

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

11/256 май 2024



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

ПМЭФ'24

ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ



Глава Республики Саха (Якутия)
Айсен Николаев:
**СЕГОДНЯ В ЯКУТИИ КОМФОРТНО
ЖИТЬ И РАБОТАТЬ**



РЕКЛАМА



WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



Реклама. Рекламодатель ООО КФ ВОЛШЕБНИЦА ИНН 7729352268. Erid:2VSb5xK2Jc8

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

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

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

Алёна Ремизова, Анна Шехматова, Наталья Фастова, Екатерина Цындук

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**

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

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

Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

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

Russian Business Guide № 11/256 май 2024

Дата выхода в свет: **23.05.2024.**

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:

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

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Alyona Remizova, Anna Shekhmatova,

Natalia Fastova, Ekaterina Tsynduk

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

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

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

Materials are not reviewed and returned.

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

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

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

Публишер: **Business-Dialog Media LLC.**

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

Russian Business Guide № 11/256 May 2024

Дата выпуска: **23.05.2024.**

Этион: **30000 копий. Открытая цена.**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные поставки»

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

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



КОМИТЕТ ПО ESG

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

Елена Александровна Мякотникова –

директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



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

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 4 **АЙСЕН НИКОЛАЕВ:**
«СЕГОДНЯ В ЯКУТИИ КОМФОРТНО ЖИТЬ И РАБОТАТЬ»
-

ЯКУТИЯ – ТЕРРИТОРИЯ УВЕРЕННОГО РОСТА

- 10 **КИРИЛЛ БЫЧКОВ:**
«ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – БЛАГОПОЛУЧИЕ ЯКУТЯН
И ИХ УВЕРЕННОСТЬ В БУДУЩЕМ»
-

- 16 **В НЕДРАХ ЯКУТИИ:**
ВСЁ, ЧТО ВЫ ХОТЕЛИ УЗНАТЬ О ДОБЫЧЕ РОССИЙСКОГО УГЛЯ
-

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ КАК ДРАЙВЕР РОСТА

- 26 **РСХБ:**
СПОРТ И БИЗНЕС – ЭТО ЭФФЕКТ СИНЕРГИИ И ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЁД
-

- 30 **CHINA WINDOW:**
ВЗАИМОДЕЙСТВУЕМ С РОССИЙСКИМИ И КИТАЙСКИМИ КЛИЕНТАМИ НА
ПОНЯТНОМ ИМ ЯЗЫКЕ
-

ЛОГИСТИКА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

- 34 **ОЛЬГА МЕЛЬНИКОВА, АРЭ:**
«ЭКСПЕДИТОР НИКОГДА НЕ РАБОТАЕТ В УСЛОВИЯХ «ПОЛНОГО ШТИЛЯ»
-

- 36 **«ДАНА-ЛОГИСТИК»:**
«НЕРЕШАЕМЫХ ЗАДАЧ НЕ СУЩЕСТВУЕТ»
-

- 40 **CONTAINER-DESHEVO:**
«МОРСКИЕ КОНТЕЙНЕРЫ БЫСТРО И ДЁШЕВО»
-

- 44 **INTHEME LAB:**
УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЛОГИСТИКИ
-



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО- ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»



ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

kuzmina@rbgmedia.ru



АЙСЕН НИКОЛАЕВ:

«СЕГОДНЯ В ЯКУТИИ КОМФОРТНО ЖИТЬ И РАБОТАТЬ»

Самый большой регион России – Якутия – сегодня развивается невиданными темпами. Республика занимает первое место в федеральном округе по рождаемости, а продолжительность жизни – 73,67 года – выше, чем в среднем по стране. За последние шесть лет ВРП Якутии увеличился на 23% в сопоставимых ценах.

По итогам прошлого года регион занимает первую позицию в мире по добыче алмазов, а в стране по добыче золота – второе место, угля – третье, нефти и газа – пятое место.

В чём секрет такого феномена – мы попросили рассказать главу Республики Саха (Якутия) Айсена Николаева.

– Айсен Сергеевич, как удаётся в таком климатически и географически сложном регионе демонстрировать столь впечатляющие показатели?

– Думається, как раз в этом и секрет, который вы стремитесь разгадать. Основы сегодняшних достижений были заложены основателями республики, её жителями, которые десятилетиями создавали и развивали экономику региона, строили инфраструктуру в условиях вечной мерзлоты. Мужеству и работоспособности наших предков мы бесконечно благодарны и стараемся их не подвести.

Я добавлю ещё информации «в копилку» наших побед. На сегодняшний день Якутия является лидером экономического роста и передовым регионом по реализации национальных проектов на Дальнем Востоке РФ. В республике введено рекордное число социальных объектов, проводится самая масштабная в стране

программа расселения из аварийного жилья, обновляется транспортная инфраструктура.

В 2023 году Якутия заняла третье место в стране по объёму финансирования национальных проектов и первое – по этому показателю на душу населения. За шесть последних лет в регионе построено 329 крупных социальных объектов. В этом году возводится 76 крупных социальных объектов, в том числе 18 школ, что стало рекордом.

Но сами по себе достижения – это не самоцель. Свою задачу мы видим в опережающем развитии экономики, в том числе креативной, которая станет основой для новой модели работы и жизни общества: с повышенным уровнем социального благополучия, с доверием между государственными и гражданскими институтами и возможностями для самореализации жителей Якутии.

– Расскажите подробнее, почему так важно развивать креативные индустрии?

– Мы планируем обеспечить лидерские позиции Якутии в креативной экономике среди других регионов России, и я считаю, что это реально. В указе, который я недавно подписал, обозначены целевые показатели для этого: обеспечить рост валовой добавленной стоимости в этой сфере вдвое к 2030 году.

Исходя из этих задач, мы развиваем и другие отрасли. Например, сегодня Якутия входит в десятку регионов России по экспорту ИТ-услуг и является ИТ-столицей ДФО: 90% экспорта ИТ-продуктов макро-региона приходится на нашу республику. Кроме того, Якутия – это столица геймдева России. Регион на протяжении многих лет является и лидером в региональном кинопроизводстве: с 2004 года здесь выпущено более 120 фильмов. В этом году мы планируем привлечь для работы в ин-

дустрии порядка 10 тыс. человек. Отвечая на ваш вопрос, почему важно развивать креативные индустрии: в первую очередь потому, что мы видим большой запрос наших жителей, особенно молодёжи, на самореализацию в этой сфере. Кроме того, именно креативная индустрия сегодня является основным драйвером развития мировой экономики.

– Но когда случился этот момент, что регион, прославившийся алмазами и мамонтами, стал ассоциироваться с инновациями и технологиями?

– Такого уровня регион достиг не за один день, конечно же. Пожалуй, после того как мы завоевали Гран-при на Московском международном кинофестивале в 2018 году, после того как наши компьютерные игры вышли на мировые рынки и якутские компании стали долларовыми «единорогами», у нас появилась концепция креативных индустрий, и мы начали её активно развивать, ведь люди ждали от нас новых достижений.

Началом стал запуск инновационной экосистемы, основой для которой стали технопарк «Якутия», ИТ-парк «Якутск», креативный кластер «Квартал труда», венчурная компания «Якутия», а также местные вузы и институты развития.

Технопарк «Якутия» открылся в 2018 году и представляет собой комплекс, который вмещает в себя порядка 170 компаний-резидентов. Он имеет статус регионального оператора Фонда «Сколково», что помогает резидентам эффективнее привлекать инвестиции и патентовать разработки. Основные направления их работы – информационные технологии, энергоэффективность, био-, агробио- и биомедицинские технологии, строительство и транспорт. Задача технопарка – помочь в развитии ИТ-компаниям, обеспечив их необходимой инфраструктурой и возможностями. За время его работы выручка резидентов составила около 5 млрд рублей, включая свыше 400 млн рублей инвестиций. Кроме того, создание ИТ-парка позволило трудоустроить более тысячи человек, а через программу акселераторов Фонда развития инноваций получили инвестиции 50 стартапов.

– Сегодня ни один подобный проект немалым без устойчивой связи. А в условиях вечной мерзлоты, чтобы обеспечить её, нужно сильно постараться.

– Да, это задача сложная, но решаемая. Сегодня на территории республики построено свыше 13 тыс. километров волоконно-оптических линий. Несмотря на сложные климатические условия и расстояния, она охватила даже труднодоступные населённые пункты. К примеру, только в 2022 году было проложено



шестьсот километров ВОЛС, в том числе за полярным кругом. Благодаря этому на сегодня уже 91% жителей республики имеет доступ к высокоскоростному интернету. При этом тарифы на доступ к Сети сократились в десятки раз.

Отдельно стоит упомянуть совместный с Минцифры России проект «Синергия Арктики», в рамках которого до конца 2025 года будет построено оптоволокну в семь тысяч километров. Длина ВОЛС в Якутии составит 20 тыс. км – она станет самой протяжённой в мировой Арктике линией, которая соединит всю арктическую зону Якутии и соседних регионов с выходом на трансарктическую подводную линию связи «Полярный Экспресс». Таким образом, быстрый интернет и надёжную мобильную связь получают жители 86 арктических и труднодоступных посёлков, а цена на доступ к Сети в некоторых населённых пунктах сократится в 100 раз.

– Якутия – первый регион страны, где на уровне правительства был утверждён стратегический документ по развитию креативной экономики.

– Да, нами было решено подойти к развитию этой отрасли комплексно и системно. В 2019 году мы утвердили программу, которая объединила экосистемы креативных индустрий и других отраслей экономики. Она позволила повысить конкурентоспособность предприятий и качество их продукции, способствовала их продвижению на рынках.

Ведь что общего у креативных индустрий – все они основаны на интеллектуальном, творческом труде. И это могут быть абсолютно разные виды бизнеса: например, разработка компьютерных игр и индустрия моды.

Чтобы развиваться, необходимо было выделить свои приоритетные направления креативной экономики и адресно работать с профессиональными сообществами. В Якутии к числу таких приоритетных направлений отнесены ИТ-отрасль

и разработка игр, медиа и производство цифрового контента, ювелирный дизайн, анимация и кино.

В якутских госкомпаниях мы запустили проект по внедрению новых показателей эффективности в части увеличения доли креативных специалистов: речь идёт о профессионалах в области развития бизнеса, стратегического маркетинга и бренд-менеджмента. Пересмотрена также программа целевой подготовки кадров за пределами республики. Благодаря ей жители Якутии получили возможность поступить в лучшие университеты страны по креативным направлениям подготовки специалистов: маркетинг, бренд-менеджмент, аналитика данных и пр. Ещё одно направление поддержки – создание условий для расширения рынков присутствия республиканских компаний. Например, мы создали Школу глобального бизнеса, чтобы делиться с креативщиками компетенциями, необходимыми для развития и масштабирования своего бизнеса.

И такой подход принёс свои позитивные плоды: в 2022 году Якутия была отмечена Российской национальной премией в сфере креативных индустрий (Russian Creative Awards) как самый креативный регион России.

Сегодня вклад креативных индустрий в ВРП Якутии оценивается в 2,4%, а к 2035 году ожидается 4,4%. В креативной сфере насчитывается свыше шести тысяч компаний, занято более 41 тыс. человек (8,2% от общего числа занятых в республике). Мы рассчитываем, что к 2030 году их количество должно вырасти до 70 тыс. человек, такие показатели указаны в указе о развитии креативной экономики, о котором я уже говорил.

– Как повлиял на эти достижения креативный кластер «Квартал труда»?

– «Квартал труда» внёс значительный вклад в развитие креативных индустрий. Сегодня резидентами кластера являются 70 компаний, работающие в области ин-



не 2025 года, а завершить его планируем к 2027 году. Комплекс объединит съёмочные павильоны, студийный корпус, актёрский дом, деревню декораций, которую сможет посетить любой желающий.

Этот проект даст значительный импульс развитию киноиндустрии, созданию большого количества рабочих мест – до пяти тысяч в год. Только в стенах кинопавильона будет создано более 1500 рабочих мест. Подобных кинофабрик полного цикла нет на Дальнем Востоке и в Сибири.

Уже разработаны предпроектные решения. К этой работе мы привлекли ведущих в стране экспертов в сфере кино, представителей нашей якутской киноиндустрии.

По нашим расчётам, за счёт круглогодичного кинопроизводства количество производимых в регионах Дальнего Востока фильмов вырастет до 50 в 2030 году, а выручка киноиндустрии – до 2,5 миллиарда рублей.

Кроме того, чтобы «сапожник» не оказался «без сапог», мы активно развиваем возможности для просмотра кинофильмов в отдалённых районах Якутии: сегодня в населённых пунктах региона работает около ста кинозалов.

Этому способствует один из значимых проектов, реализуемых в IT-парке, а именно – цифровой кинопроектор Extra Cinema Якутской республиканской киносети. Он позволяет показывать кино на большом экране в самых дальних и малонаселённых пунктах. Также в скором времени у сельчан появится возможность участвовать в составлении репертуара: они смогут голосовать за фильмы по их трейлерам.

– Есть ли ещё какая-то креативная сфера, которую мы не затронули?

– Да, обязательно нужно сказать ещё об этноэкономике.

Традиционные ремёсла существовали в Якутии задолго до появления термина «креативная экономика», но теперь они тоже считаются её частью. Ремёслами в

формационных технологий, кино, анимации, моды, дизайна, музыки, компьютерной графики, изобразительных искусств, фото- и видеопродакшена. Они могут рассчитывать на существенные налоговые льготы, льготы по страховым взносам и административную поддержку. В этом году мы планируем, что число резидентов кластера должно достичь 150, общее количество рабочих мест составит 1250.

Для создания «Квартала труда» в Якутске было выделено полузаброшенное производственное здание 1976 года постройки площадью 14,6 тыс. кв. м, которое должно было стать отправной точкой редевелопмента промышленного района города. Все работы проводились на средства президентской дальневосточной «Единой субсидии» – этот финансовый инструмент действует в регионах ДФО для развития социальной и производственной инфраструктуры, и я благодарен министру по развитию Дальнего Востока и Арктики Алексею Чекункову за поддержку этого проекта.

В 2023 году выручка резидентов креативного кластера «Квартал труда» превысила 1,5 млрд рублей. Это стало возможным благодаря государственной поддержке, включающей в себя налоговые льготы и преференции по страховым взносам, которые распространяются на резидентов территорий опережающего развития.

– Вершина креативных индустрий – это, пожалуй, кинематограф. Якутское кино, так же как и республика в целом, демонстрирует феноменальный рост.

– Действительно, кассовые сборы якутских фильмов, по данным ЕАИС, росли все последние годы: в 2019 году составили 44 млн руб., в 2021 году – уже 60 млн руб., а в 2022-м – более 70 млн руб.; в прошлом году – уже свыше 100 миллионов. На фильмы собственного производства при-

шло более 50% кассовых сборов в кинотеатрах республики.

Сейчас перед нами стоит задача – снять как можно больше разнопланового и разножанрового кино, чтобы заполнить кинотеатры. Для этого в 2022 году мы приняли закон «О поддержке кинематографии в Республике Саха». А в 2023 году Якутия внесла в Минвостокразвития предложение о создании единой дальневосточной комиссии и разработке программы дальневосточных рибейтов. Они позволят компенсировать 50% затрат на съёмки для российских кинокомпаний вне зависимости от региона их регистрации, если они происходили на территории Дальнего Востока.

В республике также ежегодно проходит конкурс, победителям которого из республиканского госбюджета предоставляются субсидии на поддержку и укрепление национального кинопроизводства.

Видя нашу активность и достижения, в прошлом году президент России Владимир Путин поручил Правительству РФ создать в Якутске кинопавильон полного цикла. Строительство начнётся в середи-



республике занимается около 6 тыс. человек, более 200 из них носят звание народных мастеров, а свыше 600 – звание мастеров народно-художественного промысла.

Ещё в 2009 году был принят закон о поддержке народно-художественных промыслов и ремёсел народов Якутии, а в 2020 году национальный центр народного прикладного искусства и художественных промыслов «Симэх» разработал концепцию развития народно-художественных промыслов в Якутии на 2021-2024 годы и в период до 2030 года.

Летом 2022 года я подписал указ о поддержке традиционного эпического искусства якутов – олонхо, признанного ЮНЕСКО одним из объектов устного и нематериального наследия человечества. Документ предусматривает создание единой системы домов олонхо, ежемесячные стипендии в сумме 30 тыс. руб. носителям традиционного культурного наследия – олонхосутам, запевалам осуоха и кузнецам, а также финансирование творческих проектов и программ по ремонту и реконструкции домов олонхо республики в размере не менее 50 млн рублей ежегодно.

И если в 2020 году в Якутии было 235 народных мастеров, то сейчас их количество увеличилось до почти 300, а численность мастеров народных художественных промыслов возросла за тот же период с 453 до 670.

При поддержке АСИ был разработан туристический маршрут «Сокровища Якутии», включающий в себя центры развития традиционных промыслов республики, такие как ювелирный дом «Киэргэ», национальный концерн по производству изделий из пушнины «Сахабулт», а также торгово-производственная компания «Камелек» – центр изготовления традиционной якутской посуды.

– Но всё же как ни привлекательна креативная экономика, а про традиционную забывать не стоит.

– Конечно, о ней забыть невозможно, ведь добывающая промышленность Якутии приносит почти 60% доходов регионального бюджета.

В 2023 году на Восточном экономическом форуме Республика Саха (Якутия) подписала 30 соглашений на общую сумму инвестиций 120 млрд руб. В целом за последние пять лет в экономику Якутии инвестировано 2 трлн руб. – это абсолютный максимум среди дальневосточных регионов.

Только в 2023 году было привлечено более 739,5 млрд руб. инвестиций (прирост на 4,4% к прошлому году) – это рекордный показатель за всю историю республики.

Локомотивом экономики, как я уже отметил, остаётся добывающий сектор: в Якутии расположено около 3 тыс. учтённых месторождений по 59 видам сырья.



К 2022 году в республике пятый год подряд обновлялись максимумы по добыче важнейших полезных ископаемых: было произведено более 39 млн т угля (+26% год к году), 52 т золота, по добыче алмазов республика находится на первом месте в мире.

Якутия также занимает второе место среди российских регионов по добыче олова: в 2022 году первый резидент арктической зоны от республики – компания «Янолово» – произвёл 607 т этого сырья. С запуска Сиваглинского месторождения Якутской рудной компанией (входит в группу «Мечел») в апреле 2023 года в республике началась добыча железной руды. А в сентябре 2023 года компанией «ГеоПроМайнинг» было запущено в эксплуатацию ещё одно месторождение металлических руд Верхне-Менкече.

Одним из наиболее эффективных добывающих предприятий региона является «Эльгауголь». Из 39 млн добытых тонн угля в регионе более половины в прошлом году пришлось на эту компанию. В ноябре 2023 года предприятие получило разрешение на ввод в эксплуатацию второй очереди Эльгинского месторождения (мощностью 45 млн т), а инвести-

ционная программа «Эльгауголь» выросла в пять раз и достигла 100 млрд руб.

Но мы не ограничиваемся только сегодняшними достижениями, необходимо думать на несколько десятилетий вперёд. Якутия активно участвует в федеральном проекте Минприроды РФ «Геология. Возрождение легенды», который позволит открыть около 1 тыс. новых месторождений полезных ископаемых. Уже в 2025 году в республике может начаться второй этап по разведке запасов лития, плавикового шпата, титана, ниобия, марганцевых руд и другого сырья, которое ранее ввозилось в страну из-за границы.

Эксперты Минприроды ожидают, что к 2030 году геологическая изученность Дальнего Востока в среднем вырастет с 35 до 65%, а Якутии – до 70%. Считаю, что проекты разведки и разработки месторождений несут значительный инвестиционный потенциал.

– Помимо новых проектов, что ещё важно для развития инвестиционной привлекательности Якутии?

– Драйвером привлечения инвестиций, безусловно, выступает развитие транс-



портной инфраструктуры. Большинство имеющейся сейчас было сформировано в 1960-1980-е годы прошлого века под гораздо меньшие масштабы производственных задач. Если преодолеть это ограничение, Якутия может показывать более быстрый рост, чем нынешние 8-10%.

И мы активно этой задачей занимаемся. В 2022-2023 годах в республике ввели в эксплуатацию порядка 1000 км трасс. При этом в октябре 2023 года Президент РФ Владимир Путин анонсировал создание нового транспортного коридора «Север – Юг», который пройдет через Якутию и свяжет Северный морской путь с Якутском, Байкало-Амурской магистралью и Транссибом.

Этот проект позволит увеличить объёмы товарооборота региона с Китаем и станет важнейшим фактором освоения побережья Арктики. Одной из ключевых составляющих коридора «Север – Юг» является мост через реку Лену. Трёхпильный вантовый мост длиной около 3 км должен решить актуальную проблему транспортной доступности для более чем 860 тыс. человек (около 87,3% населения региона), что повлияет на повышение транспортной связности в масштабах страны на 18%.

Кроме того, реализация проекта приведёт к росту грузоперевозок в регионе в три раза, до 6 млн т в год, и на 3% в год ускорит рост ВРП региона. Это обеспечит возможность создания в Якутске крупного мультимодального транспортного узла, где объединятся несколько видов транспорта: железнодорожный, речной, авиационный и автомобильный.

