов.

Царь при всей своей занятости лично определял, какие книги издавать, что переводить, подыскивал переводчиков и сам был редактором многих изданий. Он требовал простоты и ясности языка. Это была литература по общеобразовательным наукам, морскому, военному и инженерному делу, истории, географии, праву, законодательству, государственному устройству. 2 января 1703 года вышла в свет первая русская печатная газета «Ведомости». Ее тираж колебался от десятков до нескольких тысяч экземпляров.

В 1708 году началась техническая реконструкция старейшей русской типографии – Московского печатного двора. Были изготовлены станы гражданской печати, в гравировальной мастерской стали делать иллюстрации. Словолитная мастерская типографии уже снабжала новыми шрифтами другие типографии Москвы и Санкт-Петербурга.

О развитии книгопечатания говорит и статистика: в 1701 году в стране было издано восемь названий книг, а в 1724 году – уже 149. Подъем издательской деятельности пришелся на 1720–1722 годы, когда завершилась Северная война. Тиражи книг составляли от 100 до 1200 экземпляров. Большими тиражами выходили азбуки и манифесты. Всего в первой четверти XVIII века издали 561 книгу, в том числе около 300 светских.

В конце XVIII – начале XIX века во многих губернских городах существовали типографии. Несколько типографий работало даже в селах: в Пехлеце Ряжского уезда, Казинке Козловского уезда (здесь печатал Иван Герасимович Рахманинов, переводчик Вольтера) и Разуваевке Инсарского уезда.

У князя Потемкина была походная типография, в которой было напечатано шесть книг на русском, французском, латинском и греческом языках. В XIX веке печатное дело в России развивалось особенно активно, а к концу века почти не осталось городов, где не было бы своей типографии.

ЧТО ПЕЧАТАЮТ СЕГОДНЯ

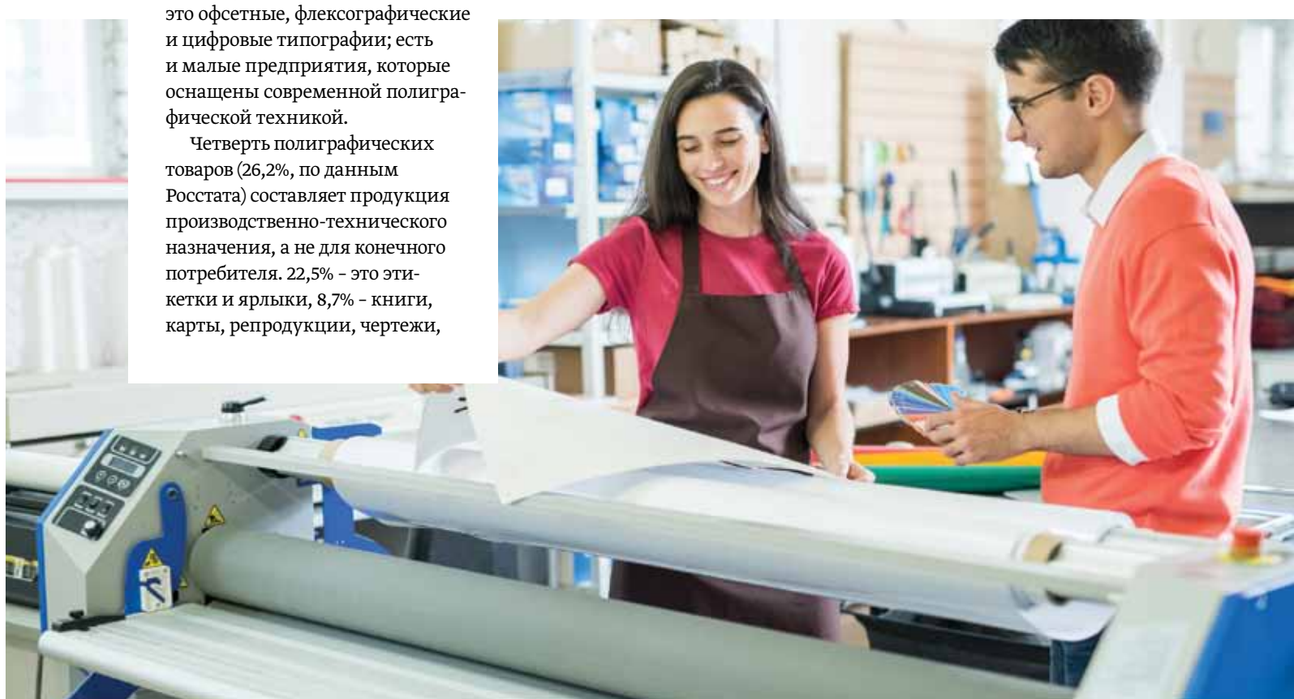
Продукция современных типографий – это не только книги, но и глянцевые журналы, рекламные плакаты, листовки, визитки, блокноты, стикеры и даже оберточная бумага для букетов. На российском рынке, по данным ИТМО, в настоящее время представлено более 708 тыс. типографий. Крупные и средние предприятия – это офсетные, флексографические и цифровые типографии; есть и малые предприятия, которые оснащены современной полиграфической техникой.

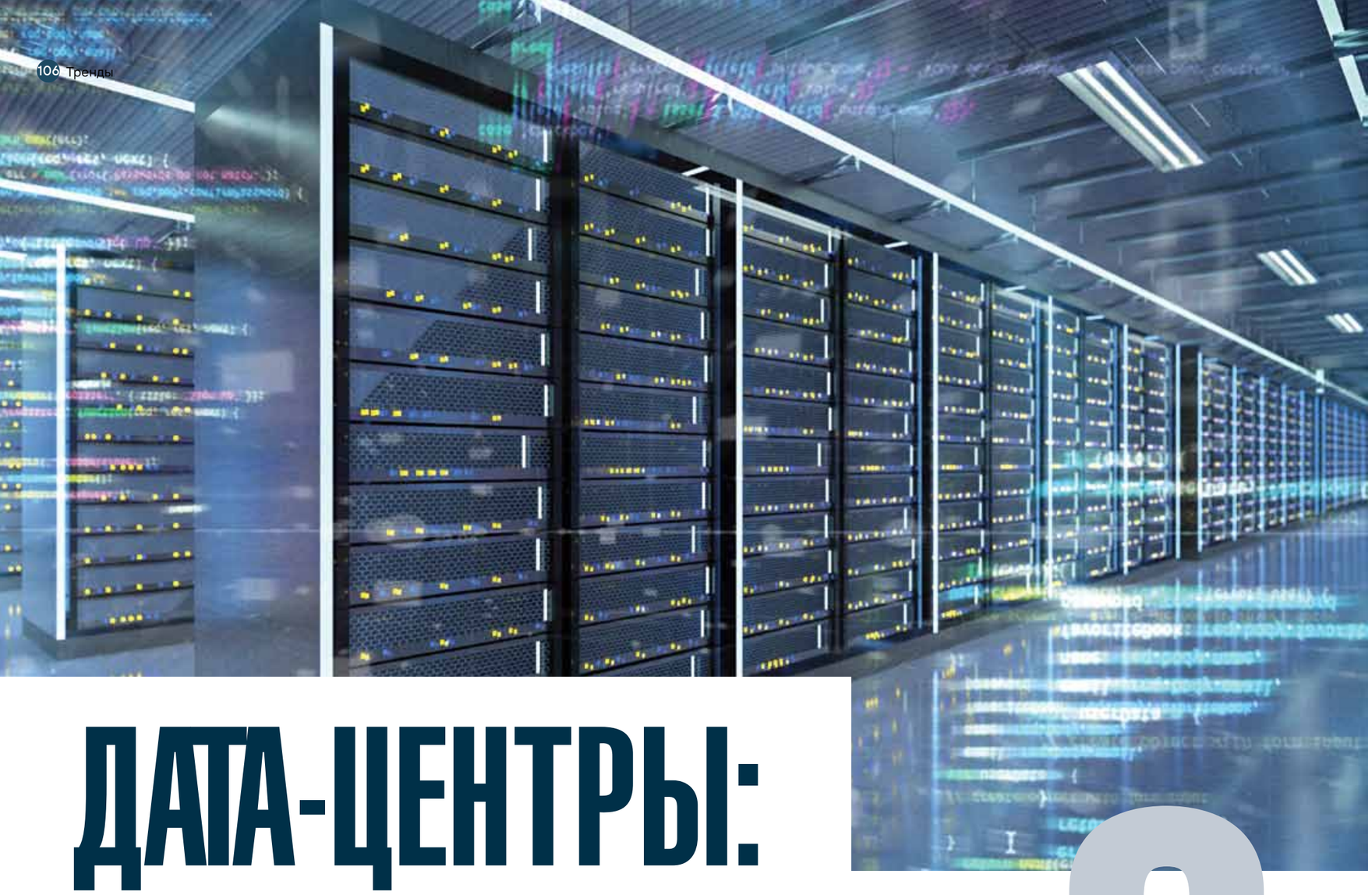
Четверть полиграфических товаров (26,2%, по данным Росстата) составляет продукция производственно-технического назначения, а не для конечного потребителя. 22,5% – это этикетки и ярлыки, 8,7% – книги, карты, репродукции, чертежи, фотографии, открытки, 5% – газеты, 3,2% – журналы, 34,3% – другая полиграфическая продукция.

