

 With the
support of the
CCI of Russia



RBC

41/374
сентябрь 2026

РОССИЯ- ЕГИПЕТ: ПРОСТРАНСТВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

НИНА СУХАРЕВА:
ОТ АСУАНА ДО «ЭЛЬ-ДАБАА»:
НОВАЯ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ КАРТА
РОССИЙСКО-ЕГИПЕТСКИХ ОТНОШЕНИЙ

RBG

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 Сергеевна Суворовская

Редактор номера: Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Дирекция развития и PR: Кира Кузмина,

Екатерина Цындук

Журналисты: Алина Волкова,

Вячеслав Колесников

Фото: Андрей Волков, Роман Новиков

<https://www.magnific.com>,

<https://spief2023.riamediabank.ru/>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, 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 RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Регистрационный номер

средства массовой информации

ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

RBG № 41/374 сентябрь 2026

Подписано в печать: 16.09.2026

Дата выхода в свет: 26.09.2026

Тираж: 15 000. Цена свободная.

RBG

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 Suvorovskaya

Managing Editor: Ekaterina Zolotareva

Designer: Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR:

Kira Kuzmina, Ekaterina Tsynduk

Journalists: Alina Volkova,

Vyacheslav Kolesnikov

Photo: Andrey Volkov, Roman Novikov,

<https://www.magnific.com>,

<https://spief2023.riamediabank.ru/>

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 RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

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

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

Tel.: +7 (495) 528-17-35

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. Media registration number PI # FS77-70487 from July 25, 2017.

RBG № 41/374 September 2026

Signed to the press: 16.09.2026

Date of issue: 26.09.2026

Edition: 15 000 copies. Open price.



Министерство
сельского хозяйства
Российской Федерации

ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ

7–10 ОКТЯБРЯ
ТИМИРЯЗЕВ ЦЕНТР
МОСКВА

XXVIII РОССИЙСКАЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ
ВЫСТАВКА 2026

RUSSIANAGROWEEK.RU

O+

ВЭД БЕЗ ГРАНИЦ

Внеэкономическая деятельность «под ключ»

Полный комплекс услуг

- Высокая скорость международных платежей
- Широкая корреспондентская сеть
- Аккредитивы и банковские гарантии для международных сделок
- Валютный контроль и конверсионные операции
- Расчетно-кассовое обслуживание в рублях и иностранных валютах
- Консультации эксперта по ВЭД и валютному законодательству



Запланируйте встречу с персональным экспертом по ВЭД!

8 800 250 40 50

ibam.ru

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.

Реклама.

6+



БАНК МБА-МОСКВА

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: КОНСОЛИДАЦИЯ КАК НОВАЯ СТРАТЕГИЯ РОСТА

Российская пищевая промышленность сохраняет устойчивый рост, однако предприятия сталкиваются с высокой стоимостью кредитов, кадровым дефицитом и ростом издержек. О ключевых трендах рынка, консолидации бизнеса, развитии готовой еды и новых источниках эффективности рассказали аналитики INFOLine.



Российская пищевая промышленность продолжает наращивать объёмы производства даже в условиях высокой ключевой ставки, кадрового дефицита и роста себестоимости. Однако предприятиям всё сложнее поддерживать рентабельность за счёт повышения цен, поэтому на первый план выходят эффективность, глубокая переработка сырья и развитие новых продуктовых категорий.

По оценке аналитика INFOLine Светланы Силеновой – руководителя направления «Потребительский рынок», рынок вступает в новый этап развития, где конкурентоспособность будет определяться не столько объёмами производства, сколько способностью предприятий снижать издержки, развивать переработку и быстрее реагировать на изменения потребительского спроса.

Общая экономическая ситуация становится менее благоприятной для производителей продуктов питания. По оценке INFOLine, экономика постепенно входит в фазу рецессии. Рост государственных расходов и внутреннего потребления уже не способен полностью компенсировать снижение инвестиционной активности и замедление промышленного производства. Вместе с тем предприятия сталкиваются с рекордным уровнем издержек.

Продолжается рост тарифов, налогов и стоимости рабочей силы. Дополнительное давление оказывают высокие процентные ставки по кредитам, а также подорожание отдельных категорий сырья: кофе, шоколада, растительных масел, овощной продукции и других товаров, цены на которые отличаются высокой волатильностью.

Серьёзной проблемой остаётся ситуация на рынке труда. При безработице

около 2,3% предприятия продолжают испытывать острый дефицит работников. На кадровую ситуацию влияет сокращение миграционного потока, а также перераспределение рабочей силы в пользу оборонно-промышленного комплекса и связанных с ним отраслей. В результате расходы на персонал продолжают увеличиваться даже при замедлении темпов роста экономики.

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ДЕМОНСТРИРУЕТ ЛУЧШУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ

Несмотря на неблагоприятный экономический фон, производство продуктов питания остаётся одним из наиболее стабильных сегментов российской промышленности.