Также в апреле 2024 года я подписал два важных стратегических указа, в которых идёт речь об ускоренном развитии транспортной и энергетической инфраструктуры и развитии местного производства и туризма в Якутии.

Согласно документам, до 2030 года в обновление транспортной и энергетической отраслей будет инвестирована колоссальная сумма – не менее 600 млрд рублей.

Здесь входят такие проекты, как создание сквозного проезда из Восточной Сибири к Охотскому морю через Якутию и Магаданскую область, строительство автодороги «Яна» до проектируемого морского порта Найба с выходом на Северный морской путь.

Мы поставили перед собой задачу – в четыре раза повысить наземную транспортную доступность с выходом на магистральную сеть автомобильных и железных дорог Российской Федерации, обновить не менее 55 единиц водного транспорта.

Промышленный рост требует и новых источников генерации электроэнергии, поэтому планируется строительство и ввод Новоленской ТЭС, второй очереди Якутской ГРЭС, атомной станции малой мощности в Усть-Янском улусе.

Реализация этих программ позволит нам решить главную задачу – получить новую энергетическую и новую транспортную системы, которые позволят Якутии уверенно развиваться весь XXI век.

– Какие ещё масштабные инвестиционные проекты вы могли бы отметить?

– Безусловно, это уникальный инвестиционный проект «Мир-Глубокий». Планы по строительству нового подземного рудника на алмазном месторождении «Мир» поддержаны президентом России, и к реализации проекта АЛРОСА приступит в этом году, а добычу алмазов на руднике предполагается начать в 2032 году. Перезапуск проекта по руднику «Мир» на несколько поколений решит вопросы развития г. Мирный. В период строительства рудника количество работников составит около 450 человек, в то время как на период эксплуатации – более 800. Кроме того, с запуском добычи на новом руднике станет возможным возвращение обогачительной фабрики № 3 к круглогодичному режиму работы, что создаст ещё более 250 сезонных рабочих мест на дражном комплексе.

Годовая производительность рудника составит 2 млн тонн руды и приблизительно около 3 млн карат алмазов.

– Какую роль играют в экономике республики территории опережающего развития (ТОР)?

– Привлечение резидентов в проекты ТОР очень важно для Якутии. Для инвесторов, заходящих в ТОР, предусмотрены различные преференции, льгот и налоговые послабления. Для них максимально снижены административные барьеры и действует сопровождение инвестиционных проектов по принципу одного окна. Ключевое требование к резидентам – их проекты должны способствовать социально-экономическому развитию республики и повышению качества жизни её жителей.

Сегодня у ТОР «Якутия» и ТОР «Южная Якутия» заключены соглашения об осуществлении деятельности с 72 резидентами. Общий объём инвестиций по всем соглашениям составляет 203,6 млрд руб. Резидентами этих двух ТОР уже вложено 111 млрд руб. инвестиций и создано 9,6 тыс. рабочих мест.

По соотношению заявленных и фактически осуществлённых резидентами инвестиций ТОР «Якутия» является лидером Дальневосточного федерального округа.

Якорным резидентом ТОР «Южная Якутия» является крупное угледобывающее предприятие – ГОК «Денисовский». В ТОР «Якутия» состав резидентов и их сферы деятельности более разнообразны. В их числе, например, Жатайская судовой верфь, оптово-распределительный центр в посёлке Нижний Бестях, круглогодичный детский центр отдыха и оздоровления «Полярная звезда». Тут же находится первый на Дальнем Востоке технопарк в сфере креативных индустрий «Квартал труда», о котором мы говорили ранее.

Одним из ключевых резидентов ТОР «Якутия» является тепличный комплекс «Саюри», где с помощью инновационных технологий в условиях вечной мерзлоты выращивают тонны овощей, зелени и ягод. Причём урожайность в «Саюри» не уступает показателям лидеров этой отрасли в России. В 2023 году объём производства комплекса составил около 2,5 тыс. тонн готовой продукции. Учитывая, что доставка свежих овощей в Якутию делает их «золотыми», понятно, как много значат для жителей региона такие проекты.

Помимо статуса резидента ТОР, предприниматели в Якутии могут также получить статус резидента Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ) и пользоваться льготными условиями ведения бизнеса. Налоговые и неналоговые преференции в республике уже получают 15 резидентов АЗРФ.

Также для стимулирования местного производства и повышения самообеспеченности региона мы приняли решение о создании территорий развития местного производства: наш республиканский ана-



лог федерального режима TOP. Эти зоны будут специализироваться на небольших инвестиционных проектах преимущественно агропромышленного сектора и туризма и смогут составить основу экономики сельских районов Якутии. Для развития производства поставлена задача –кратно увеличить долю местных продуктов питания в государственных закупках – с 7 до 45%, в муниципальных закупках – с 26 до 60%.

– Всё, о чём вы говорите, безусловно, привлекательно для бизнеса, но насколько ему комфортно вести дела в Якутии?

– Создание благоприятного и стабильного инвестиционного климата в регионе является одной из основных задач правительства республики. Для эффективного привлечения инвесторов и работы с ними Якутия успешно завершила работу по внедрению регионального инвестиционного стандарта. Стандартизация условий инвестирования позволяет привлечь средства в новые проекты и сократить срок их запуска. Кроме того, стандартом создаётся чёткий механизм коммуникации между инвесторами и структурами местной власти: инвестиционный комитет, центры сопровождения инвестпроектов, Агентство по привлечению инвестиций и поддержке экспорта, инвестиционная карта региона, а также свод инвестиционных правил для быстрого запуска любого инвестпроекта.

А если вдруг инвестор столкнётся с неразрешимыми разногласиями в процессе запуска своего инвестпроекта, ему предоставляется возможность обратиться в специально созданный инвестиционный комитет для рассмотрения проблемы во внесудебном порядке.

В целом наша инвестиционная политика довольна проста: уважение к любому инвестору – маленькому, большому. Мы защищаем их права, их интересы. И такой подход находит позитивный отклик в виде новых инвестиций и в заметных результатах развития нашей республики: в 2023 году в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ Якутия заняла 15-е место. А в направлении «Регуляторная среда» Якутия заняла пятое место среди субъектов РФ.

Кроме того, впервые за четыре года удалось добиться и роста интегрального индекса республики, который является основным показателем улучшения состояния инвестиционного климата. Он в 2023 году составил 85,2 балла, что на 10% выше, чем в 2022 году. Это свидетельствует об улучшении бизнес-климата в регионе. Итог этой напряжённой работы – за пять лет в экономику республики проинвестировано 2,1 трлн рублей. Но это далеко не предел.



– Недавно у вас состоялась рабочая встреча с Президентом РФ В. В. Путиным. О чём шла речь во время встречи?

– Предметом обсуждения стал предстоящий рабочий визит главы государства в республику, также обсуждались и актуальные вопросы социально-экономического развития региона.

От имени жителей республики я передал Президенту РФ благодарность за участие в развитии Якутии. В частности, за поддержку в реализации национального проекта «Здравоохранение». Благодаря этому за последние шесть лет мы построили крупнейшие медицинские центры: перинатальный, кардиососудистый, онкологический. Вместе с Национальным центром медицины эти учреждения создают каркас высокотехнологичной медицины региона.

Кроме того, за последние годы мы построили 80 врачебных амбулаторий, ФАПов, новых поликлиник и стационаров ряда центральных районных больниц. Модернизация здравоохранения привела к росту доступности и качества медицинской помощи, чему содействует и наш уникальный проект «Мобильный доктор» по медобслуживанию жителей арктических и отдалённых районов



республики, который мы реализуем с 2023 года. Эффект более чем нагляден: продолжительность жизни в Якутии впервые в истории превысила среднероссийскую и составила 73,67 года. Но мы ставим новую амбициозную задачу – увеличить к 2030 году этот показатель до 80 и больше лет.

– Как в целом вы сегодня оцениваете уровень развития Республики Саха (Якутия)?

– Ключевым итогом 2023 года стало сохранение макроэкономической стабильности. Главную задачу мы сейчас видим в том, чтобы Якутия была, как и всегда в истории, крепким экономическим тылом нашего государства в это непростое время. Считаю, что показатели республики, особенно за последний год, показывают, что, несмотря ни на что, мы идём вперёд.

У нас одни из самых быстрых темпов развития социальной инфраструктуры: социальной газификации, объектов образования, культуры и здравоохранения.

Якутия последовательно реализует программы повышения качества жизни людей, закладывая надёжный фундамент для социально-экономического развития региона в следующие десятилетия. Привлечение инвестиций, в том числе в социальную экосистему, – это важный элемент устойчивого развития. И это напрямую отражается на демографических показателях: в 2023 году в республике достигнут важный рубеж – численность населения превысила 1 миллион человек.

Так что сегодня Якутия – это регион высокого качества жизни, высоких технологий, в котором хочется жить и в который хочется переехать за новыми возможностями и самореализацией. Но при этом мы сохраняем древние традиции предков, бесценный опыт и культуру народов Якутии, чтобы передать их будущему поколению.



Кирилл Бычков: «ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – БЛАГОПОЛУЧИЕ ЯКУТЯН И ИХ УВЕРЕННОСТЬ В БУДУЩЕМ»

Согласно разнообразным рейтингам, Якутия сегодня занимает лидирующие позиции по многим социально-экономическим показателям не только на Дальнем Востоке, но и в целом по России.

Приоритетные направления развития региона включают в себя укрепление лидерства Якутии в развитии конкурентоспособных базовых отраслей экономики на глобальном рынке, рост несырьевого экспортно ориентированного сектора экономики, расширение и модернизацию социальной и инженерной инфраструктуры, а также устойчивый рост реальных доходов населения и снижение уровня бедности.

О реализации этих направлений мы беседуем с председателем Правительства Республики Саха (Якутия) Кириллом Бычковым.

– Кирилл Евгеньевич, Якутия сегодня занимает первое место в Дальневосточном федеральном округе по рождаемости, а продолжительность жизни – 73,67 года – выше, чем в среднем по стране. Это потрясающие результаты, как удалось их добиться?

– Думаю, это происходит за счёт синергии двух ключевых факторов: стабильности и развития экономики и социальной составляющей. Глава Республики Саха (Якутия) Айсен Николаев поставил масштабную, но реальную задачу – обеспечить, чтобы каждый житель Якутии жил в благополучии и чувствовал уверенность в своём будущем. И мы последовательно реализуем эту программу.

Во главу угла ставятся строительство и развитие социальной инфраструктуры в республике. Это в первую очередь отражается на успехах в формировании современной базы медицинских учреждений.

Но пойдём по порядку. Основу модернизации всей системы здравоохранения Якутии положило строительство новейшего кардиологического центра в Якутске в 2022 году. Ожидаемо, его ввод в строй улучшил результаты по качеству и доступности медицинской помощи в области кардиологии. Сегодня наш кардиоцентр –

один из самых современных медицинских центров на Дальнем Востоке, специализирующийся на диагностике и лечении больных с сердечно-сосудистыми заболеваниями и рисками.

На сегодняшний день в центре функционирует 17 структурных подразделений на 115 кардиологических коек, 45 неврологических коек, 15 реабилитационных коек и 25 реанимационных коек.

Кроме того, медучреждение является ведущим региональным сосудистым центром, где ежедневно в круглосуточном режиме оказывают экстренную медицинскую помощь пациентам с острым коронарным синдромом, инфарктом миокарда, острым нарушением мозгового кровообращения. Всего со дня открытия в центре уже пролечено более 9000 пациентов. И из них – 2633 спасённых жизни от инфаркта миокарда, острого коронарного синдрома и инсульта.

Врачи кардиоцентра обладают высочайшей квалификацией, они выполняют самые современные сложные операции на сердце и сосудах: аортокоронарное шунтирование; эндоваскулярную, хирургическую коррекцию нарушений ритма сердца; коронарную реваскуляризацию миокарда; хирургическую и эндоваску-

лярную коррекцию заболеваний магистральных артерий; хирургическое лечение при пороках и опухолях сердца; хирургические операции головного мозга при инсультах и многое другое.

Кроме лечения пациентов, в центре активно – в режиме 24/7 – внедряются и применяются дистанционные методы и технологии: телемедицинские консультации и виртуальные обходы пациентов в центральных районных больницах. Этому способствует эффективная работа открывшегося в середине 2023 года дистанционно-консультативного центра с возможностями телеЭКГ, удалённого цифрового мониторинга пациентов как по всей республике, так и по отделениям центра.

Для этого в 28 медицинских организациях Якутии внедрено 50 аппаратов телеЭКГ, описание результатов которых проводится дистанционно в кардиососудистом центре, что позволяет при отсутствии на местах кардиологов начать своевременное лечение. К системе подключено также восемь первичных сосудистых отделений: в Мирном, Нюрбе, Ленске, Алдане, Майе, Нерюнгри, Вилюйске и Олекминске. Всего со дня открытия КСЦ проведено 10 тыс. интерпретаций телеЭКГ, без малого 7 тыс.

телемедицинских консультаций, по результатам которых в центр было госпитализировано более 2100 больных.

– Но одной телемедициной ведь не обойдёшься...

– Конечно, телемедицина – это отличное подспорье в определённых ситуациях, особенно в силу климатической специфики региона. Но, безусловно, живое общение и участие специалиста никто не заменит. Поэтому продолжается и выездная работа: в районах с неблагоприятными показателями по болезням системы кровообращения регулярно высаживается «Кардиодесант» в составе кардиологов, неврологов, сердечно-сосудистых хирургов и врачей ультразвуковой диагностики. Благодаря этому было осмотрено более 1700 пациентов, 220 из них госпитализировано, ещё 138 получили необходимую высокотехнологичную помощь.

– Расскажите подробнее об оснащении кардиососудистого центра.

– Когда центр строился, было принято принципиальное решение – оснастить его самым современным, передовым оборудованием. И оно было выполнено: сегодня центр обладает тремя открытыми и двумя рентген-операционными, одна из них является «гибридной» – с возможностями проведения внутрисосудистых ультразвуковых исследований во время операций.

Новейшим медицинским оборудованием экспертного класса ведущих производителей Philips, Siemens, Olympus, Schiller, Roche, Sismex, «Нейрософт» оснащены кабинеты лучевой диагностики (МРТ, PKT, рентгенография, УЗИ), клиничко-диагностической лаборатории, эндоскопии и функциональной диагностики.

Но скажу, что оборудование – это важно, но гораздо важнее те, кто на нём работает. Это тоже было сложной задачей – укомплектовать новый центр профессиональной командой, поэтому кадровый резерв был создан задолго до начала его строительства. Сегодня штатная численность медицинского персонала составляет 522 единицы, в том числе 180 врачей.

В итоге с введением нового кардиососудистого центра в республике удалось выстроить понятную и доступную систему маршрутизации больных с сердечно-сосудистыми заболеваниями, улучшена информационная система для оперативного взаимодействия с медицинскими организациями, более чем в 1,5 раза увеличен плановый объём высокотехнологичной медицинской помощи.

Благодаря этому смертность от болезней системы кровообращения в Якутии снизилась на 10% (с 360,7 в 2022 году до 327,4 в 2023 году на 100 тыс. населения). При сравнении с показателями по РФ и



ДФО смертность от болезней системы кровообращения в РС (Я) ниже на 42,8% и 39% соответственно.

– Но, насколько нам известно, кардиоцентр – не единственное крупное учреждение в рамках модернизации системы здравоохранения Якутии.

– Да, совершенно верно, не менее важное значение для сбережения жизни и здоровья якутян имеет строительство онкоклинического диспансера. Он является одним из ведущих лечебных учреждений Дальневосточного федерального округа и единственным учреждением, оказывающим специализированную и высокотехнологичную медицинскую помощь взрослому населению по профилю «Онкология» на территории Республики Саха (Якутия).

Якутский республиканский онкологический диспансер стремится к реализации наиболее передовых практик, помогающих сделать онкологическую помощь для населения доступнее и качественнее.

Общая площадь открывшегося в начале февраля онкоцентра составляет более 25 тыс. кв. м и включает в себя четыре блока, состоящих из консультативно-диагностических и стационарных отделений. В распоряжении врачей 1880 единиц медицинского оборудования, включая магнитно-резонансные и компьютерные томографы, рентген-комплексы, ангиографическую установку. 478 единиц медицинского оборудования – российского производства, что составляет 25% от общего количества медоборудования.

Работа шести операционных залов позволит увеличить количество операций с 2500 до 4500 в год, а новейшее оборудование даёт возможность выполнять операции максимально щадяще, с использованием лапароскопических технологий. Штатное расписание онкодиспансера в

настоящее время составляет 1002 штатных единицы.

Также хочу отметить очень важный момент: в рамках реализации проекта «Жизнь без боли» в Республике Саха в 2023 году впервые был организован специализированный кабинет, где проводятся диагностика и антиангинальная терапия с целью комплексного купирования хронического болевого синдрома, направленные на улучшение качества жизни пациентов со злокачественными заболеваниями. Только за два месяца работы проведено более 80 консультаций пациентов, выполнено 70 селективных блокад периферических нервов.

Кроме того, была начата работа регионального референс-центра лучевых методов диагностики, где проводится двойное чтение маммографий. Такой подход позволяет улучшить показатели ранней диагностики рака молочной железы. В течение 2023 года было пересмотрено 8512 снимков 2128 пациентов.

– Говоря о социальной инфраструктуре, нельзя не отметить, что в Якутии сегодня фиксируется один из самых быстрых темпов развития социальной газификации.

– Да, действительно, по итогам 2023 года план по социальной газификации в республике выполнен на 138% – при запланированных 2100 пусках мы обеспечили газом 2907 домов. Также было построено 3550 газопроводов-вводов к домам якутян. И всё это бесплатно для жителей!

Благодаря таким темпам в прошлом году Якутия по исполнению президентской программы вышла в лидеры на Дальнем Востоке (топ-1), по России прочно закрепилась в топ-10. Это абсолютный рекорд за всю 55-летнюю историю газификации.

В текущем году мы поставили задачу – подключить 1867 домовладений. По со-



стоянию на 6 мая 2024 года более 180 якутян подключило свои дома к природному сетевому газу. Технические условия для подключения со строительством и выводом газопроводов-вводов к земельным участкам созданы для 342 собственников. Всего заключён 1561 договор с исполнением на этот год.

За весь период реализации программы «Социальная газификация» – с 2021 года – подписано 8635 договоров и построено до границ участка заявителей 7434 газопровода-ввода. Это рекордные 233 км внутрипоселковых сетей, а также 38 км газовых сетей для устранения дефицита газа на территории городского округа г. Якутск.

Отмечу, что газификация напрямую влияет на комфорт наших жителей, надёжно обеспечивает теплом их дома, даёт развитие сельскому хозяйству.

По поручению главы Республики Саха (Якутия) Айсена Николаева также принято решение о помощи гражданам с низкими доходами, в том числе семьям военнослужащих. Размер помощи составляет 150 тыс. рублей. Свыше 1,6 тыс. семей республики уже воспользовались этими субсидиями.

– Кирилл Евгеньевич, в прошлом году мы с вами много говорили о насущно необходимой для жителей Якутии программе по переселению из аварийного жилья. Какие изменения произошли в этом вопросе за прошедшее время?

– Это действительно крайне важная тема, напрямую затрагивающая комфорт и безопасность якутян. Сегодня в республике активными темпами реализуется самый масштабный среди регионов России федеральный проект «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда» национального проекта «Жильё и городская среда».

До конца 2025 года в рамках республиканской адресной программы «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на 2019-2025 годы» планируется расселить более 61,3 тыс. человек и лик-

видировать около 1,1 млн квадратных метров аварийного жилищного фонда, что составляет 10% от общероссийского значения! Вдумайтесь только в эту цифру: 10% от всех аварийных домов страны!

По состоянию на начало мая текущего года переселено 40,2 тыс. человек из 743,6 тыс. кв. м аварийного жилищного фонда. В рамках исполнения программы было построено 279 многоквартирных домов, гражданам передано 12 088 квартир общей площадью 332 тыс. кв. м. Также заключены соглашения о выплате компенсации с 4895 собственниками жилых помещений общей площадью 241,6 тыс. кв. м.

До конца 2024 года планируется ввод в эксплуатацию ещё 90 МКД, в которые будет переселено порядка 7 тыс. граждан. Также планируется приобретение квартир во введённых в эксплуатацию домах общей площадью 2 тыс. кв. м и заключение соглашений о выплате компенсации на сумму порядка 1 млрд руб.

– С какими трудностями вы сталкиваетесь при реализации этой программы?

– Основные сложности возникают с доставкой строительных материалов и специальной техники в арктические районы и труднодоступные населённые пункты, есть проблемы с подключением объектов к инженерной инфраструктуре, с оттайкой грунтов. Но, пожалуй, главная трудность – это высокая стоимость строительства 1 кв. м жилья в арктической зоне

республики. Она в первую очередь объясняется сложной логистикой: затраты на доставку составляют более половины стоимости строительства. В некоторые населённые пункты строительные материалы в пункт назначения доставляются только на следующий год. Например, в Среднеколымском районе часть материалов завозится по Северному морскому пути, а оставшаяся – по автозимнику в январе-апреле следующего года. В ряде районов арктической зоны стройматериалы можно завезти только по автозимнику.