Ежегодно государство выделяет бюджетные средства на поддержку социально значимых проектов в области печатной продукции, периодических и книжных изданий. Например, в 2022 году субсидии получили издания, напечатанные на национальных языках народов России, газеты и журналы для детей и юношества, издания для пенсионеров и ветеранов, научно-популярные, литературно-художественные и культурно-просветительские журналы, а также федеральные и региональные газеты. Совокупный бюджет на поддержку социально значимых проектов в печатных СМИ на 2022 год составил 500,5 млн руб.

Полиграфические услуги уже давно стали привычной и необходимой частью ведения бизнеса, обучения, бытовой жизни. Компании уделяют большое внимание рекламе, в том числе и печатной, а тут без услуг типографии не обойтись. Кроме того, Россия остается в топе самых читающих стран мира, а значит, мы еще долго будем принимать с любовью блага книгопечатания, как завещал Иван Федоров, он же Иван Первопечатник.

Государство ежегодно выделяет бюджетные средства на поддержку социально значимых проектов в области печатной продукции





ДАТА-ЦЕНТРЫ: ОСНОВА НАЦИОНАЛЬНОГО ИТ-РЕЛЬЕФА

Центр обработки данных (ЦОД) – сложное и дорогое инженерное сооружение, от которого зависит стабильная работа современного ИТ. Дата-центры находятся на стыке нескольких направлений – ИТ, ESG, экономики, энергетики. В активном развитии этого рынка заинтересованы и государство, и корпоративные структуры.

Текст: Александр Маляревский

СЕРВЕРЫ КАК СРЕДСТВО ЭКОНОМИИ

Персональные компьютеры работают в компаниях с очевидными целями - упрощение работы над повседневными задачами, повышение эффективности, улучшение бизнес-показателей. Так было всегда: и почти полвека назад, когда ПК, появившиеся как решения для энтузиастов, стали задействовать в корпорациях, и сегодня. Грамотные инвестиции в развитие корпоративного ИТ были и будут направлены на улучшение бизнес-показателей как отдельных сотрудников, так и всей компании.

Еще на заре эры «персоналок», когда бизнес оценил преимущества наличия персонального компьютера на столе у каждого сотрудника, появилась задача оптимизации работы парка вычислительных решений, состоящего из отдельных систем. Тогда возникла идея связать персональные компьютеры в локальные сети для упрощения обмена файлами и включить в эти сети отдельные ПК для обеспечения доступа к общим ИТ-ресурсам компании: принтерам, сканерам, интернет-доступу, данным. Такие компьютеры, выполняющие сервисные функции, и стали называть серверами.

Когда-то серверы мало чем отличались от персональных компьютеров, размещали их где-нибудь в углу офиса, обычно рядом с рабочим местом администратора. Однако с развитием требований к серверу такие устройства становились мощнее, крупнее, требовали повышенного охлаждения, при работе достаточно сильно шумели и в офисном пространстве превратились в источник дискомфорта. В итоге их стали перемещать в подсобки и другие технические помещения.

СЕРВЕРНЫЕ: ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Компании стали выделять для размещения серверов отдельные помещения, которые достаточно быстро «обрастали» специализированной инфраструктурой, причем довольно дорогой. Появление таких структурных элементов было вызвано, разумеется, не стремлением к технической эстетике, а прикладными задачами: любому бизнесу нужна стабильность.

Появление специализированных помещений обусловлено высокой важностью серверного оборудования для работы компании. Сбой в работе сервера, его остановка и уж тем более выход из строя приводили к убыткам: бизнес останавливался,

Когда-то серверы мало чем отличались от персональных компьютеров, размещали их где-нибудь в углу офиса, обычно рядом с рабочим местом администратора

а стоимость каждой минуты простоя легко посчитать. Утрата компанией важных электронных документов: базы клиентов, бухгалтерской информации – создавали еще более дорогостоящие проблемы.

Поэтому серверам обеспечивали оптимальные условия работы: стабильное энергопитание, соответствие температуры окружающей среды штатным параметрам для работы, контроль влажности. Серверные снабжали системами кондиционирования / вентиляции / отопления, дублировали идущие к этим помещениям силовые кабели, размещали там источники бесперебойного питания. Доступ посторонних в серверные ограничивали, чтобы исключить человеческий фактор, способный создать проблемы для важного оборудования, – не важно, случайно или по злому умыслу. Бизнесу нужно минимизировать риски вне зависимости от того, как и почему они возникли: обесточила ли сервер случайно уборщица, пролил ли кофе на оборудование случайный менеджер, зашедший поболтать с сисадмином.

Итак, серверные создавали как инструмент повышения стабильности работы оборудования, что в свою очередь было нужно для минимизации бизнес-рисков. Означает ли это, что сказанное актуально для центров обработки данных, которые являются, по сути, «серверными на максималках»? Да, это справедливо и для ЦОД, однако в центрах обработки данных реализовано еще несколько технических и финансовых моментов, важных для современной экономики.

ЦОД и серверные: переход количества в качество

По сути, ЦОД выполняет те же функции, что и серверная, – обеспечивает серверам и системам хранения данных компании комфортные условия для постоянной работы в режиме 24/7. Но есть некоторые важные отличия. Дело даже не в масштабе. Традиционный ЦОД по площади много больше серверной, рассчитан на размещение большего количества серверных стоек, но есть и дата-центры на десяток-другой стоек.

Во-первых, в ЦОД обычно применяют более широкий набор инженерных систем, обеспечивающих поддержание оптимальных условий для работы оборудования. Теоретически развернуть такое оборудование можно и для серверной, но практически это чаще всего экономически нецелесообразно. Конечно, можно выполнить установку набора оборудования (с нужным запасом по мощности / производительности, резервированием) на собственной площадке, но проще вынести серверы во внешний дата-центр. Там размещение будет выгоднее: из-за эффекта масштаба будет оправданна сложная инфраструктура для снижения рисков для сотен и тысяч работающих серверов. Заметим, что есть и исключения, о которых мы поговорим ниже.

Во-вторых, различный уровень надежности, предоставляемый серверными и центрами обработки данных. Например, источники бесперебойного питания, способные обеспечить работу оборудования при отключении внешнего питания, есть и в серверных, и в ЦОД. Однако в центрах обработки данных есть дополнительный элемент – дизель-генераторы, способные обеспечить питание в течение гораздо более долгого срока: при обеспечении подвоза топлива – хоть на несколько дней. Разумеется, большинство серверных не имеет резервных дизель-генераторов: эти установки и запас топлива для них в офисе размещать проблематично, хотя бы из-за норм противопожарной безопасности.

В-третьих, уровень надежности, предоставляемый ЦОД, подтверждает внешний аудит.

Умный дом

Дата-центр – это, по сути, умное здание, получившее инфраструктуру в соответствии со своим предназначением. Вне зависимости от размеров любой ЦОД – объект со сложной инженерной начинкой, включающей элементы для обеспечения бесперебойного питания и распределения электропитания, системы охлаждения и кондиционирования воздуха, серверные шкафы и стоечные блоки, средства и системы для удаленного мониторинга, системы централизованного мониторинга инженерной инфраструктуры. Разумеется, ЦОД сопряжен с рядом внешних систем – поставщиками электричества, телеком-операторами.



Как видно, ЦОД – это инструмент снижения рисков, а риски, напомним, категория экономическая.

Сертификация, надежность и прочие параметры

Дата-центры классифицируют по уровням надежности. Наиболее распространенная классификация – Tier, введенная Uptime Institute («Институт бесперебойных процессов»), основанным в США в 1993 году. В рамках Tier анализируют время отказа – промежуток, в течение которого оборудование, размещенное в ЦОД, не будет работать в силу разных причин (из-за аварии или плановых технических работ).

У Tier четыре уровня: первый (низший), второй, третий и четвертый (высший), для которых время отказа составляет соответственно 0,4, 1,6, 22 и 28,8 часа в год, а коэффициенты отказоустойчивости – 99,995, 99,982, 99,741 и 99,671%. На показатели влияют разные параметры ЦОД. Например, центры обработки данных уровня Tier I и Tier II не позволяют проводить профилактические работы в инженерной инфраструктуре без остановки центра обработки данных, а Tier III и Tier IV такое допускают. В требованиях прописаны и другие параметры. Например, для соответствия уровню Tier III дата-центр должен быть расположен в помещении без окон, а в случае с Tier IV помещение должно обладать определенной защитой от стихийных бедствий.

Заметим, что Tier не единственная сертификация, которую применяют для дата-центров, хотя и наиболее распространенная. Например, были попытки создать независимую российскую классификацию для ЦОД, но пока такая инициатива не увенчалась успехом.

Приватные и публичные дата-центры

Все сказанное выше является теорией, которая на практике обладает определенными особенностями. Начнем с того, что центром обработки данных является далеко не каждый объект, который так называется.

Любая компания, создавшая для своих задач площадку под размещение серверных решений, может назвать ее произвольным способом. Такие приватные, или частные, дата-центры обычно разворачивают крупные компании – например, естественные монополии, корпорации с федеральным охватом. Иногда они все же сертифицируют свои центры обработки данных по классификации Tier (это оказывается важным, например, для инвесторов), иногда – по внутренним документам, но делать это они совершенно не обязаны.

Публичные, или коммерческие, дата-центры гораздо ближе к описанной выше идеальной картине. Это специализированные «общежития» для серверов, компании – ЦОД-операторы, создавшие эти площадки для коммерческого размещения оборудования внешних заказчиков, по понятным причинам проводят аудит и получают сертификаты. «Сертификация является не столько инструментом для повышения финансовых показателей, сколько средством для укрепления доверия со стороны клиентов», – говорит



«Ростелеком-ЦОД»

«Фотобанк Лори»

генеральный директор компании IXcellerate Андрей Аксенов.

Индустрия коммерческих центров обработки данных сейчас на подъеме, как и другие направления арендной экономики, которые востребованы благодаря возможностям компаний оптимизировать непрофильную деятельность.

СОЗДАВАТЬ ИЛИ АРЕНДОВАТЬ?

Центр обработки данных – структура сложная при проектировании, дорогостоящая при создании и требующая специфических компетенций для эксплуатации и развития. Кроме того, для большинства компаний работы по созданию ЦОД будут сложной непрофильной деятельностью, для которой внутри нет ни компетенций, ни специалистов. Можно, конечно, привлекать внешних специалистов для этих задач, но не разумнее ли привлечь для их решения внешних специалистов с уже готовыми площадками?

Все большее число компаний использует под размещение арендные площадки, уже обладающие нужным уровнем надежности, отказываясь от «самодельных» решений на своей территории. Преимущества арендной модели очевидны.

Во-первых, аренда позволяет обеспечить быстрый доступ к нужным сервисам. Арендовать мощности ЦОД можно за несколько дней, а собственную площадку, обеспечивающую нужные параметры, создавать придется в течение как минимум нескольких кварталов.

Во-вторых, аренда приводит к уменьшению накладных расходов. Квалификация ЦОД-оператора позволяет снизить затраты на эксплуатацию решения настолько, что для заказчика аренда обойдется дешевле, чем создание собственных профильных площадей и их эксплуатация (следует помнить как про начальные инвестиции, так и про ТСО).

Все большее число компаний использует под размещение ЦОД арендные площадки, уже обладающие нужным уровнем надежности, отказываясь от решений на своей территории

В-третьих, аренда позволяет переводить соответствующие расходы на инфраструктуру из CAPEX в OPEX, что имеет ряд преимуществ, способных положительно повлиять на финансовые результаты компании.

В-четвертых, арендная модель дает гибкость, крайне важную в современных условиях: нужно больше места под серверы – арендовал дополнительные стойки, нужно меньше – отказался от аренды ставших неактуальными стоек и тут же перестал за них платить. Такая степень гибкости вряд ли может быть достигнута в случае управления собственным центром обработки данных.

Конечно, в ряде случаев компании создают собственные датацентры, руководствуясь техническими требованиями и исходя из собственной политики. Например, банки обычно предпочитают создавать свои центры обработки данных, не желая отдавать «на сторону» оборудование с информацией о своих заказчиках. Другой пример – компании, расположенные на большом удалении от доступных коммерческих центров обработки данных, что делает проблематичным взаимодействие между серверами, вынесенными в отдельный ЦОД, и компьютерами компании в офисах или на промплощадках. Скорость сигнала в коммуникационных каналах конечна, поэтому серверы в ЦОД, удаленном на полторы тысячи километров, можно использовать для ограниченного круга задач: например, для размещения резервной копии данных можно, а для данных и приложений, которые нужны в оперативном доступе при повседневной работе с бизнес-приложениями, уже нет.

ВСЕ В ОБЛАКО!

Облачные решения – дальнейшее развитие концепции арендной экономики в применении к ядру цифровой инфраструктуры. Заказчик абстрагируется не только от инженерной обвязки, обеспечивающей работу его серверов, вынося ее в ЦОД, но и от самих серверов. На внешнюю компанию ложатся работы по обслуживанию серверной инфраструктуры: своевременная установка обновлений, обновление накопителей по мере необходимости, ремонт оборудования. Заказчики же получают нужные им сервисы (от емкостей для хранения данных до вычислительных ресурсов) в нужное время и в нужном объеме, подключая новые или отказываясь от имеющихся по мере необходимости.

Однако тут возникает целый ряд сложностей, так как корпоративным заказчикам приходится перестраивать работающую инфраструктуру, комбинируя сервисы, развернутые on-cloud, и решения, работающие on-premise. «Многим компаниям требуется индивидуальный подход из-за сложных вариантов интеграции облачных сервисов в имеющуюся ИТ-инфраструктуру», – отмечает директор по развитию бизнеса компаний Stack Group и M1Cloud Владимир Лебедев.

Сегодня все больше приложений становится cloud-native, то есть оптимизированными к работе в облачной инфраструктуре. Часть приложений изначально создают в рамках такой концепции, часть – переписывают при создании очередных версий. Заметим, что эти приложения успешно

За счет эффекта масштаба гиперскейлеры могут предоставлять сервисы по низким ценам, что приводит к высокой степени монополизации рынка

работают как в публичных облаках, так и в приватных – развернутых на инфраструктуре заказчика. Однако, если в техническом плане публичные и приватные облака практически равнозначны, то по бизнес-характеристикам – нет. Приватные облака не обладают нужной эластичностью – развитием софта (как и используемого для его работы харда) компания занимается сама, перевод расходов из CAPEX в OPEX оказывается весьма проблематичен.

Государство активно работает, стимулируя развитие облачных систем. Например, до недавнего времени размещать информацию, содержащую персональные данные россиян, было проблематично в публичных облаках, даже расположенных на территории РФ. Однако благодаря совместной работе законодателей, разработчиков программного обеспечения и облачных провайдеров это ограничение было снято. Возможность размещения персональных данных на публичных облаках в соответствии с требованиями Федерального закона № 152-ФЗ и подзаконных актов послужила дополнительным драйвером для развития российского сегмента облачных решений. И этот пример не единственный.