Также есть проблема отсутствия на местах инертных материалов, производства строительных материалов, строительной техники, которую также приходится завозить. Перебазирование строительной техники, доставка строителей ложатся тяжёлым бременем на строительную компанию.

Но, какими бы сложными ни были условия, программа реализуется неукоснительно. Она находится на особом контроле Правительства Республики Саха (Якутия), в еженедельном порядке проводятся заседания оперативного штаба.

Также хочу отметить, что, реализовав уже действующую программу, мы начнём заниматься следующей. В ходе ежегодного послания Федеральному собранию 29 февраля 2024 года Президент РФ В. В. Путин поручил Правительству РФ разработать новую программу расселения из аварийного жилья. По состоянию на 31.01.2024 г. общая площадь аварийного жилищного фонда Якутии, признанного таковым после 01.01.2017 года, составляет 1540,41 тыс. кв. м.

– В апреле этого года вы приняли участие в укладке последнего – «золотого» – звена 1-й очереди железнодорожного пути на территории грузового терминала «Нижний Бестях» в Республике Саха (Якутия).

– Да, в Нижнем Бестяхе произошла, не побоюсь этого слова, историческая стыковка БАМ с крупнейшей речной артерией страны, а по сути – с Северным морским путём. «Золотое» звено соединило «Железные дороги Якутии» с речной артерией реки Лены – это два основных пути достав-



ки грузов в республику. Укладка последнего звена на пути к грузовому терминалу напрямую влияет на успешное выполнение наших масштабных планов по социально-экономическому развитию Якутии, на снижение цен, оптимизацию логистических путей доставки грузов. В Нижнем Бестяхе теперь создан очень важный для республики и всего Дальнего Востока мультимодальный транспортный комплекс, который даст мощный толчок развитию экономики региона. Синергия железнодорожных путей и современных речных судов, которые будут построены на Жатайской судовой верфи, добавит ещё большую эффективность работе комплекса.

Выполнение строительных работ обеспечило выход железнодорожного транспорта на реку Лену: впервые на территории Якутии будет открыта перевозка грузов прямым сообщением между железнодорожным и водным транспортом. Это расширит возможности снабжения заполярных районов жизненно необходимыми товарами и продуктами, техникой, оборудованием и топливом.

Проект по созданию масштабного логистического комплекса, мощность которого составит до 2 млн тонн грузов в год, реализует резидент территории опережающего развития (ТОР) «Якутия» – ООО «Грузовой терминал Нижний Бестях». По соглашению с Корпорацией развития Дальнего Востока и Арктики (КРДВ) объём инвестиций превышает 3 млрд рублей, создаётся 300 рабочих мест. Инфраструктура грузового терминала будет включать в себя три причала, три площадки переработки и хранения грузов и склад ГСМ, а также подъездные железнодорожные пути. Работы по устройству первой площадки планируется выполнить в 2024 году, также идут работы по устройству склада ГСМ.

– В реализации этого проекта и многих других большую роль играет деятельность «Железных дорог Якутии».

– Да, работа акционерного общества «Акционерная компания «Железные дороги Якутии» имеет действительно важнейшее значение для развития республики. АО «АК «ЖДЯ» было создано в 1995 году в целях завершения строительства железнодорожной линии Беркабит – Томмот – Якутск.

Сегодня это крупная транспортно-интегрированная компания, владеющая развитой железнодорожной инфраструктурой. В структуре АК «ЖДЯ» имеются все необходимые службы для поддержания должного уровня безопасности движения: собственный эксплуатационный парк магистральных и маневровых тепловозов, грузовых и пассажирских вагонов, путевая техника, локомотивное депо на станции Алдан, вагонное депо на



АО «АК ЖДЯ» ВХОДИТ В ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ), ЗАНИМАЕТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ СРЕДИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТА.

Цели деятельности АК «ЖДЯ»:

- формирование опорного каркаса транспортной сети Дальнего Востока;
- повышение транспортной доступности и экономической связности приоритетных территорий Северо-Востока РФ;
- обеспечение геостратегических интересов России и решение задач укрепления национальной безопасности.

Объём перевозок грузов по итогам 2023 года составил 7,7 млн тонн. В 2024 году планируется перевезти 9,4 млн тонн.

С началом открытия пассажирского движения до станции Нижний Бестях объём перевозок пассажиров ежегодно растёт, достигнув в 2023 году отметки в 388,2 тыс. пассажиров. В 2024 году планируется довести объём пассажирских перевозок до 408,7 тыс. пассажиров.

станциях Томмот и Нижний Бестях, грузовые дворы и контейнерные площадки на станциях Алдан, Томмот и Нижний Бестях, а также контейнерный терминал «Мархинка» в Якутске. В 2023 году запущен в работу транспортно-логистический центр на ст. Столбовая Московской ж. д.

АК «Железные дороги Якутии» является владельцем инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования Нерюнгри-Грузовая – Нижний Бестях протяжённостью 799 км, где сформировано 22 отдельных пункта, в том числе 11 станций и 11 разъездов, которые включены в прямое сообщение с общей сетью ОАО «РЖД».

Так что, по сути, АО «АК «ЖДЯ» – это целая железнодорожная отрасль самого большого субъекта Российской Федерации, ставшая для нашего региона одной из основных прогрессивных составляющих экономики.

Якутия ведь – один из самых богатых по природным запасам регионов. С полноценным запуском железной дороги в постоянную эксплуатацию уже идёт освоение Денисовского, Чульмаканского и Инаглинского месторождений угля, начато освоение Сиваглинского месторождения железной руды, а вдоль проложенной колеи насчитывается более полутора тысяч разведанных месторождений различных полезных ископаемых, в том числе нефти и газа. Железная дорога также дала мощный толчок и для социального развития региона. Её наличие обеспечивает транспортную доступность и своевременную доставку жизненно важных грузов. Десятки посёлков и городов Южной и Центральной Якутии получили круглогодичную связь с основной сетью железных дорог страны, а жители – комфортную возможность доехать по железной дороге в Тынду, Благовещенск, Хабаровск, Влади-



личить экспорт промышленной продукции – в текущем и следующем годах до 2,4 млн тонн с ростом в 2033 году до 18 млн тонн.

Кроме того, на основе ж/д магистрали Мохэ (КНР) – Джалинда – Сковородино – Нижний Бестях и пограничного перехода Россия – Китай с мостом через р. Амур появляется возможность дальнейшего развития в направлениях Магадан, Тикси (по р. Лена), а в перспективе – Уэлен (Чукотка), Хатанга, Дудинка, Камчатка и Аляска через Берингов пролив. Таким образом, это уникальный, масштабный и перспективный проект, полностью отвечающий как стратегическим целям, так и ближайшим приоритетным задачам развития транспортной системы Российской Федерации, который свяжет по кратчайшему расстоянию громадные территории Якутии и Северо-Востока России с провинциями Северо-Востока Китая и через них – со всем Китаем и странами Азии, обеспечит новые выходы к Тихому и Северному Ледовитому океану.

– Но не только сухопутные транспортные проекты разрабатываются на территории Якутии.

– Да, развитие региона должно идти по всем возможным направлениям.

В послании Президента Российской Федерации особое внимание уделяется развитию морского пути с обеспечением по нему круглогодичной навигации.

Дело в том, что сегодня в Республике Саха (Якутия) перевозка грузов по Северному морскому пути до арктических районов ежегодно начинается в 3-й декаде июля и завершается в середине октября. За столь короткий период в арктические районы республики через транспортный коридор Северного морского пути завозятся такие жизненно важные грузы, как нефтепродукты, каменный

восток, Читу, Улан-Удэ, Иркутск, а оттуда – практически в любую точку России.

Также отмечу, что деятельность «Железных дорог Якутии» имеет важное стратегическое значение не только для Якутии, но и для Дальневосточного края, а значит, для России в целом. АК «ЖДЯ» – неотъемлемая часть создания территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), планирующейся к формированию в районе Нижнего Бестяха. Оттуда железная дорога сможет двинуться дальше – в Магадан, чтобы соединить ещё один богатейший регион с основной частью России. Это позволит обеспечить круглогодичную перевозку жизнеобеспечивающих грузов для северного завоза, транспортную доступность и качество транспортно-логистических услуг в области грузовых и пассажирских перевозок, сформировать единое транспортное пространство, повысить уровень безопасности транспортной системы, доступность и привлекательность инвестиционных проектов, тяготеющих к данной железной дороге.

– Какие ещё крупные железнодорожные проекты планируется реализовать на территории Якутии?

– Для экономического развития региона и повышения его роли в международной торговле ключевое значение имеет создание международного транспортного коридора Джалинда (Амурская область) – Мохэ (Китай). Проект включает в себя строительство железной дороги с китайской стороны, восстановление железной дороги с российской стороны и строительство железнодорожного моста. Это позволит сократить расстояние от Нерюнгри до Китая почти на две тысячи километров – до 2867 км железнодорожным

транспортом, в отличие от традиционно – железнодорожного и морского через дальневосточные порты, который составляет сегодня 4851 км.

Правительством Республики Саха (Якутия) в 2022 году заключён меморандум с правительством Амурской области о сотрудничестве по вопросам реализации международного железнодорожного мостового перехода Джалинда – Мохэ. В настоящее время потребность в перевозках превышает возможности инфраструктуры. За счёт реализации этого проекта предполагается увеличить объёмы экспорта угольной продукции региона, а также сократить расстояние и стоимость перевозки.

А учитывая возможности добычи недропользователей и других промышленных компаний (уголь, железная руда, лес, газ): через пункт пропуска Джалинда – Мохэ планируется дополнительно уве-



уголь, продукция производственно-технического назначения, а также в отдельных случаях – социально значимые продовольственные товары.

Кроме того, Северный морской путь – кратчайший морской путь между Северо-Западной частью России и Дальним Востоком, проходящий по морям Северного Ледовитого океана с выходом в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (КНР).

Общая протяжённость морской береговой линии Республики Саха (Якутия) превышает 4,5 тыс. км, или около трети от общей протяжённости Севморпути. Таким образом, на протяжении порядка 4 тыс. км в восточной части Севморпути между портами Сабетта и Певек отсутствует круглогодичный глубоководный морской порт, способный принимать грузы и суда на отстой и ремонт.

Морской порт Тикси с глубоководным терминалом в с. Найба, находящийся на территории Булунского района Республики Саха (Якутия), может быть востребован как базовый пункт управления инфраструктурой в восточной части Севморпути. Развитие морского порта Тикси сыграет большую роль в обеспечении национальной безопасности и обороны, национальных интересов Российской Федерации в Арктике и может стать опорной точкой в развитии Восточной Арктики, а также имеет потенциальный статус морского порта двойного назначения.

В настоящее время Министерством транспорта РФ поддержано предложение Республики Саха (Якутия) о целесообразности включения проекта по созданию глубоководного морского порта в с. Найба (терминал морского порта Тикси) в план развития Северного морского пути на период до 2035 года.

– Не могу не спросить ещё про один из важнейших инфраструктурных проектов Якутии – строительство Ленского моста. Как он повлияет на социально-экономическое развитие республики, на улучшение транспортной доступности и связанности территорий?

– Реализация проекта Ленского моста поддержана Президентом РФ В. В. Путиным, а Правительству Российской Федерации дано прямое поручение по завершению строительства моста до 2028 года.

Ленский мост – это ключевой объект, обеспечивающий круглогодичный сквозной проезд от городов Восточной Сибири через территорию Республики Саха (Якутия) и Магаданской области к Охотскому морю по федеральным автодорогам «Вилюй» и «Колыма». С вводом моста транспортная доступность населения Якутии увеличится кратно – с 20 до 87%, а ежегодная экономия на затратах по северному завозу составит не менее 4,7 млрд рублей. Кроме того, будут созданы условия для



вовлечения в хозяйственный оборот колоссальных территорий с ресурсами глобального значения и обеспечена загрузка новых транспортных коридоров страны.

Проект сегодня реализуется с применением наиболее эффективного механизма по созданию инфраструктурных проектов – концессии, позволяющей эффективно инвестировать средства частного капитала и реализовывать проекты в сжатые сроки.

В настоящее время завершено проектирование самого моста с правобережным подходом, выполнено переустройство инженерных сетей на левом берегу реки Лены, ведутся подготовительные работы по сносу зелёных насаждений и устройству технологических площадок. Более 70% средств, направленных на реализацию проекта, составляют собственные средства частного партнёра.

Общая протяжённость мостового перехода составляет 14,5 км, в том числе вантовый трёхпилонный мост с эстакадами составит 4,6 км, подходы с обеих берегов – 9,9 км. Длина максимального пролёта двухполосного моста – 840 м, высота центрального пилона – 284,5 м, высота боковых пилонов – по 194,5 м.

– Кирилл Евгеньевич, в завершение нашей беседы хотелось бы задать вопрос о кадрах, ведь для реализации таких масштабных проектов нужно много квалифицированных сотрудников.

– Это очень важный вопрос, и, конечно, мы им занимаемся постоянно и очень активно. В рамках национального проекта «Кадры», который анонсировал Президент РФ Владимир Путин во время ежегодного послания Федеральному собранию, мы реализуем проект «Работающая Якутия. Кадры». Он был разработан в числе пяти проектов Госкомзанятости региона в рамках исполнения указа главы Республики Саха Айсена Николаева о мерах по противодействию бедности.

Проект включает в себя уже проверенные и эффективные мероприятия, апробированные в рамках проекта «Местные кадры – в промышленность», который заслуженно признан успешным: к 2024 году мы не только достигли, но и превысили все запланированные контрольные показатели по привлечению местных кадров в крупные промышленные компании Якутии. Сегодня в проекте участвуют 47 крупных компаний из различных отраслей экономики. Для сравнения: на старте проекта, в 2017 году, предприятий было всего пять. За это время трудоустроено более 50 тыс. жителей республики. Кроме того, впервые за десять лет Якутия по итогам 2023 года вошла в тройку лучших регионов по переобучению и повышению квалификации граждан.

Так что положительный задел имеется, главное – не останавливаться на достигнутом, и тогда всё у нас получится!



КОЛМАР

УГЛЕДОБЫВАЮЩАЯ КОМПАНИЯ

ГРАНИ БУДУЩЕГО





В НЕДРАХ ЯКУТИИ

ВСЁ, ЧТО ВЫ
ХОТЕЛИ УЗНАТЬ
О ДОБЫЧЕ
РОССИЙСКОГО
УГЛЯ

Угледобывающая компания «Колмар» основана в 2003 году и ведёт свою основную деятельность на территории Республики Саха (Якутия). Сегодня она имеет в своём составе добычные и перерабатывающие предприятия, сбытовые и логистические структуры. Основным направлением деятельности компании является освоение запасов каменноугольных месторождений Южной Якутии.

Сегодня мы проведём для вас экскурсию и постараемся рассказать об основных этапах добычи и переработки полезного ископаемого. Это невероятно увлекательно – узнать все детали, как уголь из недр земли превращается в готовый продукт, качественный и востребованный во всём мире.

НОВЫЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА

31 мая 2016 года – важная, одна из основных дат, которую ежегодно отмечают в компании «Колмар». Именно в этот день, восемь лет назад, была запущена первая обогатительная фабрика «Инаглинская-1». Перед коллективом стояла сложная задача – скрупулёзно отработать технологию обогащения, создать профессиональную команду, чтобы в результате получить концентрат требуемого качества.

Спустя всего четыре месяца с конвейерной ленты на склад готовой продукции сошли первые 100 тыс. тонн угольного концентрата и в качестве пробной партии отправились к потенциальным покупателям.

Так, на мировом рынке угля появился новый серьёзный игрок, а в планах компании – новые объекты: обогатительные фабрики «Денисовская» и «Инаглинская-2». Позже строительство и запуск этих объектов позволили увеличить объём экспорта российского угля в страны АТР в несколько раз!

ОТКУДА БЕРЁТСЯ УГОЛЁК

Невероятно любопытно узнать, что же собой представляет шахта: с чего она начинается, каковы её размеры, глубина, как всё устроено внутри. Не зря во всём мире и в России, в частности, экскурсии в бывшие шахты пользуются невероятной популярностью.

Попробуем и мы виртуально побывать в шахтах компании «Колмар». Потому что в реальности попасть в зону горных выработок и посмотреть хотя бы краем глаза, где залегают природные богатства, очень сложно, особенно если ваша профессия не связана с подземной добычей напрямую. Более того, даже работа на угледобывающем предприятии не гарантирует такого эксклюзива, потому что это сложное и опасное производство. И о том, как в действительности выстроен процесс добычи, знают немногие. Именно поэтому так важно подробно рассказать обо всём, что происходит там, в недрах Земли...

ПОДЗЕМНОЕ КОРОЛЕВСТВО

Основные активы компании «Колмар» – горно-обогатительные комплексы «Дени-

совский» и «Инаглинский» – расположены в Нерюнгринском районе Якутии, среди сопок и бескрайней тайги. С высоты птичьего полёта и с земли можно увидеть много производственных объектов: обогатительные фабрики, боксы, склады, административно-бытовые корпуса, автомобильную и железнодорожную инфраструктуру. Но главные объекты, ради которых всё это было создано, просто так не увидишь.

Шахты, точнее их начало – наклонные стволы, расположены, пожалуй, в самых неприметных местах. И не стоит искать этому какое-то сложное объяснение, всё просто: залежание угольных пластов неравномерно, поэтому с какой стороны ближе – с той шахтёры и начинают проходку.

Всего в компании сегодня эксплуатируется три шахты: «Денисовская», «Восточная Денисовская» и «Инаглинская».

Подземная добыча – основной способ разработки каменноугольных месторождений компании «Колмар». Все угольные пласты, где ведётся добыча полезного ископаемого, пологие и расположены под углом от 2 до 4 градусов, поэтому их вскрытие осуществлено наклонными стволами.

ИНТЕРЕСНО!

В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ ДОБЫЧА УГЛЯ НАЧАЛАСЬ В XV ВЕКЕ.

НЕДРА РОССИИ СОДЕРЖАТ ОКОЛО ТРЕТИ МИРОВЫХ ЗАПАСОВ УГЛЯ – ПОРЯДКА 4 ТРЛН ТОНН.



Система разработки в значительной степени определяется строением угольного пласта. В шахтах ГК «Колмар» применяются две – камерно-столбовая отработка (КСО) и «длинными столбами». Первая используется в шахте «Денисовская» и является основной, так как отличается простотой организации работ и лёгкой адаптацией к различным горно-геологическим условиям. Последнее стало решающим аргументом в пользу технологии, так как работу в шахте «Денисовская» усложняет значительная тектоническая нарушенность угольного пласта.

В ТОЛЩЕ ЗЕМЛИ

Узнаем поподробнее, как происходит формирование пространства шахты. Это чрезвычайно ответственный процесс, требующий точнейших расчётов и не менее тщательного выполнения планов, ведь от этого зависят жизнь и безопасность работников и, конечно, экономика предприятия.

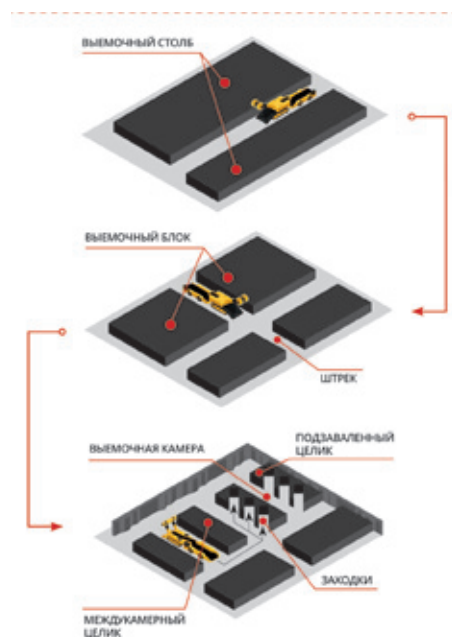
Итак, мы выяснили, что в шахтах «Колмара» применяются два вида разработки. При добыче угля методом камерно-столбовой отработки (КСО) сначала с помощью проходческо-добычных комбайнов «нарезаются» выемочные столбы.

Затем штреками формируются блоки 25-30 метров в ширину и столько же в длину. Более точный размер зависит от глубины ведения горных работ. Затем обратным ходом комбайн начинает отработку участка.

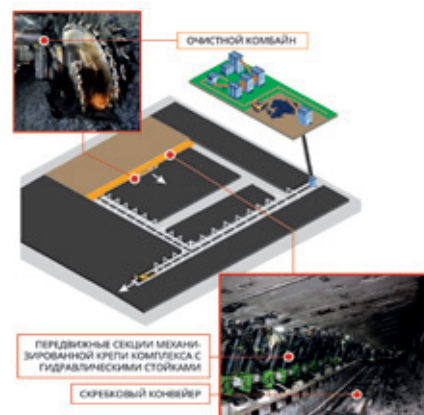
В итоге в блоке создаётся специальная выемочная камера, разделяя его на два

междукамерных целика. Целик – это часть массива горной породы, которая остаётся в разрезе или шахтной выемке для поддержания стабильности и безопасности работы. По контурам блока остаются подзавальные целики – части каменной породы или грунта. Они предназначены для поддержки кровли и обеспечивают безопасные условия для работы, предотвращая обрушение.