ГИПЕРСКЕЙЛЕРЫ И НАНО-ЦОД

Разумеется, центры обработки данных различаются размерами. Крупные технологические компании, в распоряжении которых находятся масштабные дата-центры, называют гиперскейлерами. В качестве примера приведем Amazon AWS, Microsoft Azure, Google Cloud Platform. В разных регионах мира у них развернуты специализированные комплексы, в каждом из которых размещены десятки тысяч стоек. Эти компании являются технологическими лидерами cloud-направления, поэтому на основе собственной инфраструктуры могут предоставлять облачные сервисы, чем успешно и занимаются.

За счет эффекта масштаба гиперскейлеры могут предоставлять сервисы по низким ценам, что приводит к высокой степени монополизации рынка. Однако далеко не все в рассматриваемых сегментах сводится к гиперскейлерам. Во-первых, они предлагают наиболее востребованные услуги и сервисы (и это обратная сторона эффекта масштаба), спектр которых достаточен не для всех заказчиков. Во-вторых, в ряде компаний вынуждены следовать требованиям национальных законодательств и «приземлять» данные в своих странах, а площадки гиперскейлеров есть далеко не везде. В-третьих, ряд задач требует размещения ЦОД ближе к локациям, на которых идет производство / потребление данных. Поэтому на рынке ЦОД активно развивается сегмент относительно небольших решений, который можно назвать антитезой гиперскейлерам.

Относительно небольшие дата-центры часто размещают недалеко от потребителей, которым нужен частый доступ к размещенному здесь оборудованию (например, технологическим компаниям, стартапам) или малое время доступа к бизнес-критичным данным (тут список вариантов потенциальных пользователей гораздо больше). ЦОД на несколько десятков стоек разворачивают рядом со стартап-инкубаторами, поблизости от крупных бизнес-центров, около региональных филиалов крупных компаний, на производствах.

Дата-центры, вынесенные поближе к потребителям, могут быть небольшими – уже говорят о микро-, мини- и даже наноцентрах обработки данных, иногда они рассчитаны всего на несколько стоек. Есть модели ЦОД, позиционируемые как модульные, похожие размерами



АЛЕКСЕЙ ДАНИЛЬЯНЦ, генеральный директор компаний Stack Group и M1Cloud

«Облака создают безопасную, устойчивую и высоконадежную среду для бесперебойной и производительной работы информационных систем. Сервис-провайдеры обеспечивают миграцию ИТ-систем бизнеса без перерывов в работе бизнеса, имеют в портфеле экспертные ИБ-решения для защиты персональных данных, катастрофоустойчивых систем, защиты каналов передачи информации и другие».

ESG и дата-центры

Дата-центры сложно назвать зелеными объектами: в ряде регионов на размещенные дата-центры приходятся десятки процентов потребления энергии. Следуя в русле ESG-повестки и оптимизируя подход к потребляемым ресурсам, операторы центров обработки данных проявляют особое внимание к рациональному расходованию энергии. Например, теплом, выделяемым дата-центрами, отапливают пруды в рыбоводческих хозяйствах, теплицы, социальные объекты и даже жилые дома.

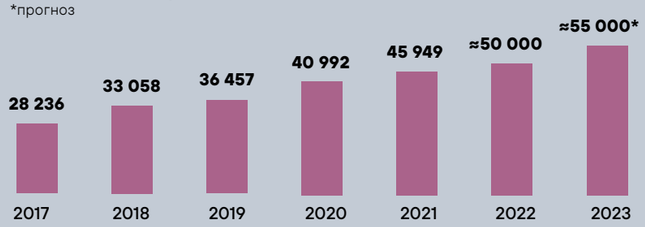
Снизить суммарное энергопотребление ЦОД в современных условиях получается не очень хорошо. Конечно, серверное оборудование становится все более энергоэффективным, потребляя меньше энергии на единицу производительности. Однако рост производительности настолько значительный, что в итоге потребляемая мощность в пересчете на стойку растет, причем достаточно быстро. Несколько лет назад нормой считали 5 кВт на стойку, но энергопотребление увеличивается. Сейчас нормой становится 12–15 кВт на стойку, для сравнения: электрогриль для шаурмы потребляет меньше – 5–7 кВт в зависимости от размера. Отдельные центры обработки данных уже проектируют из расчета 20 кВт на стойку.

Энергия в дата-центре нужна для обеспечения работы электронного оборудования и отведения тепла, выделяемого при активной работе большого количества вычислительных решений. Больших объемов энергии требует и работа вентиляционных систем и кондиционеров. На энергопотребление оборудования, размещенного клиентами, ЦОД-оператор влиять не может, но активно работает с оптимизацией систем охлаждения. Показатель энергоэффективности дата-центра PUE рассчитывают как отношение общего количества затраченной энергии на количество энергии, затраченной для работы клиентского оборудования. Недавно хорошим показателем PUE было порядка 2, то есть на энергопитание шло примерно столько же, сколько на охлаждение. Сейчас коэффициент снижают, и хорошим показателем является 1,3.

Для оптимизации энергопотребления и, соответственно, снижения накладных расходов на ЦОД рассматривают различные решения. Можно размещать дата-центры в высоких широтах, где низкая температура окружающей среды позволит сделать охлаждение более эффективным. Но есть проблема: в полярных зонах дата-центры не нужны, там нет достаточно большого количества клиентов. Другой вариант – разворачивать подводные центры обработки данных. Такой подход выглядит более перспективным, так как большинство крупных городов мира расположено на берегах морей или крупных рек. В данном случае можно экономить и на аренде земли, которая в городах дорогая. Эксперименты с подводными дата-центрами, которые по понятным причинам на поверхность для техобслуживания поднимают раз в несколько лет, активно ведет, например, Microsoft.

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА СТОЕК У РОССИЙСКИХ ЦОД-ОПЕРАТОРОВ

Источник: CNews Analytics, 2022
*прогноз



на шкаф, а иногда и тумбочку. Зачастую такие ЦОД-шкафы получают специализированное исполнение – антивандальное или обеспечивающее возможность работы в горячем цехе. Есть более крупные решения, рассчитанные на развертывание в быстровозводимых строениях. Преимущество таких решений в том, что они могут быть установлены практически в любом месте. Однако все эти комплексные системы вне зависимости от размеров обладают полным набором инженерных решений, характерных для современного ЦОД, вплоть до контроля проникновения и систем порошкового пожаротушения.

Также существует сегмент контейнерных ЦОД. Инфраструктуру обеспечения работы нескольких стоек (обычно не более десятка) размещают в морском контейнере, который может быть доставлен в нужное место, быстро развернут и приступит к работе уже через считаные часы. Конечно, высокого уровня надежности от такого решения ждать не стоит, однако и у него есть системы вентиляции / кондиционирования, блоки бесперебойного питания и даже модули для пожаротушения, при срабатывании не наносящие ущерб оборудованию.

Ставить знак равенства между контейнерными и мобильными центрами обработки данных в общем случае нельзя. Мобильный ЦОД может быть смонтирован даже в кузове-фургоне. Конечно, емкость такого решения невелика – всего несколько стоек, но инженерное оборудование, расположенное на борту, способно обеспечить стабильную работу серверной инфраструктуры.

Такие модули актуальны в различных ситуациях (штатных и аварийных) – там, где по какой-либо причине нет времени разворачивать традиционный ЦОД или отсутствует экономическая целесообразность в создании такого объекта. Например, такие модули будут актуальны на удаленной стройплощадке: их можно развернуть на время ремонта или расширения объекта. Разумеется, они будут актуальны в условиях стихийных бедствий или ЧС. На первый взгляд, в условиях катастроф не до вычислительной техники, однако спасателям и медикам необходима связь, вычислительные мощности нужны для систем компьютерного зрения, получающих информацию с камер дронов и других объектов, обеспечения логистики.

Рассмотренные примеры показывают важность дата-центров для задач самого разного масштаба и срочности – технического, коммерческого или социального плана.