Шахта «Денисовская» – пионер в применении уникальных технологий угледобычи в России. Здесь система КСО применяется на глубине ниже 200 метров. Этот опыт по сей день остаётся единственным в стране.



Другой способ – «длинными столбами» или «лавой» – преобладает в шахтах «Инаглинская» и «Восточная Денисовская». В этом случае горная выработка имеет длину 300 метров, а отработка пластов производится очистными механизированными комплексами.



«КОЛМАР» В ЦИФРАХ



112,8 МЛРД РУБ. – ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА В ЯКУТИИ (2018-2023 ГГ.)



11,6 МЛН ТОНН УГЛЯ – ОБЪЁМ ДОБЫЧИ В 2023 ГОДУ



БОЛЕЕ 7000 – ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА В 2024 ГОДУ

Эти «стальные змеи» состоят из нескольких агрегатов. Передвижные секции механизированной крепи комплекса с гидравлическими стойками – стальными «колоннами» – удерживают кровлю. Под ними смонтирован очистной комбайн, который срезает уголь, как стружку. Он осыпается на скребковый конвейер и транспортируется на поверхность.

По мере выемки угля секции передвигаются дальше, а высвободившаяся кровля обрушивается в выработанном пространстве. Таким образом, этот стальной подземный «полос» продолжает двигаться, пока угольный пласт не закончится.

Здесь важно заметить, что система КСО на этих шахтах тоже используется, но является вспомогательным способом разработки. Это позволяет добывать уголь на участках сложной формы, в непростых горно-геологических условиях и там, где отработка длинными столба-

ми технически сложна и экономически неэффективна.

И конечно, нельзя не сказать, что современная угледобыча по-прежнему не обходится без участия человека. Однако сегодня шахтёр – совсем не такой как ещё 50, а тем более 100-200 лет назад. Сейчас это квалифицированный специалист, работающий на сложном современном оборудовании. Конечно, иногда приходится взять в руки лопату, но большая часть процессов в шахте механизирована.

ПЕРЕД СПУСКОМ

Давайте теперь поподробнее узнаем, как проходит рабочий день шахтёра.

Начнём с того, что специфика угледобычи такова, что работа в шахте никогда не останавливается. Бригады работают в четыре смены, каждая из которых длится по шесть часов.



ИНТЕРЕСНО!

ЧЕЛОВЕЧЕСТВО ОЧЕНЬ РАНО ПОЗНАКОМИЛОСЬ С КАМЕННЫМ УГЛЕМ, НО ДОЛГО НЕ ЗНАЛО, КАК ЕГО МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ. ЕЩЁ В 315 ГОДУ ДО Н. Э. УЧЕНИК АРИСТОТЕЛЯ, ФИЛОСОФ И ЕСТЕСТВОИСПЫТАТЕЛЬ ТЕОФРАСТ В ОДНОМ ИЗ ТРУДОВ УПОМИНАЛ «ГОРЯЩИЙ КАМЕНЬ» АНТРАКС. ОТ ЭТОГО СЛОВА ПРОИЗОШЛО СОВРЕМЕННОЕ «АНТРАЦИТ».



ДЕНИСОВСКОЕ КАМЕННОУГОЛЬНОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ:

- **ШАХТА «ДЕНИСОВСКАЯ»** ВВЕДЕНА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2009 ГОДУ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ – 2 МЛН ТОНН УГЛЯ В ГОД.
- **ШАХТА «ВОСТОЧНАЯ ДЕНИСОВСКАЯ»** ВВЕДЕНА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2021 ГОДУ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ – 4 МЛН ТОНН УГЛЯ В ГОД.

ЧУЛЬМАКАНСКОЕ КАМЕННОУГОЛЬНОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ:

- **ШАХТА «ИНАГЛИНСКАЯ»** ВВЕДЕНА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2020 ГОДУ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ (1-Й ОЧЕРЕДИ) – 6 МЛН ТОНН УГЛЯ В ГОД.

Перед спуском шахтёр в обязательном порядке проходит предсменный медицинский осмотр. Медперсонал оценивает общее состояние шахтёра, проверяет все основные показатели: пульс, давление, температуру. Кроме того, проводится обязательная проверка на отсутствие признаков алкогольного или наркотического опьянения.

Если все показатели в норме и нарушений не обнаружено, медработник выдаёт допуск на работы.

Далее сотрудник получает наряд – задание на предстоящую смену. Каждый шахтёр расписывается в журнале выдачи наряда и идёт переодеваться.

На территории промышленных объектов находиться в обычной одежде запре-

щено, поэтому для каждой профессии есть свой комплект, который, конечно же, закупается и выдаётся работодателем.

В специальном помещении – ламповой, – после того как шахтёр получил свой номерной светильник и самоспасатель, он отмечается в системе позиционирования. В каждом светильнике установлен датчик-метка, который позволяет контролировать, сколько человек спустилось в шахту, их местоположение и передвижение, а также время возвращения на поверхность.

Эта современная технология позволяет начальнику смены отслеживать, где конкретно находится каждый из сотрудников в горных выработках, и в случае возникновения нештатной или аварийной ситуации оперативно вывести их на поверхность.

Перед тем как сесть в «вахтовку» – автомобиль для перевозки вахтовых смен, – шахтёр прислоняет свой светильник к считывателю, при этом сигнал от датчика передаётся на сервер, а оттуда информация поступает на компьютер горного диспетчера. Все данные наглядно отображаются на мониторе в режиме реального времени, и можно увидеть, в какой горной выработке находится конкретный работник.

Данная система также сообщает шахтёрам о том, что необходимо срочно связаться с диспетчером: четыре коротких моргания лампы означают запрос от диспетчера, на который необходимо ответить по доступным каналам связи; восемь длинных – случилась внештатная ситуация, и необходимо действовать согласно плану ликвидации аварий. Есть и другие виды светильников, на которых сигналы передаются при помощи зелёных и красных светодиодов, а сообщения выводятся на дисплей.



СРЕДНЯЯ МОЩНОСТЬ ПЛАСТА (С УЧЁТОМ ПРОСЛОЕВ):

- **ШАХТА «ДЕНИСОВСКАЯ»:** ПЛАСТ К4 – 3,8 М;
- **ШАХТА «ВОСТОЧНАЯ ДЕНИСОВСКАЯ»:** ПЛАСТ Д15 – 2,75 М, ПЛАСТ Д19 – 1,5 М;
- **ШАХТА «ИНАГЛИНСКАЯ»:** ПЛАСТ Д15 – 1,8 М, ПЛАСТ Д19 – 2,7 М.

Итак, шахтёры прошли проверку, экипированы, и скоро перед ними представят угольные богатства во всей красе.

ЦЕННЫЙ УГОЛЁК

Коксующиеся, высококачественные – именно эти прилагательные точно описывают угли, которые добывает «Колмар», за счёт их уникальных характеристик. В первую очередь это низкое содержание серы и зольность. Зольность (от слова «зола») – это масса твёрдого неорганического остатка (зола), образующегося после полного сгорания угля. Чем меньше остаётся золы при сгорании, тем качественнее и ценнее уголь. Именно такое сырьё ценят металлурги по всему миру. Они используют угольный концентрат для приготовления шихты, то есть смешивают угли разных марок для коксования. В результате мастера огненных дел получают кокс – высококачественное бездымное топливо для производства чугуна.

И вот как раз марки К (кокосый) и КЖ (кокосый жирный) являются дефицитными из-за малого количества подобных угольных месторождений. Так что уголёк, который добывает «Колмар», ценен и востребован по всему миру.

ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ МОЩНОСТИ

Сегодня производственная цепочка компании «Колмар», как мы уже отмечали, включает в себя три обогащательные фабрики. Их мощность позволяет перерабатывать 14 млн тонн угля в год. С запуском второй очереди «Инаглинской-2» эта цифра увеличится до 20 млн тонн.

В настоящее время уже завершены основные работы по строительству площадок. На финишной прямой и монтаж большей части технологического оборудования – за исключением ленточных конвейеров в галереях.

Специалисты компании вовсю трудятся над прокладкой трубопроводов, электрических сетей и систем управления.

Впереди строительство ещё ряда технических объектов: ямы для рядовых углей, конвейерных галерей, бункера породы ёмкостью на 1000 тонн и многого другого.

Также подходит к концу строительство главного корпуса второй очереди фабрики: монтаж металлоконструкций внутренних помещений, внутренней отделки, инженерных сетей и т. п.

Большую часть этих работ планирует закончить до конца текущего года – в тёплый период.

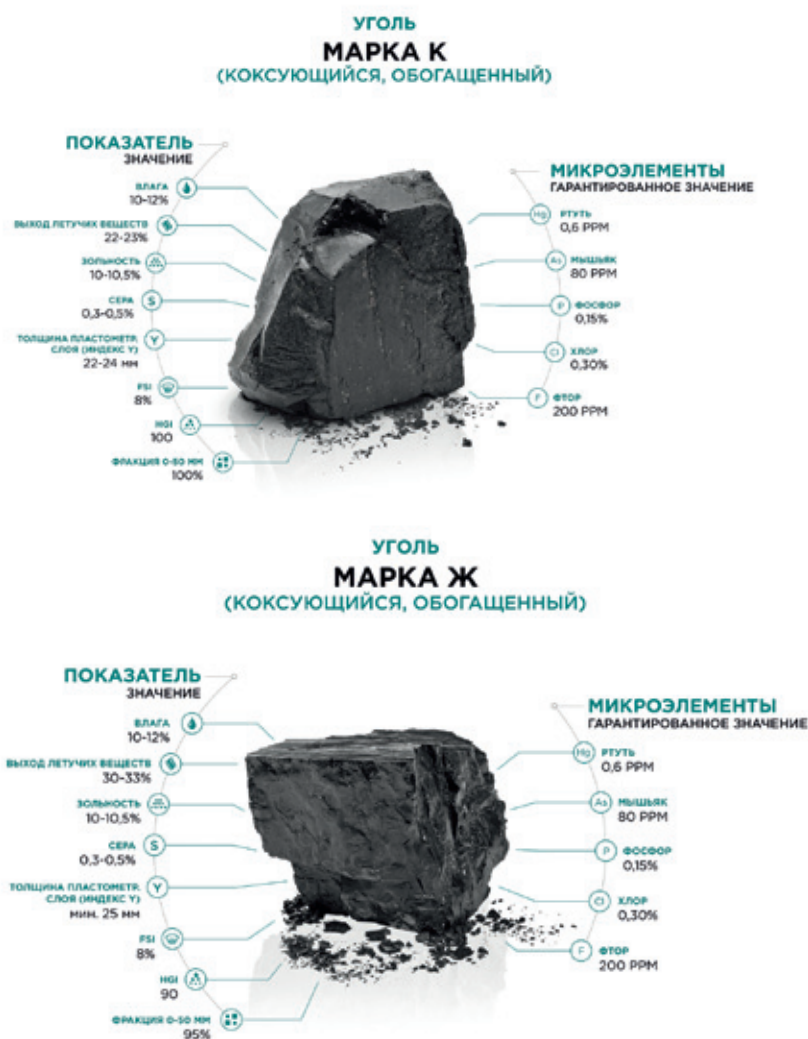
«Зачем же угледобывающей компании нужны такие технически сложные и дорогостоящие объекты?» – спросите вы. А затем, что рядовой уголь в его первоначальном виде содержит много примесей, которые значительно снижают качествен-

ОБЩАЯ ПРОТЯЖЁННОСТЬ ПОДДЕРЖИВАЕМЫХ ГОРНЫХ ВЫРАБОТОК НА ОБЪЕКТАХ «КОЛМАР»:

ШАХТА «ДЕНИСОВСКАЯ» – 49 270 М;

ШАХТА «ВОСТОЧНАЯ ДЕНИСОВСКАЯ» – 27 563 М;

ШАХТА «ИНАГЛИНСКАЯ» – 55 274 М.



ные характеристики топлива. Задача переработки – отделить от угля ненужные минеральные компоненты и породу. Благодаря этому качество и стоимость топливакратно увеличиваются.

ГРОХОТ ГРОХОТОВ

После того как шахтёры и горняки выполнили свою работу и добытый уголь доставили на склад, он отправляется в бункер фабрики для переработки.

Говоря об угле, многие представляют себе крупные чёрные «камни», но так ископаемое выглядит лишь на этапе добычи. Потому что, прежде чем отправить уголь на переработку, его дробят и «просеивают» на грохотах. Да, это действительно шумный, «грохочущий» процесс. Но очень важный и нужный, так как устройства сортируют материал по классу крупности: фракция 0,5-2 мм и 2-70 мм обогащается в тяжёлых средах и гидросайзерах, а мелкий класс 0-0,2мм – методом флотации.

ВЫПУСК ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОГО КОНЦЕНТРАТА КОКСУЮЩИХСЯ МАРОК

**ОФ «ИНАГЛИНСКАЯ-1» – К, Ж, КЖ;
ОФ «ИНАГЛИНСКАЯ-2» – Ж;
ОФ «ДЕНИСОВСКАЯ» – К, КЖ.**

ние, ну а потом наконец-то чистый и практически беспримесный уголёк транспортируется на склад готовой продукции, где дожидается отправки к покупателям.

МЕЛКИЙ – НАВЕРХ

В это же время более мелкие частицы угля – размером от 0,2 до 0,5 мм – перерабатываются в специальных установках: гидросайзерах. Принцип процесса заключается в том, что угольные частицы легче, чем порода, поэтому

ЧИСТЫЙ И КРУПНЫЙ

Чтобы отделить ценное от ненужного, при работе с крупной фракцией угля (0,5-2 мм и 2-70 мм) используют гидроциклоны. Это оборудование позволяет смешать и раскрутить исходный материал в виде жидкости с магнетитовой суспензией, которая используется в качестве разделительной среды.

Благодаря центробежной силе и плотности суспензии крупная и более тяжёлая фракция (пески) прижимается к внутренней стенке гидроциклона и выгружается через конусную песковую насадку. За счёт того, что уголь легче, он выносится через сливной верхний патрубок.

С помощью этих процессов обогатители получают два вида продукта: угольный концентрат и микст, который позже – в другом гидроциклоне – делится на промежуточный продукт и отходы.

Затем уже обогащённый уголь отмывает от магнетитовой суспензии – снова на уже знакомых нам грохотах – при помощи брызгальных устройств, потом уголь отправляют в центрифуги, где происходит обезвожива-





флотоконцентрат обезвоживается на камерных пресс-фильтрах и отгружается на склад готовой продукции. Породные частички, или флотохвосты, проходят процесс сгущения, обезвоживания и вывозятся в отвал.

И поскольку все обогатительные фабрики «Колмара» соответствуют мировым экологическим стандартам и имеют замкнутую водно-шламовую систему, используемая в процессе вода фильтруется и возвращается обратно в систему в чистом виде.

КАЧЕСТВО – ПОДТВЕРЖДАЕМ

Теперь подробнее расскажем, чем же занимается углехимическая лаборатория компании «Колмар». Чтобы получить концентрат, соответствующий определённым требованиям, для настройки процесса обогащения нужны точные входные, промежуточные и итоговые данные о качестве угля. Для этого служба по контролю качества продукции проводит – только представьте! – более 20 000 исследований в месяц.

Исходя из качественных характеристик рядового угля, подбираются плотность магнетитовой суспензии, расход реагентов, формируется водно-шламовая цепочка, производится настройка и регулировка оборудования.

А на финальном этапе анализ позволяет подтвердить заявленное качество и выдать на готовый продукт сертификат соответствия.

за счёт восходящего потока воды они поднимаются вверх резервуара, а крупные (или тяжёлые) опускаются вниз.

При этом верхний слой напоминает кипящую жидкость и находится в непрерывном движении, благодаря чему мелкая фракция чистого угля переливается в сливной желоб без породных частиц.

А далее концентрат проходит процесс обезвоживания на дуговых ситах и в центрифугах и также отправляется на встречу со своими предшественниками – на склад готовой продукции.

При этом отходы гидросайзера автоматически выгружаются, обезвоживаются на высокочастотном грохоте и транспортируются в бункер породы. Потому что устройства снова должны быть готовы к приёму новой партии угля.

Третий, самый мелкий класс крупности – менее 0,2 мм – тоже не пропадает зря, его отправляют на обогащение методом флотации.

ПЕНОГОНЫ И ФЛОТОХВОСТЫ

Настало время объяснить, что же означает слово «флотация», которое встречалось нам уже несколько раз.

Начнём издалека. Если смотреть на процесс переработки угля с экономической точки зрения, то эффективным его можно назвать только при соблюдении двух требований: получен концентрат, соответствующий запросу конечного потребителя, т. е. покупателя, и в отходах обогащения содержится минимальное количество угля.

Первую задачу решают служба по контролю качества продукции УК «Колмар» и собственная углехимическая

лаборатория, о ней мы расскажем чуть позже, а со второй как раз справляется флотация. Это процесс отделения самых мелких частиц угля от примесей в водной среде, но при помощи реагентов. Такая смесь вспенивается, ценные крупинцы угля, благодаря пузырькам, поднимаются на поверхность, пена «снимается» специальными устройствами, которые называются «пеногоны». Далее





В ДОБРЫЙ ПУТЬ

Мы постарались подробно и понятно рассказать о том, как происходят добыча и обогащение угля сегодня на предприятиях «Колмара». Напомним, что в своей деятельности компания использует самые передовые технологии, а инновационному уровню технологических и инже-

нерных решений могут позавидовать коллеги-угледобытчики не только в России, но и во многих зарубежных странах.

В итоге сложной и слаженной деятельности нескольких тысяч сотрудников вместо рядового угля с содержанием «лишних» веществ потребители получают высококачественное угольное топливо, которое ценят метал-

лурги по всему миру. Именно к ним со склада готовой продукции отправляются миллионы тонн концентрата ежегодно.

Впереди у «Колмара» огромное количество планов по внедрению новейшего оборудования и технологий для производства качественного и востребованного российского угля!





РСХБ:

СПОРТ И БИЗНЕС – ЭТО ЭФФЕКТ
СИНЕРГИИ И ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЁД

Каковы тренды цифровизации агропромышленного комплекса, что могут дать новые возможности агротеха участникам сельхозрынка России, какое значение имеет фокус РСХБ на клиентоцентричность и какова взаимосвязь между триатлоном и бизнесом?

Об этом – и не только – читайте в интервью главы Центра розничного и малого бизнеса Россельхозбанка Владимира Капранова нашему изданию.

– Владимир Васильевич, сельское хозяйство по-настоящему становится современной цифровизированной отраслью. Как РСХБ участвует в поддержке агротеха?

– Мы уже больше пяти лет занимаемся цифровизацией АПК и начали этот процесс ещё до пандемии, то есть до того, как это стало массовым трендом.

На рубеже 2019-2020 гг. в банк пришла новая команда, целью которой было обеспечить цифровой прорыв и сформировать ресурсы, которые помогут сельским производителям малых форм – фермерам и т. п. – продавать свою продукцию напрямую производителям, минуя стандартные каналы агрегаторов с соответствующими наценками.

Первыми проектами РСХБ стали два маркетплейса: «Своё Родное», платформа для сегмента B2C, и «Своё Фермерство» (B2B), чтобы аграрии могли приобретать на ресурсе всё необходимое для ведения своей деятельности.

Прежде чем запустить портал «Своё Родное», мы интервьюировали фермеров, опрашивали клиентов, что им нужно, чего не хватает, какой формат должен быть у платформы, чтобы было удобно и выгодно для ведения бизнеса. То есть сделали максимум возможного, исходя из потребностей поставщиков и конечных потребителей. Вплоть до того, что в функционал портала была включена возможность совместных закупок, чтобы фермерам было удобнее доставлять комплексные заказы, а покупателям – оплачивать совместную покупку.

Сейчас на платформе «Своё Родное» реализует свою продукцию порядка 12 тыс. фермеров по более чем 120 тыс. наименований товаров.

Для фермера регистрация на платформе совершенно бесплатная, если он производит пять и более наименований продукции. Наши специалисты занимаются модерацией, следят, чтобы на ресурсе присутствовали только реальные производители, а не те, кто перепродаёт продукцию.

– Но вы не остановились на этом?

– Да, исходя из задач Минсельхоза, мы стали дальше развивать эти платформы в части сельских территорий. В том чис-



ле в направлении агротуризма. Так была создана платформа «Своё За городом». Сегодня она весьма востребована, на ней представлено всё, что связано с эко-, био-, агротуризмом: как сами проекты, так и предприниматели, которые работают в этой сфере.

Затем появился ещё один ресурс – «Я в Агро». Он создан для поиска и размещения вакансий, своего рода Superjob от агропромышленного комплекса. Вместе с Минсельхозом, агровузами и агротехниками мы ведём последовательную работу по наполнению платформы для того, чтобы каждый студент специализированных учебных заведений имел профиль на этом ресурсе и, соответственно, чтобы работодатели из агробизнеса могли подбирать себе кадры. Сегодня на портале зарегистрированы десятки тысяч пользователей со всей страны и более 31 тыс. открытых вакансий в АПК.

Работая над этими проектами, мы увидели и другие ниши для цифровизации отрасли. Так, появились ресурсы «Своё Жильё» и «Своё Село». Благодаря им мы помогаем людям улучшать жилищные условия на сельских территориях, в том числе посредством субсидированных кредитов на приобретение и строительство жилья. Таким образом, сегодня мы имеем современную экосистему «Своё», которая может быть легко

масштабирована практически под все нужды и задачи АПК.

– Расскажите о ключевых достижениях РСХБ. Какими проектами в России и в Московском регионе вы больше всего гордитесь?

– Московский регион является крупным аграрным регионом. Приведу пример: крупнейший производитель «борщевого набора» (картофель, морковь, капуста) на территории ЦФО – агрокластер «Дмитровская пойма». На юге Подмосковья, где расположены Коломна, Зарайск, вы не найдёте ни клочка нераспаханной земли.

Конечно, всё это развивается не само по себе, это результат планомерной работы Минсельхоза Московской области и других структур, но факт налицо. Среди проектов, которыми мы гордимся, – сразу несколько подмосковных сыроваренных предприятий: Истринская сыроварня Олега Сироты, сыроварня DolceLatte и ряд других. А ведь ещё 5-6 лет назад никто не мог и подумать, что Подмосковье – это настоящая «сырная страна». Теперь благодаря фестивалю «Сыр! Пир! Мир!», который приобрёл федеральную популярность, все желающие могут узнать, как много качественного и вкусного отечественного сыра производится в Московской области, такого как моцарелла или страчателла.



клиенты. Имеются и другие каналы для того, чтобы клиент мог направить письменное обращение. Отделения банка, digital-каналы (e-mail, интернет-банк, сайт банка, соцсети). Каждый пользователь социальной сети может задать вопрос или написать предложение в официальных группах банка. Обращения клиентов моментально берутся в работу, откуда бы они ни поступили. Например, используется определённая программа, с помощью которой мы мониторим все социальные сети по соответствующему хештегу.

В специальные центры заботы о клиентах стекается вся информация по жалобам. Обращения разделяются функционально. В зависимости от сложности кейса действуют различные сроки на ответ, как правило, он направляется клиенту в течение трёх дней. Наша задача – глубокое погружение в проблему, решение и устранение этой проблемы.

– На ваш взгляд, каковы горизонты развития агропромышленного комплекса России?

– Сейчас перед сельским хозяйством страны стоят задачи технологической модернизации, создания отечественной генетики и селекции, развития кадрового потенциала, а также обеспечения темпов роста агропрома выше, чем в целом в экономике.

Для повышения кадрового потенциала отрасли мы предпринимаем очень много различных шагов. К сожалению, мы все живём в условиях последствий 90-х годов, когда образовался демографический разрыв. И в том числе эти последствия коснулись и сферы АПК. Поэтому сейчас государством поставлена задача роста сельскохозяйственных кадров, к этому привлечены все профильные вузы и колледжи страны, увеличено количество бюджетных мест в этих учебных заведениях. Даже сельские школы не остаются в стороне: в них организуются специальные агроклассы. Таким образом, у школьников в старших классах есть возможность выстроить свой карьерный трек: агрокласс, техникум или вуз.

Аграрным вузам на госуровне ставятся KPI по 100-процентному заполнению бюджетных мест, что побуждает их вести целевую работу со школами. Кроме того, расширяется практика т. н. целевого набора, которой могут воспользоваться молодые люди, проживающие на сельских территориях. Отучившись, они вернутся к себе, зная, что им будут гарантированы рабочее место и зарплата, и не надо будет искать лучшей доли в другом регионе, за много километров от дома и родных. А сельхозпредприятия, в свою очередь, получают так необходимых квалифицированных специалистов.

Есть у нас и крупные, поистине стратегические проекты, которые решают задачи импортозамещения и обеспечения продовольственной безопасности страны. Например, предприятия по производству рыбных кормов в Астраханской и Тверской областях. Ещё несколько лет назад буквально все рыбные корма были импортными. Их привозили из Дании, Норвегии и пр. Теперь в России есть свои заводы, которые могут полностью обеспечивать качественными кормами производителей аквакультуры.

В Шаховском районе Московской области мы финансируем предприятие, реализующее проект по импортозамещению инкубационных яиц, которые предназначены для репродукции кур, – чрезвычайно актуальный проект!

Ещё одна стратегически важная задача – создание посевного материала. Сегодня две компании в Подмосковье производят 80% семенного картофеля для нашей страны, в следующем году объёмы будут превышать 100% потребностей, можно будет думать об экспорте.

Есть также компании, которые занимаются производством средств защиты растений, которые раньше в основном были зарубежными, а сегодня в этой сфере идёт активное импортозамещение.

Мы горды тем, что наши клиенты, независимо от размеров бизнеса, доверяют банку не только финансирование сезонных работ и текущей деятельности, но и осуществление инвестиционных проектов.

– Какие принципы положены в основу взаимодействия с клиентами РСХБ?

– Мы себя позиционируем как банк с человеческим лицом. В АПК многое зависит исключительно от внешних факторов. К примеру, сейчас были заморозки в ряде регионов – это грозит неурожаем и убытками для некоторых производителей. Но они же в этом совершенно не виноваты, что же – мы перестанем поддерживать таких клиентов? Нет, конечно, банк будет оказывать помощь, пролонгировать на год все выданные кредиты.

Наш принцип – выстраивать с клиентами долгосрочные отношения, тем более в сельском хозяйстве новые клиенты – это редкость. Рынок сформирован. Клиентоцентричность – это игра вдолгую. Стратегия основывается на длительных отношениях с каждым клиентом. Для этого маркетинг строится вокруг пользы для покупателя. Мы не сулим сиюминутную выгоду, а рассказываем о том, почему выгодно иметь дело с нами. И такой подход приносит позитивные результаты. Сегодня у нас более пяти миллионов клиентов по всей России. Персональный подход заключается в том, чтобы найти ключик к каждому, удовлетворить самые разнообразные потребности и предвосхитить ожидания.

Чтобы создавать персонализированные продукты и услуги, а также выстраивать долгосрочные отношения с клиентами, мы распределили их по сегментам в зависимости от потребностей, финансовых возможностей и множества других факторов. Для получения обратной связи мы используем различные каналы. Как и во всех крупных компаниях, у нас есть контактный центр, куда обращаются

Во всей этой деятельности активное участие принимает платформа «Я в Агро», где очень наглядно и подробно можно увидеть, кто и где учится, какие вакансии предлагаются, а школьники могут узнать, какие в принципе существуют специальности и какой на них спрос. Поэтому Россельхозбанк продолжает развивать эти направления в своей работе.

– Владимир Васильевич, мы знаем, что у вас есть хобби – триатлон. И вам удалось своим примером вовлечь в этот вид спорта не только коллег, но и клиентов банка. Как это происходит и помогает ли спорт в бизнесе?

– Я занимаюсь триатлоном, произошло это постепенно. Сначала я стал участвовать в любительских забегах, постепенно втянулся и теперь занимаюсь постоянно. К тому же этот вид спорта очень хорошо развит в нашей стране, соревнования по триатлону проходят на очень высоком уровне, даже лучше, чем в других странах.

Так получается, что где-то расскажешь о своём увлечении, где-то встретишь коллег из других учреждений. Вот уже у тебя есть единомышленники. И становится приятно, что я кого-то вдохновил на занятия спортом, помог изменить жизнь в лучшую сторону.

Сами занятия очень помогают систематизировать своё время, в том числе и ра-

бочий процесс. Чтобы достигать успехов в триатлоне, нужно тренироваться 5, а то и 10 часов в неделю. И когда такой график становится частью твоей жизни, волей-неволей приходится чётко всё планировать, учиться упорядочивать расписание и привыкать к системному подходу.

– Расскажите о планах Центра розничного и малого бизнеса РСХБ на ближайший год.

– В 2024 году мы реализуем два основных проекта в рамках «Школы фермера». Это будет уже 9-й и 10-й потоки, где будет учиться по 40 человек.

Сейчас на базе Тимирязевской сельскохозяйственной академии идёт обучение по тематике производства продукции для индустрии гостеприимства, ещё 20 человек учится на чисто сельскохозяйственных специальностях.

Осенью на базе Можайского техникума планируем обучать ещё два потока по 20 человек, это будут направления «растениеводство» и «животноводство».

Хочу отметить, что наше обучение – это нечто большее, чем просто образовательные проекты. Например, с московским отделением АККОР (Ассоциация крестьянских [фермерских] хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России. – Ред.) мы организуем цикл онлайн-лекций, в котором опытные члены Ассоциации

делятся своими знаниями по ведению бизнеса. Это самые различные направления, которые помогают начинающим фермерам получать нужную информацию по регистрации компании, взаимодействию с государственными и финансовыми организациями, как вести бухгалтер и так далее.

Ведь ещё недавно считалось, что фермер – это тёмный, невежественный, отсталый человек, который от отсутствия знаний пошёл в сельское хозяйство. А на самом деле агропромышленный комплекс – это чрезвычайно инновационная отрасль, где нужно обладать хорошими знаниями в самых разных сферах: растениеводство, почвоведение, животноводство, финансовый учёт и пр. Если предприниматель получает эти знания на этапе становления своего хозяйства, то у него уже есть понимание, как можно успешно развивать своё дело и вести прибыльный бизнес.

Кстати, всего за пять лет такого сотрудничества многие ученики не только добились успеха, но и стали сами руководителями ассоциаций в своих регионах, что говорит о несомненной пользе и актуальности проекта.

Мы планируем и дальше «выращивать» своих клиентов – продолжать поддержку аграриев во всех актуальных сферах: технологической, финансовой, кадровой, образовательной и пр.



Александр
Зайнигабдинов



Российский бизнес активно развивает торговые связи с Китайской Народной Республикой. При этом любая сделка с китайскими партнёрами автоматически ведёт к необходимости учитывать целый ряд юридических тонкостей и нюансов, весьма специфических с учётом разницы в законодательстве между Россией и Китаем. Проект China Window – единственная российская компания, имеющая официальные лицензии на оказание юридических услуг в КНР. Офисы компании расположены в Москве, Пекине, Гонконге и ряде других крупнейших китайских городов, а профессиональная команда объединяет юристов, востоковедов, бухгалтеров, экономистов и переводчиков. Об изменениях и деталях российско-китайского торгового взаимодействия и его юридическом сопровождении, а также о приоритетах развития компании мы беседуем с Александром Зайнигабдиновым – партнёром и руководителем Пекинского офиса China Window Consulting Group, а также с Альбертом Трофимовым – к. ю. н., советником China Window Consulting Group.

Альберт Трофимов



CHINA WINDOW:

взаимодействуем с российскими и китайскими клиентами на понятном им языке

– Расскажите об истории компании China Window.

Александр Зайнигабдинов:

– Проект China Window уже 24 года оказывает юридическую поддержку бизнесу в Китае. Он был запущен, чтобы открыть «окно в Китай» в первую очередь для российских предпринимателей.

Можно сказать, что история нашей компании началась задолго до того, как на российском юридическом рынке сформировался полноценный тренд на сопровождение российского бизнеса в этой юрисдикции.

На текущий момент у компании открыты офисы в Пекине, Шанхае, Гонконге и Харбине.

Консалтинговая группа объединяет несколько десятков профессионалов: юристы, работающие в China Window, получили юридическое образование в университетах России и КНР, имеют многолетнюю практику работы в сфере китайского и гонконгского законодательства. Также мы стали единственной консалтинговой группой из России, которая смогла получить лицензии на оказание юридических услуг в континентальном Китае.

– В чём заключается основная идея создания компании?

– К основному приоритету компании мы относим повышение юридической грамотности и распространение знаний о праве КНР среди наших соотечественников. Воплощение в жизнь такой миссии можно проследить через реализуемые нами проекты, в том числе просветительские.

Мы – кросс-функциональная команда, объединяющая в себе юристов, востоковедов, бухгалтеров, экономистов, переводчиков. Такие компетенции позволяют закрывать почти любые потребности наших доверителей по самому широкому спектру проектов.

Одновременно с этим наши специалисты свободно говорят как на русском, так и на китайском и английском языках. Отметим, что в состав коллектива входят не только российские специалисты, но также китайские и гонконгские профессионалы, работающие и живущие непосредственно в материковом Китае и Гонконге.

Всё это позволяет предлагать российским клиентам прак-

тически уникальные консалтинговые услуги «под ключ» и в большинстве случаев без привлечения местных исполнителей в Китае.

– Какие услуги сегодня оказывает China Window своим клиентам?

– Компания предлагает широкую линейку консалтинговых услуг, которая отвечает современным запросам бизнеса.

В первую очередь это создание компаний с иностранными инвестициями, совместных предприятий, представительств иностранных компаний в КНР. Альтернативой открытию иностранного бизнеса в Китае является покупка уже готовой компании, в связи с чем набирают популярность услуги M&A.

Наиболее остро сейчас стоит вопрос помощи с открытием банковских счетов и проведением платежей, который, несмотря на поднятую некоторыми СМИ панику, продолжает оставаться решаемым, хотя и с рядом новых оговорок.

Поскольку российский бизнес заинтересован в развитии торговли с китайскими партнёрами, то юридическое сопровождение внешнеэкономической деятельности (ВЭД) также занимает значимое место в списке наших продуктов. Сюда можно отнести структурирование сделки, разработку контрактов на удобных языках, выбор оптимальных юрисдикций для торговли (материковый Китай/Гонконг и т.д.), подбор зон свободной торговли (ЗСТ), проверку китайского контрагента, согласование проекта контракта с контрагентом.

Любая сделка с китайскими партнёрами влечёт в том числе налоговые последствия, поэтому налоговое сопровождение (в частности, возмещение экспортного НДС в Китае, декларирование, подготовка отчётности) также может быть обеспечено с нашей помощью.

Вместе с тем укрепление торговых отношений с Китаем ведёт к росту числа споров, требующих грамотного подхода с их начальной стадии. Здесь от нас часто требуются ведение досудебной работы для урегулирования задолженности, содействие в медиации сторонам, а впоследствии сопровождение в разных институтах по их разрешению. Основными вариантами для разрешения споров становятся как российские арбитражные суды, народные (государственные) суды КНР, так и российские арбитражные центры (МКАС при ТПП РФ, Арбитражные центры при РСПП, АНО НИРА ТЭК и др.), зарубежные международные арбитражи (SIETAS, HKIAC, SHIAC и др.).

Однако, как показывает практика, недостаточно только выиграть спор с китайским поставщиком. Далее будет необходимо признать и исполнить это решение в жизни. Для этого мы сопровождаем исполнение решений государственных



судов и арбитражных решений на территории России, КНР, Гонконга.

Отдельным направлением услуг является сопровождение вопросов в сфере интеллектуальной собственности: от регистрации торговых марок до вопросов комплексной упаковки трансфера технологий.

– Кто сегодня является основными клиентами компании?

– Основными нашими доверителями выступают представители крупного и среднего российского и зарубежного бизнеса. China Window имеет опыт работы с представителями финансового, промышленного, энергетического, транспортного секторов, ретейла, электронной коммерции, иных отраслей. Мы придерживаемся индивидуального подхода и специализируемся на оказании уникальных услуг в юрисдикции Китая.

– Насколько больше стало клиентов в связи с переориентацией экономики РФ на Восток?

Альберт Трофимов:

– Да, действительно, в последние два года видится явный рост запросов от российских бизнесменов на сопровождение различных проектов в Китае.

В этом смысле мы пошли в противовес общемировой тенденции юридического рынка, при которой иностранные юридические компании закрывают свои присутствия в городах Китая. Мы, в свою очередь, за последние два года открыли два новых офиса: в Тяньцзине (одном из четырёх городов центрального подчинения

в Китае наравне с Пекином, Шанхаем и Чунцином) и Харбине (столице провинции Хэйлунцзян, непосредственно граничащей с Россией).

– Как в целом вы оцениваете трансформацию экономических отношений с Китаем за последнее время?

– Торговый оборот России и Китая закономерно растёт. Увеличение торговых операций просматривается не только в объёмах закупаемой продукции, но и в количестве новых партнёрских связей, которые выстраиваются с нуля. Думается, что наращивание экономических связей будет продолжаться. Так, укрепится взаимодействие в сфере международной торговли, в области энергетики, промышленности.

– С какими наиболее частыми вопросами и проблемами обращаются клиенты?

– Наиболее частые запросы наших клиентов нашли отражение в линейке услуг, которые мы им оказываем. К их числу относится оформление юридического присутствия на территории материкового Китая и Гонконга: от выбора формы такого присутствия до налаживания системы корпоративного управления, выверения системы управления трудовыми и договорными отношениями в компании. Смежным вопросом является помощь в настройке системы финансовых платежей (открытие банковских счетов). Большим спросом пользуется сопровождение внешнеэкономической деятельности: подготовка контрактов, их согласование, проверка контрагентов (от формальной по реестру до выездной по месту нахо-



ждения китайского партнёра). Значительны и потребности доверителей на разрешение споров как в национальных судах, так и в международном коммерческом арбитраже.

– В чём заключается преимущество China Window на рынке юридических услуг?

Александр Зайнигабдинов:

– Одним из преимуществ является экспертность собранной нами команды, в которую входят не только практикующие специалисты, но и действующие учёные. Разносторонние компетенции, объединённые вместе, позволяют решать самые разные задачи клиентов. Это позволяет адекватно и своевременно реагировать на запросы бизнеса.

Кроме того, компания старается смотреть на свои цели как можно шире, чтобы не только оказывать качественные услуги, но и привносить в сферу бизнеса и международных взаимодействий новые идеи и знания.

Так, много лет назад нами был разработан справочник советов в помощь соотечественникам, проживающим в Китае «Скорая юридическая помощь в Китае». А недавно при поддержке China Window был издан первый (!) в России перевод Гражданского кодекса КНР на русский язык. Гражданский кодекс КНР вступил в силу 1 января 2021 года и представляет собой объёмный нормативный правовой акт кодифицированного характера, состоящий из 7 крупных разделов, 84 глав и 1260 статей.

Как упоминалось выше, объединение такого большого количества разных компетенций и профильных специалистов позволяет нам говорить как с российскими, так и китайскими клиентами на понятном им языке.

– Какова специфика китайского юридического рынка? Насколько отличается от российского? Как удаётся сочетать эти два подхода?

Альберт Трофимов:

– Стоит признать, что вопрос о сравнении российского и китайского юридических рынков заслуживает отдельного исследования. Однако сразу можно отметить интересные различия: наличие нескольких сотен (иногда даже тысяч) юристов в команде адвокатского образования в Китае – это обычная практика. Такая ситуация совершенно нехарактерна для российских реалий.

В Китае действует адвокатская монополия, которая касается представительства в китайских народных, то есть государственных судах. Вопрос о возможности ведения юридической практики иностранцами в Китае является предметом многочисленных дискуссий, а также обвинений в адрес китайской стороны в недопуске иностранцев для участия в процессе в качестве адвокатов. Несмотря на это, Китай за последние десятилетия не смягчил политику в данной области: иностранные граждане

всё так же не имеют возможности участвовать в качестве адвоката в китайских народных судах.

Что касается конкретных игроков на китайском юридическом рынке, то за последние пару десятилетий у нас накоплен значительный круг партнёров, работающих на территории всего Китая по разным отраслям права.

– О каких новейших изменениях во взаимодействии с китайскими партнёрами сегодня необходимо знать российским клиентам?

Александр Зайнигабдинов:

– Наиболее остро сейчас стоит вопрос о проведении платежей с китайскими партнёрами. Такая ситуация возникла в связи с опасениями ряда китайских банков наложения на них санкционных ограничений от ряда государств.

В этой связи российскому бизнесу необходимо заранее продумывать логику финансовых транзакций. Нелишним будет на этапе проектирования контракта исключить положения об ответственности российской компании за просрочку платежей по причинам, связанным с задержкой или отказом в проведении платежа со стороны банков.

Хочу подчеркнуть, что, несмотря на известные сложности с открытием банковских счетов и проведением платежей, всё ещё сохраняются возможности для выполнения таких задач, с которыми мы успешно справляемся.

– Представители China Window принимают активное участие в различных российско-китайских мероприятиях. Насколько эта деятельность важна для компании?

Альберт Трофимов:

– Члены нашего коллектива систематически выступают на различных корпоративных, предпринимательских, научных и образовательных площадках.

Это непосредственно связано с осознаваемой нами миссией, которая заключа-



ется в том, чтобы различными способами донести до наших потенциальных или текущих клиентов, как эффективно работать с китайцами, как сократить и исключить ошибки, допускаемые российским бизнесом при работе с Китаем.