3600

серверных стоек будет расположено в крупнейшем в России ЦОД «Москва-2», который планируют открыть в первом квартале 2024 года. ЦОД площадью более 20 тыс. кв. м, который запустит в Южном округе столицы концерн «Росэнергоатом», будет иметь подведенную мощность 36 МВт и уровень надежности Tier IV



ЦОД ПАО «Сбербанк России» в инновационном центре «Сколково»

ЦОД В РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ

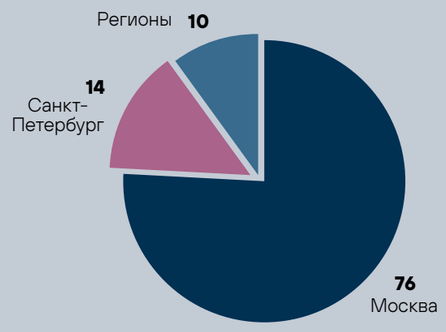
История и современное состояние сегмента дата-центров в РФ существенно отличаются от других регионов мира. Отличия определены прежде всего географическими и экономическими особенностями.

Гиперскейлеры на российский рынок не выходили даже в досанкционные времена. Причина проста: объем экономики и, соответственно, потребности предприятий в ЦОД были невелики по сравнению с другими регионами мира. В итоге крупные локальные операторы: «Ростелеком», «Яндекс», Mail.ru Group и Сбербанк – которые, по сути, являются национальными гиперскейлерами, оказываются некрупными по сравнению с глобальными и, тем более, китайскими гигантами. Однако российские гиперскейлеры являются местными технологическими лидерами, могут предложить широкий спектр услуг (от коллокации и облачных систем до SaaS и IaaS) и объяснимо становятся ценовыми лидерами на внутреннем рынке.

В последние годы российский сегмент ЦОД рос быстрыми темпами. Даже говорили, что Москва станет пятым европейским мегаполисом, где присутствует рекордная концентрация дата-центров. Но по понятным причинам «М» (Moscow) вряд ли будет добавлена к аббревиатуре FLAP (Frankfurt, London, Amsterdam, Paris), описывающей европейские города с высоким присутствием ЦОД. Однако заметим, что у российской экономики соотношение количества стоек к ВВП всегда было ниже, чем в других развитых регионах мира.

КОЛИЧЕСТВО СТОЕК В РОССИЙСКИХ ДАТА-ЦЕНТРАХ, %

Источник: CNews Analytics, 2022



Сегодня в России сохраняется острый дефицит дата-центров. «Цифровизация в России продолжается, и спрос на услуги обработки данных постоянно растет, особенно в последнее время», – говорит Андрей Аксенов. При этом в российских условиях хорошо развивается общий тренд на отказ от собственной инфраструктуры в пользу арендованной, что также драйвит спрос на ЦОД.

Конечно, есть и специфические локальные драйверы. Например, массовая релокация вычислительных ресурсов российских компаний из дата-центров и облаков, находящихся в европейской и североамериканской юрисдикциях, на российские площадки естественным образом создала ажиотажный спрос на дата-центры, находящиеся в рублевой зоне. Ситуацию несколько смягчило массовое сворачивание активности в России глобальных компаний, уход которых привел к появлению на внутреннем рынке ряда свободных ресурсов – от квалифицированного персонала и офисов класса «А» до стойко-мест в дата-центрах. Действие этих факторов было характерно для прошлого года, сейчас их влияние практически завершилось.

Российский сегмент дата-центров успешно реализовал импортозамещение, заменив на проектируемых и строящихся площадках компоненты (инфраструктурное оборудование и софт) на продукты, обладающие санкционной устойчивостью. Зачастую новые товары – это позиции, поставляемые китайскими OEM-производителями глобальным брендам, которые ушли с локального рынка. Но среди поставщиков компонентов появились и новые имена – не только китайские, но и российские.

Процесс «переверстки» проектов под обновленный список компонентов занял некоторое время и потребовал дополнительных вложений, но в целом на развитие сегмента не повлиял. Однако в свете текущей ситуации ряд проектов по созданию ЦОД в прошлом году все же был приостановлен, некоторые проекты – отменены.

Другим следствием ситуации стало повышение цен. По словам генерального директора компании 3data Ильи Хала, стоимость компонентов для дата-центров увеличилась в среднем на 20–40%, а стоимость обслуживания ЦОД – примерно на 40%.

Тройку лидеров российского сегмента публичных дата-центров составляют «Ростелеком-ЦОД», IXcellerate и «ДатаПро». К лидерам быстро приближается «МТС». В целом рынок дата-центров обладает высокой монополизацией: на десятку крупнейших операторов публичных ЦОД приходится более 80% общего количества стоек. Высокая централизация заметна даже в рамках этого топа: количество стоек у лидера рейтинга «Ростелеком-ЦОД» (15 461) заметно больше, чем суммарное число (9016) стоек у дата-центров из второй половины этого списка.

Еще одной особенностью российского рынка ЦОД является огромный крен в сторону столичных регионов. За пределами двух крупнейших агломераций – московской и петербургской – находится лишь порядка 10% общего количества стоек публичных дата-центров. Причем ряд мощных центров обработки данных, находящихся в провинции, но неподалеку от столиц, фактически работает на заказчиков центрального региона. Вынос площадок в ближайшие окрестности мегаполисов – например, в Тверскую и Рязанскую области – решает ряд проблем: повышает катастрофоустойчивость решений, позволяя распределить серверы, данные и облака на географически распределенной инфраструктуре, оптимизирует затраты за счет более низких цен на аренду земли и остальные услуги, но на гиперцентрализацию сегмента не влияет.

КРУПНЕЙШИЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЦОД-ОПЕРАТОРЫ

Источник: CommNews, 2022

Оператор	Количество стоек
«Ростелеком-ЦОД»	15 461
IXcellerate	5443
«ДатаПро»	4500
«МТС»	3900
Selectel	3500
3data	2134
Linxdatacetner	2020
«Атомдата-Центр»	1930
Oxygen	1530
«Стек Телеком»	1402



ИЛЬЯ ХАЛА, генеральный директор компании 3data

«Строительство новых дата-центров во многих городах страны будет способствовать росту уровня региональной цифровой инфраструктуры, что в свою очередь поможет обеспечить экономическое и социальное развитие. Повышение уровня доступности услуг colocation и облачных сервисов увеличивает привлекательность регионов для среднего и крупного бизнеса».

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Потребность национального рынка в дата-центрах растет и обусловлена прежде всего быстрым ростом объема данных, необходимостью оптимизации затрат на ИТ-инфраструктуру и общим разворотом в сторону арендных форматов потребления ИТ. Показательно, что на рынок ЦОД выходят операторы сотовой связи, обладающие соответствующими компетенциями (отметим успех «МТС»), а также компании из других секторов экономики. Например, в регионах внимание к сегменту проявляют девелоперы, обладающие компетенциями в капитальном строительстве и дальнейшей эксплуатации зданий, вступающие в коллаборации с компаниями, у которых есть компетенции по работе с инженерной инфраструктурой.

Мощным драйвером сегмента выступает политика государства, которое является крупнейшим корпоративным заказчиком на национальном ИТ-рынке. В частности, госструктурам рекомендовано отказаться от создания приватных центров обработки данных (исключение составляют задачи, при которых разворачивание собственных дата-центров мотивировано высоким уровнем секретности) и пользоваться услугами публичных, так как последние способны предоставить сервисы нужного качества по более низким ценам.

В ближайшие годы количество дата-центров на российском рынке будет расти. Сегодня на первый план выходит развертывание ЦОД в регионах, отдаленных от двух столиц, что обеспечит ускоренное развитие самых разных отраслей экономики на огромных территориях страны. Дата-центры «на местах» остро нужны госструктурам, банковскому сектору, ритейлу, телекому и другим отраслям. Например, на юге в ЦОД заинтересованы многие производители сельхозпродукции, в дальневосточном регионе – рыбпром.

Сегодня на первый план выходит развертывание ЦОД в регионах, отдаленных от двух столиц, что обеспечит ускоренное развитие самых разных отраслей экономики на огромных территориях страны

МЕНЕДЖМЕНТ





Talent management: УПРАВЛЯЙ ТАЛАНТАМИ

Стив Джобс говорил: «Идите за сливками сливок. Небольшая команда игроков A+ может обойти гигантскую компанию из середнячков B и C». Разбираемся, зачем компании концентрироваться на талантах, как найти «золотого» сотрудника и поддерживать его рост.

Текст: Елизавета Пирогова



ЧТО ТАКОЕ TALENT MANAGEMENT

Talent management переводится с английского как «управление талантами». Это набор инструментов, с помощью которых компания ищет, нанимает, развивает и старается сохранить в команде людей, чьи таланты помогают бизнесу достичь целей. Эта система призвана поддерживать человеческие ресурсы, вкладываться в каждого работника, чтобы и он вкладывался в дело компании. Талантливые сотрудники работают эффективно, генерируют больше идей и приносят хорошую прибыль.

Чтобы реализовать эту стратегию, крупные российские компании нередко приглашают отдельных специалистов – talent-менеджеров. Они должны выявлять профессиональных и перспективных сотрудников, думать, как применять их навыки, и поддерживать их профессиональный рост. Формула этой системы проста: довольные и реализованные сотрудники – успешный бизнес. Если люди идут на работу с желанием, если они знают, что их ценят, они хотят отдавать энергию и время на благо компании.

Официально термин talent management появился в 1997 году, когда компания McKinsey упомянула его в своем отчете «Война за таланты». Руководителям предложили оценить результаты работы и потенциал своих сотрудников, разделив их на условные классы – A, B, C и D. Согласно этому принципу самых результативных сотрудников класса A следует поощрять, людей из категории B – мотивировать и обучать, а работников уровня C – переводить на другие должности. Если человек попал в класс D, с ним нужно попрощаться.

Важно помнить, что речь идет об оценке текущих результатов работы и приобретенных навыков, а не самого сотрудника и его врожденных качеств. Поэтому оценку нужно регулярно пересматривать. Например, человек может пройти обучение и начать работать эффективно или, наоборот, выгореть и утратить интерес к работе. Нужно понять, какая именно мотивация вдохновляет сотрудника сейчас, какой формат обучения ему подходит, и тогда вы получите результат, который никогда не получили бы с коллективом «средних» и малозаинтересованных коллег.

Talent management – это набор инструментов, с помощью которых компания ищет, нанимает, развивает и старается сохранить в команде людей, чьи таланты помогают бизнесу достичь цели

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ

Наладить этот процесс можно следующими способами.

- Выращивать таланты внутри компании. Такой процесс потребует времени и материальных вложений, но на выходе вы получите лояльных





СВЕТЛАНА АНДРЕЕВА,
генеральный директор компании «Земтек корпоративный центр»

«Земтек» использует сразу два подхода – взращивает таланты внутри компании и ищет их за ее пределами. В России очень много высококвалифицированных кадров, поэтому в холдинге работают профессионалы из разных уголков страны, от Черноземья до Сахалина. Параллельно мы выявляем таланты через специализированные конкурсы и исследование срезов, а также задействуем кадровый резерв. Что касается внутренней работы, то раскрыть таланты нам помогают корпоративное обучение, конкурсы и наставничество.

Для внешнего и внутреннего поиска талантов мы задействуем инновационную методику Mental Rainbow, которая помогает определить сильные стороны соискателя или раскрыть способности и спрогнозировать карьерный рост сотрудника.

У «Земтек» есть система дистанционного обучения и корпоративный университет, в котором специалисты периодически повышают уровень квалификации и обновляют знания. Мы уверены, что каждая активность помогает раскрыть профессиональные способности, и вместе с тем это сильный HR-инструмент, повышающий вовлеченность.

Например, мы проводили конкурс «Профессионалы Земтек», в котором участвовали механики и горные мастера. Перед началом все главные инженеры и начальники участков прошли непрерывное 50-дневное обучение по различным направлениям. Программа была направлена на расширение базы знаний, разбор кейсов и трендов. После обучения мы провели тестирование, по итогам которого лучшие сотрудники получили карьерное повышение и большие денежные призы. Кстати, важно отметить, что в качестве спикеров привлекали сугубо внутренние ресурсы. Готовя программы для обучения, наши специалисты-преподаватели также развиваются.

Особенное внимание уделяем росту и развитию топ-менеджмента, для этого используем институт наставничества. На этом уровне наставником является собственник холдинга, он помогает расти генеральным директорам, дает обратную связь и поддержку, корректирует карьерную стратегию. За год в компании повышение получили около 40 сотрудников как на вахте, так и в офисе. Кроме того, благодаря комплексному подходу к раскрытию талантов за 2022 год текучесть кадров снизилась на 47%».



сотрудников, которые уже давно знакомы со спецификой вашего бизнеса. Вам не придется сразу же платить им высокую зарплату - она будет расти пропорционально развитию компетенций человека.

● Искать людей со стороны. В таком случае нужно постараться, чтобы кандидат согласился именно на ваше предложение. Как правило, у сотрудников с хорошим резюме и большими профессиональными достижениями высокие ожидания и от работодателя. Компании придется держать эту планку - предлагать высокую зарплату и условия не хуже, чем у конкурентов. Основной плюс в том, что после периода адаптации новый сотрудник сразу же начнет приносить компании пользу. Такая стратегия подойдет, когда нужно быстро достичь цель.

● Гибридная стратегия. В компании могут идти параллельно два процесса - обучение и развитие своих сотрудников и привлечение опытных профи со стороны. Как правило, это происходит в период запуска нового продукта.

КАК НАЙТИ ТАЛАНТЛИВЫХ СОТРУДНИКОВ

Как понять, что перед вами ценный сотрудник-профессионал с большим потенциалом? Такие кандидаты, как правило,





ИРИНА ЕКИМОВСКИХ,
директор аудиторско-консалтинговой группы «Капитал», эксперт в области налогов и финансов

«Для любой компании залог успеха – это люди. В консалтинговой компании люди определяют все. Мои главные задачи как собственника бизнеса – найм и удержание талантливых людей. Кого мы считаем талантливым? Того, кто искренне интересуется профессией и нашим общим делом. Когда нам удается нанять таких ребят, мы стараемся создать все условия, чтобы они максимально быстро развивались в компании.

В компании предусмотрена внутренняя система обучения: сотрудники могут развиваться и прокачивать профессиональные навыки на платформе iSpring. У нас есть система грейдов, которая помогает сотруднику видеть, как повышение навыков, компетенций и знаний может повлиять на его заработную плату. Мы создали профессиональную среду, в которой можно быстро развиваться, общаясь с другими профессионалами. В компании проходят встречи в формате «умная пятница», где ребята делятся практиками, которые они применяют в работе, кейсами или решениями, которые им помогли. Это можно назвать свободным микрофоном, и на него у нас каждый раз очередь, так как многим интересно рассказать о своем опыте. Также по понедельникам утром мы проводим «капитальный кофе» – это встречи, на которых сотрудники рассказывают про интересные проекты. Подобные встречи помогают сотрудникам формировать профессиональное мнение, делиться знаниями.

В книге Рида Хастингса, директора компании Netflix, я прочитала фразу о том, что для лучших сотрудников главное на работе не удобный офис и не крутой спортзал, не бесплатные суши в обеденный перерыв. Главное в работе – это радость от того, что тебя окружают талантливые люди, которые помогают вырасти в профессиональном и личностном плане. То же самое я могу сказать и о своей компании. С нами ребята остаются работать и вырастают как профессионалы благодаря среде, которую мы создали».

КАКИЕ ЕЩЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ TALENT MANAGEMENT

- Развивает HR-бренд. Все больше талантливых специалистов захотят работать там, где в них верят.
- Помогает создать сильную команду за счет способности профессионалов притягивать других высококвалифицированных специалистов и благодаря внутренней конкуренции.
- Снижает текучку кадров, так как обеспечивает условия для роста внутри компании.

указывают в резюме результаты своей работы, а не опыт и навыки, а также какой вклад они внесли в развитие предыдущего бизнеса. Скорее всего в резюме такого соискателя будут указаны компании, известные высокими стандартами работы.