Общее повышение грамотности ведения бизнеса российскими компаниями с Китаем позволяет укрепить позитивный образ в глазах китайских партнёров, а также предостеречь китайцев от самой мысли о том, что им выгоднее нарушить контракт, нежели исполнить его, в надежде на безнаказанность и безграмотность их российского партнёра.

– Недавно China Window Consulting Group вошла в номинации федерального рейтинга лучших юридических практик в 2024 году сразу в трёх категориях. Расскажите об этом подробнее.

– Действительно, с недавнего времени мы осознали заинтересованность в том, чтобы показать доверителям и российскому юридическому рынку свои возможности через описание наиболее интересных проектов, сопровождаемых China Window. Это позволило нам проиллюстрировать потенциал в направлениях «Корпоративное право», «Санкционное право», «ВЭД (таможенное право)». Чтобы быть более предметными, можем привести несколько интересных примеров.

В первом случае крупный международный оператор экспресс-грузов был заинтересован в перестройке своих сложившихся логистических отношений с китайскими контрагентами в сфере перевозок, доставки различных грузов, товаров в Россию и в Китай. Оптимальным стало создание компании с ограниченной ответственностью в провинции Хэйлунцзян с учётом предоставляемого льготного режима ведения транспортно-логистической деятельности. Впоследствии был успешно зарегистрирован филиал компании в г. Шэньчжэнь. Клиент в сжатые сроки получил компанию, на которую были переоформлены десятки действовавших договоров, выстроил новую систему менеджмента при полном сохранении контроля и максимально сниженных рисках дальнейшей деятельности.

В другом проекте, связанном с ВЭД, клиенту необходимо было юридически обосновать для китайской фабрики, налоговых и таможенных органов, почему, вне зависимости от банка, из которого будут поступать денежные средства, сделка считается экспортной, а фабрика получает возмещение экспортного НДС. Для доверителя было подготовлено юридическое заключение на нескольких языках, которое позволило обосновать как китайскому контрагенту, так и контро-

лирующим административным органам КНР правильность позиции клиента: ведь плательщиком НДС будет выступать китайская фабрика, поскольку она осуществляет реализацию товара, выступая экспортёром, занимаясь таможенным оформлением экспортной сделки, аккумулируя в себе входящий НДС от своих местных поставщиков.

Позитивным для российских компаний может выступить другой кейс, в котором удалось не только выиграть дело в международном арбитраже, но и фактически исполнить арбитражное решение. Между доверителем и китайским контрагентом был заключён контракт на поставку кассовой техники из Китая в Россию. Клиентом был выплачен аванс, однако контрагент доверителя допустил поставку некачественного товара, а также недопоставку. Устные переговоры не привели ни к какому результату, в связи с чем доверитель был заинтересован в защите своих прав посредством разрешения спора в судебных инстанциях. Наша команда обеспечила разработку правовой позиции, сбор доказательственной базы в Китайской международной торгово-экономической комиссии Китая (CIETAC) при разрешении спора в международном коммерческом арбитраже. По результатам рассмотрения дела иск был удовлетворён в полном объёме. Комиссия согласилась с наличием у неё компетенции на рассмотрение спора, несмотря на некоторую неопределённость сформулированной арбитражной оговорки.

– Какие планы развития есть у China Window на ближайшее время?

Александр Зайнигабдинов:

– Текущая ситуация, связанная с повышенным интересом российских предпринимателей к китайской юрисдикции, уже в ближайшее время приведёт к тому, что будет увеличиваться спрос на понимание более глубоких вопросов в праве КНР. Реализация разных проектов и заключение сделок, в том числе с применимым китайским правом, способствуют тому, чтобы консультанты всё время повышали свои знания и компетенции, в том числе в глубину.

В этой связи видимая нами перспектива сводится не только к тому, чтобы предлагать доверителям базовое описание юрисдикции (в стиле общего путеводителя для иностранных инвесторов), но и к более детальному просвещению, которое позволит топ-менеджерам и юридическим департаментам осознаннее подходить к планированию и реализации проектов с китайскими партнёрами.

В рамках этого направления уже в 2024 г. мы планируем к изданию книгу о создании и управлении китайской компанией, которая включит в себя не только объяснения простым языком, для чего и как может быть использован такой механизм, но и переводные материалы, в том числе последнюю судебную практику, опубликованную Верховным народным судом КНР в сфере корпоративного и гражданского права.



Масштабная структурная перестройка российской экономики существенно отразилась на состоянии российского логистического рынка. Кардинальный пересмотр цепочек поставок, поиск новых коридоров, нехватка инфраструктурных мощностей – всё это создаёт нестабильность и вызывает потребность в надёжных партнёрах, способных поддержать и выступить флагманом преодоления проблем.

О деятельности по минимизации и устранению бюрократических, экономических, правовых и таможенных барьеров в сфере международных перевозок грузов рассказывает Ольга Мельникова, президент Российской ассоциации экспедиторских и логистических организаций (АРЭ), руководитель подкомитета ТПП РФ по экспедированию и логистике.

ОЛЬГА МЕЛЬНИКОВА, АРЭ:

«ЭКСПЕДИТОР НИКОГДА НЕ РАБОТАЕТ В УСЛОВИЯХ «ПОЛНОГО ШТИЛЯ»

– Ольга Васильевна, вы являетесь руководителем одной из старейших некоммерческих организаций в нашей стране. Какой, по вашему мнению, была цель её создания?

– Да, действительно, Российская ассоциация экспедиторских и логистических организаций была создана в 1990 году и в настоящее время насчитывает около 200 членов.

Цели Ассоциации сформулированы в уставе. Ассоциация приняла эстафету от Министерства внешней торговли СССР, которое обеспечивало выход российских экспортёров транспортных услуг на международный рынок. Кроме того, целью Ассоциации также явилось объединение организаций по профессиональному признаку, что было единственной возможностью участия в ФИАТА (Международная федерация экспедиторских ассоциаций) – международной организации неправительственного типа.

– Как Ассоциация способствует развитию бизнеса своих членов?

– В первую очередь содействуем работе своих членов: выявляем проблемы, доводим до сведения компетентных органов, предлагаем пути устранения барьеров. Также важным направлением работы АРЭ является организация доступа российских экспортёров к таким инструментам, как экспедиторские документы ФИАТА, которые объективно положительно влияют на скорость прохождения международных торговых сделок и взаиморасчётов по ним. Также это продвижение прогрессивных форм и методов ведения экспедиторского бизнеса, внедрение передовых инструментов и технологий, расширение спектра традиционных для экспедирования услуг. Ну и кроме того – важная работа ведётся в направлении развития компетенций персонала на базе Центра повышения квалификации Ассоциации.

– Ведёт ли АРЭ деятельность по препятствию проникновения на рынок недобросовестных участников?



– К сожалению, этот вопрос пока не регулируется действующей нормативной и законодательной базой. Ассоциация разработала и внедрила методику сертификации по определённым нормативам. Это является одним из инструментов определения квалификационного статуса экспедитора и подтверждается соответствующими сертификатами, которые Ассоциация выдаёт по факту проведения проверок деятельности компании и соответствия установленным в Системе сертификации Ассоциации требованиям.

Второй аспект – это сертификация компаний на предмет их соответствия

требованиям в системе сертификации по номинациям 3PL (логистический провайдер) и 4PL (ведущий логистический провайдер). Эти номинации свидетельствуют о том, что экспедитор готов принять на себя расширенные обязательства и достаточно глубоко кооперировать с заказчиком услуг: от поставки сырья до доставки готовой продукции потребителю.

Также мы ведём реестр экспедиторских организаций, который сегодня равен значен списку членов АРЭ. В настоящее время намечены и выполняются мероприятия по разработке нормативной системы формирования такого реестра.

Самое главное – не допустить в реестр недобросовестных участников, и это главный аспект разработки этой нормативной системы. В любом случае пока выбор экспедитора и проверка его компетентности, профессионализма, финансовой устойчивости лежат на клиенте (заказчике услуг).

– Насколько тесно АРЭ взаимодействует с государственными органами? Какие направления наиболее приоритетны, какие находятся в проработке?

– С государственными органами Ассоциация взаимодействует в формате участия в работе общественных советов при министерствах и ведомствах РФ, комитетах Торгово-промышленной палаты РФ, Союзе транспортников России, а с государственными структурами стран СНГ – через комитеты ЕвразЭС и ЕЭК.

Проблемы, которые решает Ассоциация, очень разнообразны: дискриминация российских экспедиторов в некоторых странах мира, недопущение их к транспортной инфраструктуре, работа с портовыми и железнодорожными инфраструктурами, финансовые вопросы по расчётам за услуги по экспорту и импорту в дружественных странах и так далее. Все эти вопросы мы выносим на уровень соответствующих ведомств. Не всегда они решаются оперативно, но постепенно решаются.

На ближайшую перспективу по работе с госструктурами намечена подготовка проекта внесения изменений в № 87-ФЗ и другие законодательные и нормативные акты. Это крайне актуальный вопрос, так как с момента вступления закона в силу в 2003 году произошли кардинальные изменения в экономике. За этот период приняты многочисленные законодательные и нормативные акты, изменившие саму систему взаимодействия клиента, экспедитора, перевозчика, собственников парка подвижного состава, оборудования, собственников транспортной инфраструктуры и транспортных средств. В повседневную жизнь вошла «логистическая» терминология, которую надо нормативно закрепить. Всё это и требует актуализации закона. И главное сейчас – это пройти этап согласования с заинтересованными сторонами, так как это объёмный и непростой вопрос, требующий много сил и времени.

– Вы упомянули международную организацию – ФИАТА. Расскажите подробнее, что даёт российским экспедиторам членство в этой Ассоциации?

– Международная федерация экспедиторских ассоциаций объединяет экспедиторские ассоциации всех стран мира и насчитывает более 100 членов. Она позиционирует себя как организацию, способствующую развитию международной

торговли и устранению барьеров. ФИАТА принимает участие во многих международных согласительных мероприятиях, которые нацелены на устранение бюрократических, экономических, правовых и таможенных барьеров в международной торговле в части организации международных перевозок грузов.

С 1992 года АРЭ представляет интересы российских экспедиторов в ФИАТА в качестве национального члена. По представлению Ассоциации около 100 её членов принято в ФИАТА на индивидуальной основе, что служит доказательством уверенного позиционирования российских экспедиторов на международном рынке транспортно-экспедиторских услуг. Участие АРЭ в ФИАТА даёт право российским компаниям применять документы ФИАТА в своей практической работе, что является свидетельством высокого профессионализма экспедитора и гарантией качества экспедиторских услуг. Таким правом сегодня обладает более 90 членов нашей Ассоциации.

– Как изменился рынок российских транспортно-экспедиторских услуг в связи с санкциями недружественных стран?

– Ну, прежде всего отмечу, что экспедитор никогда не работал в условиях «полного штиля». Чем сложнее политическая и экономическая обстановка в мире, тем больше потребность у участников рынка внешней торговли в услугах профессиональных экспедиторов.

В настоящее время сложность ситуации заключается в том, что годами наработанные маршруты и технологии организации перевозок перестали существовать из-за различного рода внешних ограничений, а грузопотоки переориентировались на Восток. Поэтому годами складывающаяся несбалансированность номенклатуры и объёмов экспортных и импортных грузов в портах Дальнего Востока привела к коллапсу. Ситуация на погранпереходах чуть лучше, но объективно пограничной инфраструктуры также не хватает.

Кроме того, уход иностранных судоходных компаний с Балтики привёл к резкому увеличению грузопотоков на порты Чёрного и Азовских морей, в первую очередь на Новороссийск, что повлекло за собой принятие оперативных решений по модернизации железнодорожных подходов к Новороссийску.

– Со сложностями понятно. Но есть ли плюсы?

– Да, и их больше, чем можно было ожидать. Это программы инфраструктурного развития портов Дальневосточного региона, развитие БАМ, развитие и реконструкция портов на Северном морском пути. Это также строительство инфраструктурных объектов и пунктов пропуска на границах, принятие решений о постройке новых торговых судов различных типов и многое другое.

Помимо этого, из-за ухода иностранных транспортных и экспедиторских компаний освободились ниши, в которые активно заходят российские экспедиторы, расширяя географию своего присутствия.

– Какие приоритетные направления деятельности Ассоциации вы считаете наиболее важными на перспективу?

– В первую очередь мы считаем важным актуализировать нормативную правовую базу транспортно-экспедиторской деятельности. Во-вторых – продолжать активно пропагандировать и внедрять передовые методы работы, включая более широкое применение на практике экспедиторских документов ФИАТА, активное внедрение цифрового документооборота и работу с транспортно-логистическими платформами. Последнее, но не менее важное: необходимо регулярно повышать квалификацию сотрудников экспедиторских компаний имеющимися у Ассоциации средствами и инструментами.

Подготовил Вячеслав Колесников



«ДаНа-Логистик»: «НЕРЕШАЕМЫХ ЗАДАЧ НЕ СУЩЕСТВУЕТ»



Наталья Владимировна

В 2016 году два профессионала-логиста Наталья Владимировна и Дарья Крупник (отсюда и необычное название компании) решили объединить свои усилия. Дарья занимается таможенным оформлением: её конёк – это о чём и как разговаривать с таможней, чтобы донести все «боли» клиента. Да и Наталья, как специалист, прекрасно разбирается в том, что требуется клиентам, зачастую не владеющим тем языком, на котором разговаривают таможенные органы.

Так было положено начало успешному сотрудничеству, а уже через полгода молодая компания «ДаНа-Логистик» уверенно заняла своё место на рынке российской логистики в сфере внешнеэкономической деятельности.

Как работать в условиях нашего богатого на события, быстро меняющегося мира, при этом преуспевая и развиваясь в своём бизнесе, рассказывает одна из основателей компании Наталья Владимировна.

– Наталья, расскажите об этапах роста вашей компании с 2016 года. Когда «ДаНа-Логистик» стала уверенным игроком на логистическом рынке?

– Когда мы приняли решение в 2016 году объединить наши усилия и создать компанию, мы уже были специалистами, профессионалами, экспертами в сфере внешнеэкономической деятельности. Мы знали всё про ВЭД, но, к сожалению, опыта руководства компанией практически не было. Что значит открыть свой

бизнес? Это не только наша любимая логистика, таможенное оформление, но это и бухгалтерия, это и кадровые вопросы. И действительно: приходилось буквально набивать шишки по ходу движения.

Но тем не менее прошло полгода, и мы заняли свою нишу. У нас появились постоянный пул клиентов и уверенность в том, что – да, у нас всё получится. На тот момент мы вели деятельность буквально вдвоём, но потихоньку начали приобретать опыт, навыки и знания, в том числе и в

сфере управления, постепенно формировалась и команда. Теперь мы уверенно можем заявлять о том, что в нашей компании работают самые лучшие специалисты, увлечённые своим делом, и, соответственно, мы можем быть уверены в том качестве услуг, которые предоставляем.

Когда мы стали уверенным игроком на рынке логистики? На момент организации нашей компании мы были уверены в своих знаниях и понимали, что они нужны на рынке. Если мы говорим про таможенное оформление, то это только кажется, что очень просто подать декларацию. Есть очень много нюансов, от которых зависят таможенные платежи. Нужно понимать, как «не накосячить», как не допустить ошибок в документах, потому что есть такое понятие, как постконтроль. Таможня может нас прийти и проверить в течение трёх лет. И уже на тот момент, в 2016 году, мы понимали, что у участников ВЭД очень мало экспертизы в этих вопросах. И что услуги таможенного оформления перевозок будут максимально востребованными. Оставалось только применить наши знания, навыки и научиться выстраивать все бизнес-процессы вокруг этого. Поэтому уверенным игроком в плане знаний мы были изначально. А если мы говорим о навыках управления командой, без которых никак не обойтись в любом бизнесе, как и в международной логистике, то на это потребовался год-полтора.



– Какие именно виды логистических услуг осуществляет компания в рамках своей деятельности?

– С самого начала мы позиционировали себя как компанию, которая может оказать весь спектр услуг внешнеэкономической деятельности «под ключ». Есть клиенты, у которых возникает вопрос только по таможенному оформлению. Соответственно, мы можем им помочь именно с таможенным оформлением. Но есть заказчики, которые только начинают свой путь во внешнеэкономическую деятельность, и, конечно же, у них очень мало опыта, понимания и знания рынка и его процессов.

Здесь и приходит на помощь компания «ДаНа-Логистик», оказывающая услуги по всем видам логистики: международная, транспортная, таможенная, складская. В текущих реалиях стала также востребованной финансовая логистика. Мы помогаем и объясняем нашим клиентам, где и что можно сделать, как правильно заполнить документы, чтобы не было лишних расходов, чтобы быть максимально конкурентноспособным. Мы понимаем, что уровень инфляции растёт, стоимость жизни растёт; и насколько это важно – качественно просчитать весь бизнес-проект, и чтобы потом он совпал с действительностью.

– Как в целом трансформировался логистический рынок в России в связи с санкционными ограничениями?

– Я думаю, очень часто из всех средств массовой информации мы слышим о том, что логистический рынок в России очень сильно изменился – в связи с санкционными ограничениями, в связи с геополитикой, с теми событиями, которые происходят в Суэцком канале, Аденском заливе. И дальше легче не будет.

Соответственно, мы, как логисты, должны понимать и прогнозировать, что будет происходить в ближайшей перспективе,

что нужно каждый день мониторить ситуацию. Например, что грузы через Суэцкий канал не идут, а основная нагрузка ложится на порты Дальнего Востока, на ж/д инфраструктуру, что количество авиаперевозок увеличится и так далее. И именно этим занимается наша компания. Мы понимаем, какой груз лучше куда направить, даём соответствующие рекомендации. К примеру, компаниям, которые отгружают много, желательно распределять свои потоки по разным маршрутам. Для тех, кто занимается небольшими поставками, непериодичными, конечно, самая основная рекомендация – рассмотреть все способы доставки, соотнести все риски, требования, а после этого уже принимать решение, каким образом доставлять.

Хотелось бы ещё отметить такую тенденцию, что сейчас намного увеличилось число перевозок в составе сборных грузов. Да, большое оборудование возят непосредственно в контейнерах. Есть проектная логистика, но в то же время нужно понимать, что для обеспечения доставки запчастей многие наши клиенты, контрагенты начали делать поставки в составе сборных грузов. С одной стороны, это получается более быстрая логистика, можно, например, отгрузить небольшую партию запчастей авиатранспортом, и доставка занимает полторы недели – это самый максимум: с момента забора от отправителя до доставки, вместе с таможенным оформлением. И такая тенденция сохраняется последние полгода-год.

– Как накопленный опыт работы помогает преодолевать трудности?

– За пятнадцать лет моего личного опыта, за восемь лет работы в компании «ДаНа-Логистик» у нас сформировалась огромная агентская сеть, наработаны отличные связи с различными транспортными компаниями, на разных маршрутах и разных видах транспорта. Мы можем с уверенностью говорить о знании того, что



Дарья Крупник

происходит на каждом из маршрутов, и прогнозировать, что может происходить хотя бы в ближайшее время.

Кроме того, за восемь лет мы накопили не только хороший багаж знаний, экспертизы, понимания рынка, но и определённый уровень стрессоустойчивости. И на текущий момент мы понимаем, что в логистике не существует нерешаемых задач. Здесь для невозможного просто требуется немного больше времени и «насмотренности», скажем так.

Например, пандемия, которая не оставила грузопотоки, а введённые санкции только подстегнули развитие нашей промышленности и рост международной торговли.

– Какие приоритетные направления (страны, континенты) вы выделяете в деятельности своей компании?

– Когда мы задумались об открытии компании, мы, естественно, обсуждали, чем нам выгодно отличаться на рынке, возможностей ведь очень много. Можно специализироваться только на таможенном оформлении или на оформлении разрешительных документов. В общем, сложно было выбрать, потому что ты понимаешь все сферы внешнеэкономической деятельности, и все они интересны и перспективны. Поэтому мы решили, что мы не будем выбирать для себя определённый вид транспорта, не будем определять для себя приоритет в виде одной услуги. По такому же принципу мы не стали концентрироваться только на одной стране. И, как оказалось, это была абсолютно правильная стратегия, потому что





мы сейчас понимаем, что концентрация только на единственном виде услуг приведёт к тому, что можно вылететь с рынка максимально быстро.

Поэтому сегодня мы оказываем весь спектр логистических услуг, и это абсолютно правильно, потому что у клиентов бывают абсолютно разные запросы. Вчера, например, было востребовано только таможенное оформление, а сейчас заказчики приходят и за таможенным оформлением, и за финансовой логистикой. В том числе и за международной логистикой, потому что у нас больше опыт экспертизы.

– Какова сегодня география оказываемых вами услуг, чего больше – импорта или экспорта, какова номенклатура доставляемых грузов?

– Если в 2023 году у нас было большое количество поставок из Европы, несмотря на введенные санкции, то теперь ситуация изменилась. Новость сегодняшнего дня – санкционный щит укрепляется. Таможенные службы пяти стран – Финляндии, Эстонии, Литвы, Латвии и Польши – объединяют усилия для более строгого контроля над санкциями против России. По новому соглашению страны будут координированно следить за выполнением санкций, активно обмениваться информацией, принимать меры при выявлении попыток обхода ограничений.

Документ налагает дополнительные требования к участникам внешнеэкономической деятельности, включая предоставление расширенного пакета документов. Конечно же, российский бизнес нашёл себе партнёров в Юго-Восточной Азии. Речь не только про Китай, очень много отгрузок идёт из Вьетнама, увеличился грузопоток из Индии.

По соотношению пока в нашем объёме больше импорта. Соответственно, правительство говорит: давайте наращивать экспорт. Представляет огромное количество мер поддержки нашим участникам ВЭД, чтобы они выходили на международный рынок. Это и субсидирование получения самых разных разрешительных документов, субсидии на участие в международных выставках. Но тем не менее пока на экспорт объём не такой большой, как на импорт.

Что касается номенклатуры, то сегодня мы работаем в большей степени с частями, оборудованием, с поставками химического сырья, товарами народного потребления.

– Кто является вашими клиентами?

– Наша компания работает с юридическими лицами, с компаниями из самых разных отраслей промышленности. Это сельское хозяйство, металлургия, химические производства, полиграфия. И здесь я хотела бы подчеркнуть, что – да, мы работаем только с юридическими лицами, хотя у физических лиц, которые только начинают смотреть в сторону международных рынков, немалое количество вопросов и огромное желание начать завозить товары, торговать на маркетплейсах. Поясню, почему мы не работаем с ними. Большая часть товаров, которая продаётся на маркетплейсах, на текущий момент поставляется неофициально. Официальные поставки для них ещё, скажем так, дороги, потому что это и получение разрешительных документов, и оплата таможенных платежей, и прочее. Мы же работаем только с теми предпринимателями, которые готовы выводить свои товары на «белые» поставки. Да, возможно, будет дорого, но мы предлагаем начинать делать это хотя

бы не спеша. Потому что общая тенденция в нашем законодательстве – таможенном, валютном, налоговом – ведёт к тому, что весь бизнес будет «обелён». Это просто реалия ближайших лет, к которой нужно привыкнуть и в соответствии с которой нужно начинать работать. Если предприниматели готовы работать «вбелую», тогда мы с удовольствием с ними поработаем, расскажем, что, как и почему.

– В чём, по вашему мнению, заключаются конкурентные преимущества «ДаНа-Логистик»?

– Компания оказывает весь спектр услуг в сфере внешнеэкономической деятельности. И я считаю, что наше основное конкурентное преимущество заключается в гибкости. В гибкости ценообразования, спектра оказываемых услуг, в гибкости подхода работы с клиентами. И самый главный момент – это оперативность решений запросов наших любимых клиентов. Если один клиент приходит и говорит, что ему нужно таможенное оформление, мы поможем с таможенным оформлением, вопросов нет. Если другой клиент приходит и говорит, что он только начинает разбираться во внешнеэкономической деятельности, мы найдём подход и к этому клиенту.

Ещё буквально лет пять назад все возили грузы на терминалы Санкт-Петербурга из Китая, и это было делом привычки, а в текущих – изменяющихся, турбулентных – условиях мы понимаем, что не у всех есть возможность быстро перестроиться. И мы как раз помогаем в этой адаптации нашим клиентам. Мы умеем сами адаптироваться быстро и помогаем в этом другим.

Хотелось бы отметить важный момент, который заключается в оперативности и



в то же время в гибкости в отношении наших клиентов и их отгрузок. Бывает, что клиент говорит, что отгрузка не горит, есть время подождать месяц-два с доставкой груза на склад, а потом у них ситуация меняется: например, срочный тендер или госконтракт; и оказывается, что груз, который был нужен через полтора месяца, должен быть на складе, условно говоря, завтра. И здесь мы быстро организовываем разгрузку, оформляем всё на таможне – без выходных, без больничных, без каких-либо отговорок. Вот в этом мы точно сильны. Ну и качество оформления таможенной документации у нас также всегда на высоте.

– В условиях необходимости оптимизации расходов важное значение приобретают автоматизация и цифровизация. Используются ли в вашей компании подобные технологии?

– Интересный вопрос про оптимизацию расходов через автоматизацию и цифровизацию. На текущий момент мне видится, что, прежде чем получить опти-

мизацию расходов за счёт таких решений, придётся изрядно потратиться, чтобы это всё адаптировать и чтобы это всё заработало и действительно помогало оптимизировать расходы, а не увеличивало их.

Сейчас, с моей точки зрения, наши клиенты не готовы к переходу «на цифру», они предпочитают общаться напрямую для решения многих вопросов. Так они видят, во-первых, что их грузом занимаются, им приятно пообщаться, важно задать вопросы, узнать о нововведениях, о том, что происходит на рынке.

Кроме того, мы общались с коллегами по цеху и сошлись во мнении, что нужно изучать, какие сейчас инструменты есть, какие возможности нам предоставляет искусственный интеллект, но всё-таки мы понимаем, что цифровизация и автоматизация сейчас не играют главенствующей роли на нашем рынке.

Но в то же время очень приятно видеть, как развивается в этом отношении наше государство, которое автоматизирует, например, выпуск таможенных деклара-

ций, время сокращается. Отлично работает функция автоприсвоения таможенной декларации, это всё наглядно. Но мы понимаем, что бюджеты нашего государства в разы больше, чем у частного бизнеса.

Вообще, мы с удовольствием наблюдаем за тем, как развиваются автоматизация и цифровизация в России. И понимаем, что наша страна по этим показателям во многом превышает такие страны, как, например, Объединённые Арабские Эмираты. Мне кажется, у нас многие сервисы работают в разы быстрее, даже по сравнению с Европой и США.

– Удаётся ли с оптимизмом смотреть в будущее, строить далекоидущие планы или приходится жить ближайшей перспективой?

– Не побоюсь быть банальной и повторю ту фразу, которую мы в последнее время слышим очень часто. Благодаря беспокойным временам, в которых мы сейчас живём, наша компания развивается и серьёзно выросла. Именно сейчас мы активно участвуем в оснащении лесозаготовительных предприятий Вологодской, Архангельской, Мурманской областей и осуществляем в том числе поставки для многих предприятий «под ключ». Думали ли мы о таких масштабах три-четыре года назад? Ну, наверное, нет. Поэтому мы благодарны этому времени за тот рост, который мы сейчас имеем. И благодарны сами себе за те решения, которые мы приняли, за те шаги, которые совершили. Это позволяет нам смотреть вперёд с оптимизмом и пониманием, что неразрешимых ситуаций нет.

Понятно, что сейчас строить далекоидущие планы довольно сложно, но в то же время, что бы ни происходило, мы всё равно найдём решение, которое будет полезно как самой компании, так и нашим клиентам.

Подготовил Вячеслав Колесников



Группа компаний, работающих под брендами Container-Deshevo и M-Dero, предлагает широкий спектр услуг для международной логистики: это аренда сухих морских контейнеров на импорт и экспорт, автовывоз между портами и терминалами, терминальное хранение и продажа в России и за рубежом. Основные направления деятельности группы компаний – Китай, Турция, Индия, Вьетнам, Таиланд, Казахстан, Узбекистан, Белоруссия. ГК имеет три международных филиала и офис в Гонконге, а также владеет собственными терминалами в России, Белоруссии и Китае, которые оснащены автопарком манипуляторов и контейнеров. Под брендом M-Dero работает сеть из 12 терминалов хранения, предоставляющая клиентам услуги для хранения морских контейнеров в разных городах России и в Беларуси общей вместимостью более 25 тыс. контейнеров.

Container-Deshevo гордится тем, что может предложить рынку не просто услуги высокого качества, а индивидуальный подход «с человеческим лицом». «Мы стараемся сохранить человечность в работе, поэтому вы никогда не услышите от менеджеров шаблонных фраз или отказа в работе по «непопулярным» или «сложным» направлениям. Мы ежедневно прорабатываем запросы, расширяя локации выдачи и сдачи, и согласовываем индивидуальные условия для клиентов», – отмечает Алексей Храмцов, CEO.

Подробнее о деятельности компании, о том, как рост китайского импорта влияет на мощности контейнерных терминалов, и о возможностях регулирования контейнерных потоков с помощью сервиса Container-Deshevo мы беседуем с Еленой Ощепковой, руководителем направления «Терминальное хранение морских контейнеров», Екатериной Мироновой, руководителем направления «Импорт», и Владимиром Галатой, руководителем направления «Экспорт».



CONTAINER-DESHEVO: «МОРСКИЕ КОНТЕЙНЕРЫ БЫСТРО И ДЁШЕВО»

Перевалка грузов морскими портами Дальнего Востока выросла по итогам минувшего года на 4,5%, превысив 240 миллионов тонн. Главную роль в увеличении общего грузопотока играли внешнеторговые перевозки.

При этом порты Дальневосточного бассейна приняли на себя более 52% контейнеров, обработанных в российских портах.

По прогнозам экспертов, суммарные мощности портов макрорегиона в ближайшие два года увеличатся почти на 30 миллионов тонн. Прирост ожидается в Приморье, Хабаровском крае и на Камчатке.

ЕКАТЕРИНА МИРОНОВА

– Итак, самое популярное направление контейнерных перевозок сегодня – это Дальний Восток. Но насколько инфраструктура региона приспособлена для такого возросшего спроса?

– Действительно, Дальний Восток испытывает значительный рост спроса на контейнерные перевозки. Несмотря на некоторые ограничения инфраструктуры, мы видим, что региональные порты и логистические центры активно развиваются и модернизируются для обеспечения более высокой производительности и обработки большего объема грузов. Поэтому, безусловно, регион будет развиваться и дальше, тем более что на государствен-



ном уровне принимаются стратегические решения по развитию Приморского и Хабаровского краёв, в том числе и по увеличению пропускной мощности грузов.

– Как выстроено взаимодействие с партнёрами приграничных стран, в частности с Китаем, откуда в РФ поступает львиная доля импорта?

– Мы тесно сотрудничаем с нашими партнёрами в Китае и других приграничных странах для обеспечения эффективного и бесперебойного движения контейнеров. Это включает в себя как крупные, так и мелкие логистические компании,

перевозчиков, а также взаимодействие с таможенными органами для ускорения процедур оформления.

Если говорить конкретно о Китае, то мы плотно работаем с такими городами и регионами, как Циндао, Нинбо, Шанхай, Шэньчжэнь (Шекоу, Яньтянь), Гуанчжоу (Хуанпу, Наньша), Сямэнь, Чэнду, Далянь, Сиань (Тяньцзинь), Тайцан, Сиань, Чунцин и др.

Кроме того, у нас открыт и активно работает собственный офис в Гонконге.

– Какие существуют сегодня сложности в вашей деятельности, как решаются вопросы финансовых транзакций?

– Сегодняшние сложности включают в себя колебания стоимости перевозок и таможенных сборов, сложности с транзитными перевозками и валютные риски. Мы решаем вопросы финансовых транзакций через гибкие схемы оплаты и использование нашего юридического лица в Гонконге для оптимизации налоговых и валютных операций, что делает сотрудничество с нами ещё более выгодным для клиентов.

– Помимо Дальнего Востока, какие ещё транспортные коридоры востребованы у ваших клиентов, что делается компанией для улучшения сервиса на данных направлениях?

– Наши клиенты регулярно интересуются направлениями в Азию, Европу через Турцию и Индию, а также Средний Восток через ОАЭ. Поэтому мы активно работаем над расширением направлений отправки и предлагаем гибкие решения для транспортировки и хранения контейнеров, особенно в условиях изменяющегося рынка.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе мы взаимодействуем с Южной Кореей (Пусан), Таиландом (Лае-Мана, Бангкок), Индией (Нехава-Шева, Мумбаи, Ченнаи), а также с Японией, Малайзией, Вьетнамом и Тайванем.

На Ближнем Востоке это ОАЭ (Дубай-Али) и Турция (Стамбул, Измир). Активное сотрудничество реализуется с Узбекистаном и Беларусью.



Компания постоянно старается улучшить качество и удобство наших услуг, расширяя нашу сеть партнёров и увеличивая количество собственных терминалов. Это даёт нам возможность предлагать более конкурентоспособные цены.

Контейнерный терминал остаётся важной частью глобальной инфраструктуры цепочки поставок. Выбор терминала-партнёра определяет затраты на хранение контейнеров, что может существенно повлиять на прибыльность транспортных операций.

ЕЛЕНА ОЩЕПКОВА

– Какие преимущества и удобства предоставляет компания в работе с клиентами по направлению контейнерного хранения?

– Контейнерные терминалы М-Деро создают комфортные и выгодные условия для компаний и частных владельцев модулей. Во-первых, это транспортная доступность: все наши терминалы расположены рядом с крупнейшими транспортными узлами страны. Во-вторых, это еди-



ный личный кабинет, который позволяет отслеживать приём и доставку контейнеров в режиме реального времени. Кроме того, у нас имеется собственный парк транспортных средств и профессионального подъёмного оборудования. Также мы предлагаем единый тарифный план, льготные условия транспортировки и поддержку клиентов в режиме 24/7.

– Как давно компания стала развивать направление хранения?

– Это одно из новых направлений, оно существует всего два года. Первый терминал «Островцы» мы запустили в апреле 2022 года в Московской области.

За два года компания открыла 12 терминалов для хранения морских контейнеров. Мы представлены в тех регионах, где эта услуга наиболее востребована на сегодняшний день: в Москве (5), Санкт-Петербурге (2), Новороссийске (1), Самаре (1), Краснодаре (1) и Минске (2).

Хочу отметить, что «открытие терминала» звучит, конечно, просто, но за этими двумя словами кроется довольно длительный и трудоёмкий процесс. Это поиск территории, оформление согласований и иных необходимых разрешений, подго-



товка площадки: выравнивание, засыпка; приходится завозить тонны строительных материалов. Но зато потом наши площадки пользуются очень большим спросом.

– В каких из регионов наиболее востребована эта услуга?

– Самый настоящий бум в настоящее время наблюдается в Санкт-Петербурге, туда идёт большое количество контейнеров с импорта. И мы очень вовремя успели открыть там терминал на 1500 единиц. Представьте: в марте этого года он открылся, а в апреле уже заполнился на 100%. В связи с этим было принято решение о подготовке второго терминала, его открытие планируется на май этого года. С его учётом вместимость достигнет 2500 единиц хранения.

Кроме того, достаточно большой спрос на такие площадки отмечается в Екатеринбурге и в Новосибирске – именно там мы сейчас планируем открывать новые терминалы.

– Расскажите подробнее о техническом оснащении терминалов.

– Наш автопарк включает в себя манипуляторы, контейнеровозы, ричстакеры, штабелёры и вилочные погрузчики.

На тех площадках, где нужно максимально быстро доставать или, как мы говорим, «откапывать» нужный контейнер из любого ряда и этажа, как правило, используются краны. Штабелёры и ричстакеры задействованы там, где не нужно доставать конкретный контейнер, а достаточно снять самый ближайший, тогда весь процесс занимает буквально 2-3 минуты.

Хочу также остановиться на техническом состоянии контейнеров. Например, к тем, что идут на экспорт-импорт, предъя-



вляются очень высокие требования. Поэтому главное правило на наших терминалах – это тщательная проверка состояния контейнера, а информация сразу же передаётся клиенту. Далее, если зафиксированы какие-либо повреждения, наша команда готовит ремонтную смету для клиента, и клиент принимает решение, будет ли он ремонтировать контейнер. Если решение положительное, работы осуществляет наша собственная ремонтная бригада, в которой имеются высококвалифицированные специалисты.

– Как реализована система личного кабинета онлайн?

– Мы используем информационную систему СКАТ, которая как раз и разработана под такие задачи. Перед открытием терминала зарегистрированные клиенты начинают размещать свои заявки на хра-

нение. После того как контейнер поступил на терминал, у клиента появляется возможность отслеживать все движения контейнера на данном терминале: информация о ввозе, состоянии и фотографии контейнера, ремонтные сметы и т.д. Среди наших клиентов был проведён опрос, удобно ли им работать в системе СКАТ, и мы получили множество положительных откликов.

– Какие планы существуют у компании по развитию направления терминального хранения морских контейнеров?

– В первую очередь, конечно, это создание новых терминалов там, где на них большой спрос. Как я уже говорила, это Екатеринбург и Новосибирск.

Кроме того, мы открыты к работе с поставщиками контейнеров – это не обязательно производители, но и владельцы. В частности, очень большой спрос на контейнеры сегодня наблюдается в Новосибирске и Самаре. К сожалению, логистическая специфика такова, что просто перегнать контейнеры из Москвы, где сейчас фиксируется их избыток, в тот же Новосибирск дорого и сложно, стоимость перевозки может превышать стоимость самого контейнера, и это, естественно, невыгодно. Поэтому готовы обсуждать сотрудничество с новыми партнёрами.

Контейнерный рынок России только за два месяца 2024 г. вырос на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: до 1,051 млн TEU.

При этом экспорт слегка обогнал импорт, и его прирост составил 17%. Эксперты полагают, что в 2024 году динамика контейнерного рынка будет определяться высокой базой 2023 года, и он вырастет в физическом выражении в пределах 5-10% по сравнению с прошлым годом.





ВЛАДИМИР ГАЛАТА



– Какова доля экспорта в деятельности компании от общего объема предоставляемых контейнеров? Где сегодня имеется дефицит контейнерного парка для экспорта?

– В текущих условиях нам проще использовать субарендные контейнеры под экспорт, а свои продавать на местах. Доля использования именно своих контейнеров под экспорт минимальна. В основном это те, что пришли в импорте в Иркутск, Владивосток. Но их очень мало.

Если говорить про дефицит, то ощущается нехватка 20-футовых контейнеров в Санкт-Петербурге и на юге России. Что касается 40-футовых, то сейчас он наблюдается, пожалуй, только в районе Иркутска.

– Есть ли какие-то сложности, с которыми сегодня сталкивается ваша компания?

– Безусловно, есть, как и у любого бизнеса. Например, если говорить про отправку на экспорт порожних контейнеров тех клиентов, что хранятся на наших собственных терминалах в Москве и ряде других городов, то нам в последнее время

непросто поддерживать приемлемый для них уровень субсидии. Особенно тяжело конкурировать с терминалами, у которых есть подъездные ж/д пути. Мы проанализировали рынок и сейчас совместно с отделами хранения и логистики намерены серьезно проработать наш общий подход для формирования работоспособного комплексного предложения.

И здесь действительно есть над чем поработать. С одной стороны, наличие подъездных железнодорожных путей, по идее, должно снизить издержки на автодоставку. Но мы видим, что бывает и так, что хранение на терминале без ж/д плюс автодоставка выходит дешевле, чем работа через некоторые ж/д терминалы. В итоге всё зависит от множества дополнительных факторов и должно просчитываться индивидуально.

– Какие перспективы в развитии экспортного направления вы видите и

планируете реализовать в ближайшее время?

– Значительную роль в планировании деятельности играют внешние факторы, которые не зависят от нас. Но и мы не сидим сложа руки, сейчас мы стали плотнее мониторить экспортные потоки и активно подстраиваемся под реалии рынка, в том числе развиваем новые для нас направления. А также пытаемся улучшать наше предложение за счёт оптимизации затрат и некоторых внутренних ресурсов компании.

АЛЕКСЕЙ ХРАМЦОВ, CEO:



«Рынок логистики и грузоперевозок подвержен влиянию различных внешних факторов и остро реагирует на изменения. Чтобы успевать за трендами, мы сохраняем гибкость, стараемся «держать курс» и быстро адаптироваться к изменениям.

Говоря о планах на будущее, мы в первую очередь ориентируемся на политику государства в отношении импорта и экспорта, которая сегодня обращена на Восток. Поэтому мы активно формируем партнёрские сети на территориях государств ЕАЭС и Ближнего Востока, чтобы завтра быть готовыми предоставить необходимый сервис там, где он будет нужен нашим клиентам».



На сегодняшний день компания INTHEME LAB является ведущей в цифровизации процессов логистики. Специалисты компании предлагают уникальные решения по автоматизации, основанные на собственных передовых разработках, а также технологиях SAP и 1C.

О перспективах рынка систем управления перевозками (TMS) в России нашему журналу рассказал генеральный директор компании INTHEME LAB Михаил Игошин.

INTHEME LAB: ПРЕДЛАГАЕМ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЛОГИСТИКИ



– Михаил Владимирович, сколько лет вы на рынке? Почему решили специализироваться на цифровизации в сфере логистики?

– INTHEME LAB была основана в 2018 году командой экспертов в области цифровизации, разработки и внедрения логистического программного обеспечения. Обладая огромным опытом в автоматизации бизнес-процессов транспортной логистики, мы видели, что на рынке России существует определённый дефицит в высококачественном оказании подобного рода услуг, поэтому и приняли решение работать в этой нише.

– У INTHEME LAB есть собственная разработка – IT Vectura TMS, программное обеспечение для автоматизации логистических процессов. Но, насколько мне известно, вы занимаетесь внедрением и других программных решений, а также оказываете консультационные услуги. Расскажите о них подробнее.

– Кроме разработки и внедрения собственного программного обеспечения, наша компания также специализируется на внедрении продуктов от таких вендоров, как 1C, SAP и Oracle.