Талантливым специалистам небезразлично то, что они делают. Их отличают большой опыт, живой интерес к работе и желание сделать ее как можно лучше. Такой сотрудник вряд ли будет заявлять, что он достиг совершенства в своей сфере. Напротив, он будет постоянно учиться, следить за трендами и изменениями в профессии, осваивать новые навыки и технологии.

Талант редко бывает удобным и молчаливым. Будьте готовы к тому, что такой сотрудник будет часто спорить с руководством и не бояться отстаивать свою точку зрения, так как искренне переживает за результат своего труда, несет за него ответственность и хочет делать качественный продукт, а не просто выполнять инструкции.

Конечно, по резюме и при первой встрече сложно угадать, насколько человек горит своим делом, готов ли он постоянно расти и развиваться. Надежный способ найти того самого кандидата среди остальных - провести подробное интервью и сложное тестирование, запросить рекомендации у предыдущего работодателя.

КАК РАБОТАТЬ С ТАЛАНТАМИ

Талантливым сотрудникам часто бывает важна не только зарплата. Они хотят реализоваться, регулярно получать обратную связь, хотят, чтобы их хвалили, уважали, знали в узком и широком кругу. Используйте эти желания, чтобы мотивировать их.

Расскажите о талантливых сотрудниках в соцсетях компании. Отметьте их вклад в развитие бизнеса. Хвалите и награждайте их на корпоративных и других публичных мероприятиях - это пример и для остальных работников.

Работайте с каждым ценным членом команды отдельно. Они любят внимание и время, которые вы будете уделять им индивидуально. Интересуйтесь, что еще нужно таким сотрудникам для работы и как вы можете им в этом помочь. Например, одному нужна психотерапия, чтобы справиться с блоками и вырасти в доходе, другому - обучающий курс для получения более глубоких знаний, третьему - командировка на форум, чтобы отвлечься от рутины и расширить комьюнити.





ЮЛИЯ ЕЛИСЕЕВА,
директор по персоналу международной группы компаний «АЗС Комплект»

«У нас есть четкое понимание, что один талант без усердия и желания работать не пробьет себе дорогу. Поэтому внутри компании создается экосистема взаимного уважения и поддержки. Руководство отслеживает, как сотрудники проявляют свои качества, составляется профайл, в котором учтены особенности характера каждого работника, его сильные качества и те, что необходимо прокачать.

В нашей компании действует корпоративная единица – баррель, эквивалентный одному рублю. С ее помощью сотрудникам начисляется капитал саморазвития. Например, победитель и призеры корпоративного турнира по управленческой борьбе получили баррели и потом потратили их на обучающий курс по ведению переговоров под эгидой МГИМО.

Также для выявления талантов сотрудников и их лучших качеств в компании работает читательский клуб. На регулярных встречах работники обмениваются мнениями по поводу прочитанных книг. В чате читательского клуба коллеги делятся своими эссе, дискутируют и раскрываются с точки зрения своего мировосприятия – это дает ценную информацию для HR-специалистов и руководства компании. Участникам, которые пишут наиболее развернутые эссе и активно делятся мыслями в клубе, тоже начисляются баррели.

Для каждого сотрудника составляется индивидуальный план развития, соответствующий целям компании. Он может быть как простым и краткосрочным – на одно обучение, так и сложным – на долгую перспективу развития человека.

Благодаря стратегии talent management в компании стало больше инициатив по улучшению работы в отделах компании. Работники своими силами и при поддержке руководства создают новую программу видеообучения для отдела продаж. Создан новый отдел тендерных закупок. Мы видим, что при необходимом внимании и своевременном направлении в нужное русло сотрудники осознанно и взвешенно подходят к процессу своего развития. Они расходуют капитал саморазвития целенаправленно, под конкретную задачу или проект, что в свою очередь способствует карьерному росту сотрудника и повышению эффективности компании».



КНИЖНАЯ ПОЛКА

Книги из нашей сегодняшней подборки не только учат «успешному успеху», но и мотивируют читателя заглянуть в себя. Авторы предлагают замедлить жизненный темп, оглянуться вокруг, освободиться от лишнего груза и твердой осознанной походкой пойти по пути счастья.



«ИСКУССТВО ЗАБОТЫ О ДУШЕ. 100 ИНСАЙТОВ ДЗЕН-БУДДИЙСКОГО МОНАХА О ЖИЗНИ БЕЗ СТРЕССА»

Шунмио Масуно

Жить просто – значит избавиться от всего, что не приносит пользу. От ненужных переживаний о прошлом и будущем, бесконечных попыток быть всегда продуктивным и угрызений совести, если что-то идет не так. Настоятель 450-летнего дзен-буддийского храма в Японии уверен: чтобы достичь гармонии, необязательно ехать к океану. Чувство радости и умиротворения можно ощутить, неспешно прогуливаясь по парку, общаясь с родными по вечерам, посадив цветок. Авторские практики подскажут, как достичь жизни в стиле дзен.



«ПРИВЕТ, ПРИВЫЧКИ! 22 ПРАКТИКИ ДЛЯ ВОСПИТАНИЯ В СЕБЕ ТАЛАНТА»

Фумио Сасаки

Еще один японец, Фумио Сасаки, редактор и автор бестселлеров о стратегиях успеха, считает, что можно добиться признания и без особых талантов. Все дело в оттачивании навыков, а в этом помогут полезные привычки. Автор предлагает 22 практики, с помощью которых вы избавитесь от вредных пристрастий, станете дисциплинированным, начнете осознанно принимать решения и разовьете в себе любую способность. Главный секрет – не бежать за результатом, а получать удовольствие от процесса.



«МНЕ ВСЕ ЛЬЗЯ. О ТОМ, КАК НАЙТИ СВОЕ ПРИЗВАНИЕ И САМОГО СЕБЯ»

Татьяна Мужицкая

Книга известного психолога и бизнес-тренера поможет избавиться от внутренних самозапретов. В своей книге Татьяна Мужицкая разбирает, как вычислить скрытые ограничения, которые засели в голове и мешают заниматься тем, что вам нравится. Психолог объясняет, как избавиться от этих рамок, найти источник энергии, поставить цель и построить до нее максимально короткий маршрут.





> «Все дело в мыслях. Мысль — начало всего. И мыслями можно управлять. И поэтому главное дело совершенствования: работать над мыслями»
>
> **Русский писатель Лев Толстой**



«СВЕТ ТВОЕЙ ЖИЗНИ. ИСКУССТВО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СВЕТА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ»

Карл Рюберг

Шведский эксперт, специалист по психологии, фотобиологии, светотерапии и архитектуре рассказывает, как освещение может повлиять на наше самочувствие и продуктивность. Данные научных исследований в сочетании с практическими советами помогут правильно использовать естественное и искусственное освещение, минимизировать воздействие светового загрязнения и света с экранов, нормализовать циркадные ритмы организма, внедрить световую терапию и йогу для глаз и сделать свет своим помощником.



«СИЛА СООБЩЕСТВ. КАК СОЗДАВАТЬ ЖИВЫЕ КОМЬЮНИТИ ДЛЯ БИЗНЕСА И НЕ ТОЛЬКО»

Евгений Резницкий, Дарья Сталь

Сегодня комьюнити-менеджмент – один из важнейших и пока недооцененных инструментов развития современного бизнеса. Он не только создает крепкие сообщества вокруг идей и проектов, но и выстраивает эмоциональные связи между брендом и аудиторией, поддерживает репутацию компании в медиа. Освоив инструментарий комьюнити-менеджера, вы сможете привлечь новых сотрудников и клиентов, повысить эффективность внутренних и внешних коммуникаций, найти общий язык с аудиторией в социальных сетях, извлечь пользу из негативных отзывов и комментариев и, конечно же, достичь новых вершин в развитии общего дела.



«МОЯ ЖИЗНЬ, МОИ ДОСТИЖЕНИЯ»

Генри Форд

«Отец» автомобильной промышленности США рассказывает о своей жизни и основании небывалого по масштабам производства. Генри Форд, при жизни всегда закрытый для представителей прессы, в мемуарах раскрывает секреты своего бизнеса, рассказывает о стратегиях, которые позволили ему стать одним из самых богатых и успешных предпринимателей XX века, и об уроках, которые он извлек, создавая великую компанию.