Мы оказываем консалтинговые услуги, так как обладаем высокой экспертизой в этой области, также помогаем нашим клиентам выбрать идеально подходящее для них программное обеспечение. У нас есть собственный центр компетенций по транспортной и складской логистике, своя база знаний, свой центр поддержки, который работает в режиме 24/7 и оказывает поддержку нашим клиентам по достаточно широкому кругу вопросов.

На сегодняшний день наш центр поддержки обрабатывает более десяти тысяч заявок в месяц, а показатель SLA по заявкам достигает 99%.

– Одна из ваших основных компетенций – внедрение программного обеспечения для оптимизации бизнес-процессов в области транспортной логистики. С какими проблемами чаще всего сталкиваются и обращаются клиенты? Какие ошибки чаще всего допускаются при внедрении TMS на предприятиях?

– В основном к нам обращаются с желанием оцифровать свои логистические процессы. Всё больше компаний хочет видеть прозрачную отчётность, минимизировать затраты на простой

как автотранспорта, так и ж/д вагонов и оптимизировать работу с подрядчиками, с привлечённым автотранспортом, с арендой ж/д вагонов и так далее. Для них очень важно, чтобы они могли управлять этими процессами в режиме 24/7.

Многие клиенты жалуются на то, что их логисты тратят очень много времени на различные взаиморасчёты, оперативную и финансовую отчётность, при этом у руководства нет доступа к актуальным данным. Также весьма популярен запрос на отслеживание грузов при различных типах перевозок.

Компания INTHEME LAB обладает на сегодня, пожалуй, сильнейшей экспертизой в области разработки и внедрения TMS в пространстве СНГ, мы создаём для наших клиентов мощные и одновременно простые для управления информационные системы, которые позволяют управлять логистикой в режиме «единого окна».

Я бы не стал говорить про ошибки при внедрении TMS, а скорее – рассказал бы об основных проблемах, которые решаются в процессе внедрения: отсутствие вовлечённости сотрудников заказчика, отсутствие единого ИТ-ландшафта, многочисленные информационные системы, слабо связанные друг с другом. Что каса-

ется ошибок, не буду говорить про другие компании, но в INTHEME LAB существуют оптимальные практики внедрения TMS, выработанные на основании нашего опыта и уникальной экспертизы. Количество ошибок на наших проектах сведено к минимуму.

– Какие критерии следует учитывать при выборе поставщика системы TMS?

– В первую очередь необходимо грамотно составить функционально-технические требования (ФТТ) к TMS: что хотим получить, какие бизнес-процессы автоматизировать, что хотим видеть в работающей системе и так далее. Потом, разумеется, необходимо определиться с бюджетом внедрения и владения системой TMS. И идти смотреть рынок – насколько возможности предлагаемых TMS совпадают с вашими пожеланиями.

Стоит отметить, что наша система IT Vectura TMS создана на основании экспертного опыта внедрения различных TMS мировых вендоров в абсолютно разных отраслях экономики и максимально полно покрывает весь необходимый объём требований любых предприятий.

Отдельно хотелось бы добавить, что очень важно, кроме выбора самой TMS, выбирать и компанию, которая будет осуществлять внедрение. Смотреть, какие аналогичные проекты выполняла данная компания, насколько они были успешными, какой положительный эффект был достигнут по результатам внедрения. С гордостью отмечу, что наша команда обладает сильнейшей экспертизой, практикой и огромным опытом реализации проектов внедрения TMS-систем.

– Если говорить о рынке TMS в России, то какие тренды и тенденции вы наблюдаете сегодня?

– Рынок TMS в России растёт достаточно быстрыми темпами. Должен отметить, что в целом российский бизнес приходит к пониманию, что им необходимо оптимизировать свою логистику и оцифровать её, чтобы качественно управлять всеми процессами и получать прозрачную отчётность. Мы видим запрос на серьёзные TMS-решения, способные удовлетворить потребности в первую очередь крупного и среднего бизнеса. Как известно, крупные вендоры, такие как SAP и Oracle, которые и поставляли решения подобного класса, перестали работать в России. Единственной TMS-системой, способной заменить их, является IT Vectura TMS. Она построена на базе лучших мировых практик и нашего многолетнего опыта внедрения решений TMS.

Мы прогнозируем ежегодный рост рынка TMS на 20-25%, также видим потребность в решениях TMS «всё в одном», видим тенденцию замены собственных разработок на ПО от российских вендоров.

– Не страшно было начинать разработку собственного программного обеспечения?

– Всегда с радостью принимаем новые вызовы. Ранее мы успешно работали с решениями от SAP и Oracle, но всегда хотели сделать что-то своё.

По сути, вместе сошлись три фактора: наша уникальная экспертиза, опыт внедрения TMS, сильнейшая команда на пространстве СНГ.

Определённые риски всегда присутствуют, проблемы при разработке возникали и будут возникать в дальнейшем, это естественный процесс. Главное – мы знаем, как преодолеть все трудности и возникающие вопросы.



Хотелось бы отдельно поблагодарить Фонд «Сколково» за помощь и поддержку.

Безусловно, мы были замотивированы создать первую в России TMS-систему подобного класса, которая и на международном рынке смогла бы успешно конкурировать с общепризнанными лидерами мирового рынка TMS.

– С какими регионами вы сейчас работаете?

– Основной офис INTHEME LAB находится в Москве. Также есть филиалы в Ижевске, Краснодаре и Чебоксарах. Есть филиалы и за рубежом: в Узбекистане, в Казахстане и в ОАЭ. Мы работаем с клиентами из любых регионов России, активно работаем с рынком Юго-Восточной Азии и странами Ближнего Востока, а также со странами СНГ: Узбекистаном и Казахстаном.

– Михаил Владимирович, какие задачи вы ставите перед своей компанией до конца 2024 года и каковы планы на последующий период?

– Основная задача на 2024 год – это полноценный вывод на рынок продукта IT Vectura, который, кроме системы TMS, включает в себя системы: управление складом, транспортными площадками и логистическими терминалами. Планируем выполнить ряд проектов внедрения, в первую очередь это IT Vectura TMS, так как есть большой интерес у потенциальных клиентов нашей компании. Также планируем наращивать сотрудничество с компаниями-интеграторами, которые готовы внедрять IT Vectura. Что касается развития продукта IT Vectura – в данный момент прорабатываем и готовим к реализации концепцию применения AI в нашем решении.





IT VECTURA TMS – программное обеспечение для управления транспортной логистикой от российских разработчиков

Современная система управления перевозками (TMS) должна не только автоматизировать логистические процессы, но и обеспечить абсолютную прозрачность информации о нахождении груза и стоимости его перевозки для всех участников транспортной цепочки. Первым российским решением в этой области стала разработка компании INTHEME LAB – система IT Vectura TMS. О возможностях и преимуществах TMS-системы IT Vectura, а также о том, какие преимущества даёт внедрение TMS экспедиторам и торговым компаниям, нам рассказала архитектор и разработчик IT Vectura TMS Ирина Киселёва.

– Ирина Анатольевна, зачем нужно управлять перевозками транспортно-логистическим компаниям – понятно. Это их бизнес и нужно иметь специальную систему, чтобы профессионально оказывать услуги экспедирования. Но зачем TMS нужна торговым и производственным компаниям?

– Данная система имеет широкие возможности: она позволяет планировать потребность в транспорте, строить оптимальные маршруты, использовать свой и заказывать сторонний транспорт, а также контролировать статус доставки грузов; централизованно доводить планы отгрузки и доставки до всех удалённых подразделений, а также поставщиков и складских операторов; независимо от сложности цепочки поставок и видов транспорта, точно знать, на сколько «прибавил в цене» груз на каждом этапе перевозки. TMS также позволяет полноценно работать не только с транспортными, но и с сопутствующими услугами: таможня, хранение, страхование, погрузо-разгрузочные работы. Кроме того, с точки зрения управленческого учёта учитывать все логистические расходы в одном месте гораздо удобнее.

– Сейчас на рынке появилось много сервисов, которые представляют собой публичные биржи, где грузовладельцы могут найти перевозчиков под свои потребности. Заменяют ли такие площадки TMS?

– Если говорить о полнофункциональной TMS, которая покрывает всю цепочку процессов, включающую в себя получение заказов, планирование, оптимизацию, исполнение, а также расчёты и распределение затрат, то, конечно, привлечение исполнителя под отдельные задачи не

может заменить полноценную TMS. В этом случае я рекомендовала бы настроить интеграцию с такими площадками.

На самом деле крупные и даже средние грузоотправители, ориентированные на долгосрочное сотрудничество с постоянным кругом перевозчиков, предпочитают создавать единое информационное пространство с поставщиками услуг на базе собственной TMS, где в полной мере можно управлять процессами, требованиями и политикой конфиденциальности.

– Что представляет собой TMS для экспедиторов? Ведь для них это не просто вспомогательная функция, а основной бизнес, и нужны какие-то более расширенные возможности?

– Да, для экспедиторов TMS становится основной учётной системой, в которой и ведётся вся основная деятельность. С каждым днём к уровню качества логистических услуг предъявляются всё более высокие требования, среди которых повышение точности планирования и доставка в срок – это само собой разумеющиеся вещи, но клиенты хотят быть более осведомлёнными о статусе перевозки, получать данные онлайн и иметь возможность самостоятельно пользоваться информационным сервисом по мере необходимости. Таким образом, о качестве логистических услуг клиенты во многом начинают судить по уровню автоматизации процессов у экспедитора и его готовности делиться информацией.

Информационная система для экспедитора – это реальное конкурентное преимущество и воплощение выработанной им за годы работы бизнес-практики: от клиентской базы и истории взаимоотношений до базы транспортных решений, тарифов и подрядчиков на различных

направлениях. С другой стороны – это витрина, лицо компании, имидж и способ соответствовать запросам клиентов.

Хочу добавить, что в системе важна проработка именно финансовой стороны, чтобы можно было полноценно работать с доходной и расходной частью по заказам клиентов.

– Какие преимущества даст TMS торговым и производственным компаниям? Может быть, лучше пользоваться услугами профессионалов и отдавать эту функцию на аутсорсинг?

– Развитие всегда идёт поступательно: от основных процессов к вспомогательным. Если с учётной системой уже всё в порядке, работа склада тоже отлажена, а транспортная логистика всё ещё не охвачена положительным влиянием всеобщей автоматизации и упорядочивания, то можно задуматься о хорошем комплексном решении, которое увяжет воедино всю цепочку поставок. Ведь как бы ни был хорош товар, который вы производите или только перепродаёте, транспортная логистика в любой момент может оказаться слабым звеном в цепочке «от заказа до оплаты». Именно отсутствие задела на будущее в управлении перевозками поставит под угрозу самые амбициозные планы по расширению дистрибуции и наращиванию продаж.

Конечно, можно срочно обратиться к профессиональным 3PL-операторам, дистрибьюторам и переложить на них ответственность за доставку. Это здорово упростит жизнь вашим логистам, а возможно, вообще от них можно будет избавиться за ненадобностью, но вместе с этим вы потеряете контроль над ситуацией, контакт с клиентами и часть бизнеса. Хорошо выстроенная транспортная логистика может

стать конкурентным преимуществом и частью стратегии развития.

– В чём конкретно выражается автоматизация в TMS? Что система делает за пользователя и как понять, что перед нами именно автоматизированная система, избавляющая логистов от ручного труда?

– Первое, что приходит в голову при автоматизации в транспортной логистике, – это, конечно, маршрутизация. Но это далеко не единственное, что может и должно быть автоматизировано. В общем виде настоящая автоматизация рутинных процессов – это когда система может в нужный момент самостоятельно воспроизвести то, чему её один раз научили. В хорошей TMS должно быть предусмотрено всё необходимое для того, чтобы сначала смоделировать ваш бизнес (через настройки логистической сети, тарифов, правил, ограничений), а потом уже научиться самостоятельно принимать решения и действовать нужным образом в определённых ситуациях. Это могут быть решения по выбору той или иной схемы перевозки, по выбору перевозчиков – исходя из их долей и правил, правила сверки и утверждения счетов к оплате. Только это даёт идеальный баланс между усилиями по ведению операций в системе и отдачей от её использования в виде оптимальных и точных планов, своевременных уведомлений, аккуратного документооборота и полной аналитической отчётности.

– Даже если компания полностью самостоятельно занимается своей транспортной логистикой, в процессе перевозок могут быть задействованы сторонние организации. Как предполагается взаимодействовать с ними в рамках TMS, ведь существуют определённые требования к безопасности и конфиденциальности информации?

– Любая современная TMS должна быть доступна через интернет из любой точки на различных клиентских устройствах с различными операционными системами. Для неё не требуется локальная установка программного обеспечения. Это то, чего ожидают сейчас все.

Современная логистика – это не только перемещение грузов, но и своевременная доставка информации всем заинтересованным сторонам. Без отлаженных коммуникаций по всей цепочке поставок доставить груз точно в срок совершенно невозможно. В идеальном варианте информационный поток должен всегда успевать за товарным, а лучше – опережать его.

Когда предполагается доступ в систему большого числа пользователей с совершенно разными задачами, на первый план выходит возможность создать для каждого из них удобную рабочую область



и ограничить доступ только к необходимому объёму данных. Это основа правильной логистики информации.

Нами была разработана система IT Vectura TMS, где доступ к данным, меню и функциям системы регулируется в зависимости от роли пользователя (планировщик, диспетчер, перевозчик, сотрудник склада) и настраивается индивидуально в виде рабочей области.

IT Vectura TMS предусматривает лёгкое подключение к системе новых филиалов и их сотрудников, перевозчиков и складов. Для работы в системе необходимы только доступ в интернет, ссылка на сайт, логин и пароль.

А далее, согласно бизнес-процессам, можно выстраивать порядок обмена информацией между внутренними и внешними пользователями и систему уведомлений, которая будет работать по запросу, по событию или по установленному графику.

– Насколько TMS должна учитывать специфику различных видов транспорта? Есть системы строго для ж/д перевозок, для авто или для авиаперевозок? Какова доля специфики в общем функционале?

– На самом деле профессиональные TMS-системы стремятся к унификации как модели данных, так и всех процессов, добавляя специфику только там, где это объективно необходимо. Например, в IT Vectura TMS модуль управления ж/д перевозками реализован как дополнительный и позволяет обогатить перевозки по ж/д плечам необходимыми данными и документами, синхронизированными с системами РЖД. Но это никак не нарушает общую логику планирования, отслеживания и расчётов.

В системе могут быть реализованы любые виды транспортных решений: прямые и сборные, городские и междугород-

ние автоперевозки; железнодорожные, морские или интермодальные перевозки со сменой видов транспорта, промежуточными перегрузками и хранением; консолидация, накопление и деконсолидация грузов в процессе перевозки.

– TMS чаще воспринимается как система, где логисты составляют маршруты, ищут машины и следят за их движением, а финансовая сторона этого вопроса перекладывается на сторону учёта и бухгалтерии.

– По факту у многих компаний сами маршруты перевозок очень простые, и ничего особенного от планирования не требуется, но TMS нужна как система для ведения договоров и согласованных тарифных сеток с подрядчиками для контроля выставляемых счетов.

IT Vectura TMS позволяет работать с входящими и исходящими счетами за перевозки (если мы говорим о логистическом операторе), учитывает плановые и фактические расходы, НДС и мультивалютность. Поддерживает автоинвойсинг и автоматическую сверку входящих счетов.

– Если подвести итог, то что самое главное должна уметь TMS? В чём смысл таких систем?

– По сути, TMS должна позволять моделировать реальные процессы транспортировки, а затем фиксировать факт их реального завершения: погрузки, перевозки, разгрузки, таможенного оформления, оформления транспортных документов и т. п. Чем ближе эта модель к реальности, достаточно детализирована и пополняется данными в режиме реального времени, тем большую прозрачность мы получаем, большие возможности действительно управлять процессом транспортировки.

Беседовала Анна Добрынина



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

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

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

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

ВКЛАД



Алексей КОРОЧКИН
Фермер

||| РСХБ

16%
ГОДОВЫХ*

«СВОЙ ВКЛАД»

Выбери свои условия!

ВИД ВКЛАДА: «СВОЙ ВКЛАД». СРОК: 91-1460 ДНЕЙ.

ПО ВКЛАДУ БЕЗ ПОПОЛНЕНИЯ И РАСХОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ: ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ/ДОЛЛАРЫ США/ЕВРО/КИТАЙСКИЕ ЮАНИ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 5 000 РУБЛЕЙ РФ/100 ДОЛЛАРОВ США/ЕВРО/ 500 КИТАЙСКИХ ЮАНЕЙ. МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА НЕ ОГРАНИЧЕНА.

ПО ВКЛАДУ С ПОПОЛНЕНИЕМ И БЕЗ РАСХОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ: ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 5 000 РУБЛЕЙ РФ. МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 1 000 000 РУБЛЕЙ.

ПО ВКЛАДУ БЕЗ ПОПОЛНЕНИЯ И С РАСХОДНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ: ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ. РАЗМЕР НЕСНИЖАЕМОГО ОСТАТКА: 10 000/250 000/1 000 000 РУБЛЕЙ РФ. МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 2 000 000/5 000 000/10 000 000 РУБЛЕЙ РФ.

ПО ВКЛАДУ С ПОПОЛНЕНИЕМ И РАСХОДНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ: ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ. РАЗМЕР НЕСНИЖАЕМОГО ОСТАТКА: 10 000/250 000/1 000 000 РУБЛЕЙ РФ. МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 2 000 000/5 000 000/10 000 000 РУБЛЕЙ РФ.

ВЫПЛАТА ПРОЦЕНТОВ: В КОНЦЕ СРОКА ИЛИ ЕЖЕМЕСЯЧНО.

ДОСРОЧНОЕ ВОСТРЕБОВАНИЕ ПО СТАВКЕ ВКЛАДА «ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ».

ПРОЛОНГАЦИЯ ВКЛАДА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ТОТ ЖЕ СРОК НА УСЛОВИЯХ, ДЕЙСТВУЮЩИХ НА ДАТУ ПРОЛОНГАЦИИ.

* СТАВКА 16% ГОДОВЫХ ДЕЙСТВУЕТ ДЛЯ «НОВЫХ ВКЛАДЧИКОВ» ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ ВКЛАДА НА СРОК 180 ДНЕЙ В ВАЛЮТЕ РФ. ВЫПЛАТА ПРОЦЕНТОВ В КОНЦЕ СРОКА ВКЛАДА. НОВЫЙ ВКЛАДЧИК – ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО, НЕ ИМЕЮЩЕЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ СРОЧНЫХ ВКЛАДОВ И НАКОПИТЕЛЬНЫХ СЧЕТОВ В АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В ТЕЧЕНИЕ 30 ДНЕЙ ДО ОБРАЩЕНИЯ В БАНК (ВКЛЮЧАЯ ДАТУ ОБРАЩЕНИЯ) С ЦЕЛЬЮ ОТКРЫТИЯ ВКЛАДА.

ИНФОРМАЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА НА 15.04.2024. ЯВЛЯЕТСЯ РЕКЛАМОЙ. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ.

ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ, НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ И В ОФИСАХ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК».

ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №3349 (БЕССРОЧНАЯ)

ОТ 12.08.2015.

rshb.ru



Вклады
застрахованы



РЕКЛАМА

7787 (Билайн, Мегафон,
МТС, Теле2)

8 800 100 0 100

Научно-производственное закрытое акционерное общество «МАЛКУТ»

является производителем шипучих витаминно-минеральных комплексов и лекарственных средств. Наша компания ориентируется на потребителей и стремится создавать продукцию, отвечающую их потребностям. Выпускаемая предприятием продукция создана с использованием критериев доказательной медицины, по оригинальным рецептурам для детей и взрослых.

Для производства витаминно-минеральных комплексов и лекарственных препаратов мы используем сырьевые составляющие ведущих европейских производителей, в том числе:

- DSM Nutritional Products;
- MERCK KGaA;
- Lonza;
- Cargil GmbH.

Мы контролируем качество наших продуктов на всех этапах производства. Каждая партия (серия) продукции проходит контроль по микробиологическим, радиологическим, токсикологическим, а также физико-химическим показателям. Предприятие оснащено сертифицированным оборудованием, отвечающим требованиям стандарта GMP. На предприятии действует система менеджмента безопасности пищевой продукции, соответствующая требованиям СТБ ISO22000-2020.



Research and Production Closed Joint-Stock Company (NP ZAO) «Malkut»

is a manufacturer of effervescent vitamin-mineral complexes and medicines. Our company focuses on consumers and strives to create products that meet their needs. All products are created for children and adults by using criteria of evidence-based medicine, according to the original formulas.

For the production of vitamin-mineral complexes and pharmaceutical products we use raw material of European leading manufacturers, such as:

- DSM Nutritional Products;
- MERCK KGaA;
- Lonza;
- Cargil GmbH.

We control the quality of our products at all stages of production. Each batch (series) of products is controlled according to microbiological, radiological, toxicological, as well as physicochemical indicators. The enterprise is equipped with certified equipment that meets the requirements of the standard GMP. The enterprise has a food safety management system that meets the requirements of STB ISO22000-2020.