TELEGRAM-КАНАЛЫ

Пришло время пополнить папки в Telegram новыми полезными каналами. Здесь и про предпринимательство, и про грамотную деловую переписку, и про рекламу, и даже немного про мемы – и все это про нескучное саморазвитие.

«У истоков каждого успешного предприятия стоит однажды принятое смелое решение»

Американский экономист Питер Друкер



«ЦИФРОВОЙ ЭТИКЕТ»

Ольга Лукинова, эксперт и тренер по цифровым коммуникациям, ведет канал о том, как экологично общаться в цифровом мире. Обычно такая потребность возникает, когда обнаруживается, что на переписки и онлайн-совещания уходит слишком много времени, но они не приносят желаемого результата. Рекомендации, которые дает Ольга, пригодятся для этичного, удобного и эффективного общения в мессенджерах, облачных хранилищах, социальных сетях и по электронной почте.



«ИНДЕКС ДЯТЛА»

На понятных примерах из жизни и со здоровой долей иронии Андрей Торбичев, партнер фонда «Месторождение» и руководитель «Академии трекеров», рассказывает о запуске и развитии продуктов, поисках ценности и роста, командах и привлечении инвестиций. Как работает венчур? Как привлечь клиентов? Как работает продакт-менеджмент? Эти вопросы автор канала вкладывает то в уста 12-летнего сына, то фаундера ИИ-стартапа и любого другого человека, которого будет ждать увлекательный и понятный ответ.



ROMAN BUZKO

Роман Бузько, партнер юридической фирмы Buzko Krasnov, специализируется на корпоративном праве, интеллектуальной собственности и финансовых технологиях. В своем канале он рассказывает о юридическом сопровождении компаний и анализирует судебные разбирательства из мира бизнеса. Из последнего – судебные иски от Илона Маска, тяжбы криптовалютных фондов и случаи эмоджи-юриспруденции (да!). Популярным языком, а иногда и на популярных мемах Роман объясняет новые законы, разбирает публикации в медиа на тему права, ИИ и финансов.



SKOLKOVO SCHOOL OF MANAGEMENT

Официальный канал Школы управления «Сколково». Здесь команда проекта публикует свои статьи, исследования и кейсы для руководителей и владельцев бизнеса. Эксперты «Сколково» рассказывают о трендах экономики в разных странах, бизнес-стратегиях, ключевых качествах лидера и законах предпринимательства – кратко, без воды и лишних эмоций. Только факты и качественный анализ.



«МАРКЕТИНГОВЫЙ ХОД»

Здесь каждый день публикуют рекламные кампании. Как говорят сами создатели канала: «Мы не просто репостим топовые кейсы, а объясняем, почему это сработало и как повторить». Авторы разбирают ошибки маркетологов, публикуют новости рекламы и делятся советами по продвижению бренда.



«ЧТОБЫ НЕ ВЫГОРАТЬ»

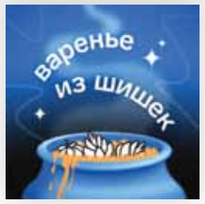
Каждый день в Telegram-канале петербургского центра «Вдох», который оказывает психологическую поддержку работникам некоммерческого сектора, выходит один пост о том, как чувствовать себя на работе лучше и не выгорать. Советы подойдут не только сотрудникам и волонтерам фондов, но и всем трудящимся. Например, опирайтесь не только на свою работу, но и близкие отношения или хобби, ведите дневник достижений, соблюдайте режим сна, не стесняйтесь просить помощи у коллег и многое другое.

АУДИОФОРМАТ

Подкасты подарили нам возможность узнавать что-то новое даже во время рутинных дел – на пробежке, за обедом, стоя в пробке. Согласитесь, здорово, когда прямо во время мытья посуды вдохновляешься чьим-то бизнес-кейсом, учишься инвестировать, находишь единомышленников и даже тренируешь голосовые связки, – все это есть в нашей подборке.

«Либо вы управляете вашим днем,
либо день управляет вами»

Оратор и бизнес-тренер Джим Рон



«ВАРЕНЬЕ ИЗ ШИШЕК»

Истории о бизнесе, который нас кормит: локальных продуктовых магазинах, ресторанах, бургерных, кофейнях, барах, импортерах, поставщиках и местных производителях. Ведущие разбираются, как предприниматели справляются с новыми обстоятельствами и видят ли для себя перспективы. Гости рассказывают, как занялись своим делом, делятся секретами и лайфхаками и рекомендациями, как набить меньше шишек на пути к успеху.



«КОРОЧЕ, НА БОГАТОМ»

Подкаст о взаимосвязи психологии и капитала. У каких людей есть капитал? Как увидеть активы вокруг себя? Как создать надежную подушку безопасности без паттерна копить? В каждом выпуске разбирают эти и другие вопросы о заработке, психологии и мышлении. Ведущая Юлия Галаева – инвестор, сооснователь агентства недвижимости Moneyard и студентка ВШЭ по направлению «Психология в бизнесе».



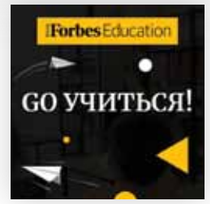
«ПУП ЗЕМЛИ»

Вы знали, что каждый гражданин РФ имеет право получить земельный участок в собственность бесплатно? Что на земле можно зарабатывать без стартового капитала и юридического образования? В подкасте «Пуп земли» земельный юрист, инвестор и предприниматель Юлия Толстихина простыми словами объясняет, как начать зарабатывать на земельных участках.



CIVIUM

В переводе с латинского civium означает «граждане». Это проект о том, как обычные люди меняют облик и суть городов, в которых живут, делают мир дружелюбнее, безопаснее и лучше. В подкасте звучат истории тех, кто спасал памятники архитектуры от сноса или океан от загрязнения, разрабатывал новую систему обращения с бытовыми отходами, запускал районную газету или участвовал в местной политике. Меняют ли эти действия наше общество и делают ли они нашу жизнь лучше, ведущие выясняют вместе с героями подкаста.



«GO УЧИТЬСЯ!»

Как, когда, где и зачем учиться? В подкасте от Forbes Russia Education раскрывают различные аспекты всех направлений образования: дошкольного, начального, среднего, высшего, корпоративного и бизнес-образования, краткосрочных программ, курсов подготовки к международным экзаменам. Ведущие и гости рассказывают о возможностях обучения и о том, как выстроить эффективную индивидуальную образовательную траекторию.



«ГОВОРИ КРАСИВО // МАТВЕЙ СЕВЕРЯНИН»

Подкаст о голосе, дикции, публичных выступлениях, уверенности в себе, дисциплине и мотивации. Здесь собраны лайфхаки для выступлений, способы избавиться от страха сцены и игры для прокачки ораторских навыков. Вы узнаете, как перестать стесняться и заводить новые знакомства, как использовать голос, чтобы убеждать и зарабатывать миллионы. Об этом и не только своим приятным голосом рассказывает ведущий подкаста, предприниматель, блогер, автор 11 книг Матвей Северянин.



Василий Ключевский
1841–1911

Выдающийся русский историк, заслуженный профессор Московского государственного университета, академик Императорской Санкт-Петербургской академии наук. Автор фундаментального исследования «Курс русской истории», получившего всемирное признание.

«История — это не учительница, а надзирательница: она ничему не учит, но сурово наказывает за незнание уроков

Множество мелких успехов не являются гарантией большой победы

Самый дорогой дар природы – веселый, насмешливый и добрый ум

Кто очень любит себя, того не любят другие, потому что из деликатности не хотят быть его соперником

Талант — искра Божия, которой человек обыкновенно сжигает себя, освещая этим пожаром путь другим

Бездарные люди – обыкновенно самые требовательные критики: не будучи в состоянии сделать простейшее из возможного и не зная, что и как делать, они требуют от других совсем невозможного

Красота хороша, только когда она сама себя не замечает

Высшая степень искусства говорить — умение молчать

Быть счастливым – значит быть умным. Быть умным – значит не спрашивать, на что нельзя ответить. Поэтому быть счастливым – значит не желать того, чего нельзя получить»