По данным, приведённым в докладе, в I квартале 2026 года выпуск пищевой продукции увеличился на 4,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Для сравнения: производство напитков сократилось на 3,3%, а сельскохозяйственное производство показало небольшое снижение – на 0,4%.

Такая динамика говорит о том, что спрос на продукты питания остаётся устойчивым даже в условиях общего замедления экономики. Вместе с тем аналитики отмечают, что темпы роста уже значительно ниже тех, которые наблюдались в период активного восстановления рынка.

Исследование INFOLine, основанное на опросе крупнейших производителей, показывает изменение ожиданий бизнеса. Если по итогам 2025 года многие компании сообщали о двузначных темпах роста выручки, то прогнозы на 2026 год стано-

вятся заметно осторожнее. Всё больше производителей ожидают либо умеренного роста, либо сохранения результатов на уровне предыдущего года. Прогнозируется также снижение продовольственной инфляции примерно до 6%, что ограничивает возможности дальнейшего повышения отпускных цен.

Для предприятий это означает переход к новой модели развития. Рост финансовых показателей уже невозможно обеспечивать исключительно за счёт инфляции или повышения стоимости продукции. Всё большее значение приобретают производительность труда, автоматизация, оптимизация ассортиментной политики и повышение эффективности производственных процессов.

Одной из центральных тем доклада стала проблема снижения рентабельности. По оценке INFOLine, предприятия уже не могут полностью компенсировать рост себестоимости путём увеличения отпускных цен. Это касается как пищевой промышленности, так и торговли, и общественного питания.

Характерным примером являются данные I квартала 2026 года. Денежный оборот розничной торговли продуктами питания увеличился на 8,1%, тогда как физический объём продаж вырос лишь на 1,9%. Аналогичная ситуация наблюдается и в общественном питании: денежная выручка растёт значительно быстрее количества реализованной продукции.

По мнению аналитиков, отрасль постепенно переходит к так называемому L-сценарию восстановления, аналогичному периоду после кризиса 2014 года, когда рост рынка сопровождался сокращением прибыльности компаний.

Ещё несколько лет назад экспорт рассматривался как одно из главных направлений развития российского АПК. Однако ситуация меняется. Согласно данным INFOLine, в 2025 году торговый баланс по продовольственным товарам впервые оказался отрицательным. Экспорт снизился на 4,1%, тогда как импорт вырос на 15%.

По мнению участников рынка, наиболее серьёзными ограничениями остаются транспортно-логистические сложности, геополитическая ситуация, необходимость адаптации продукции под требования зарубежных рынков, а также высокая себестоимость производства.

Таким образом, экспорт сохраняет потенциал роста, однако он уже не способен выступать универсальным решением для всех производителей.

Высокая стоимость заёмных средств оказывает прямое влияние на инвестиционную активность. В сельском хозяйстве объём кредитования уже третий год остаётся примерно на одном уровне. Несмотря на значительные суммы выдаваемых кредитов, их рост в денежном выражении во многом объясняется удорожанием кредитных ресурсов, а не расширением инвестиционных программ.

Похожая ситуация складывается и в пищевой промышленности. По итогам 2025 года объём банковского кредитования предприятий отрасли сократился на 1,4% относительно предыдущего года. При этом задолженность компаний перед банками продолжает увеличиваться.

Это свидетельствует о том, что предприятия всё осторожнее подходят к запуску новых проектов и стараются максимально эффективно использовать уже существующие производственные мощности.

На фоне снижения доступности инвестиций компании всё чаще выбирают путь приобретения уже действующих активов. В 2024–2025 годах рынок увидел сразу несколько крупных сделок. Группа «Арнест» приобрела российский бизнес Unilever, ГАП «Ресурс» завершил покупку группы «Царицыно», холдинг «Коломенский» приобрёл производителя готовой еды «Продмастер», а компания «ЭФКО» – «Тульский пищевой комбинат».

По мнению INFOLine, консолидация становится одной из главных тенденций отрасли. Крупные компании расширяют продуктовые портфели, усиливают вертикальную интеграцию и получают доступ к новым каналам сбыта гораздо быстрее, чем при строительстве новых предприятий с нуля.

ЧТО ПОМОГАЕТ ОТРАСЛИ РАЗВИВАТЬСЯ

Опрос крупнейших производителей показывает, что участники рынка сохраняют осторожный оптимизм. Среди факторов, оказывающих положительное влияние на отрасль, компании чаще всего называют развитие новых категорий продукции, цифровизацию производства, рост качества отечественной сырьевой базы, государственную поддержку отдельных направлений и расширение возможностей для инвестиций крупных игроков.

В то же время список негативных факторов остаётся значительно длиннее. Производители указывают на снижение покупательной способности населения, продолжающийся рост себестоимости, кадровый дефицит, усиление регуляторной и налоговой нагрузки, конкуренцию за место

на полке и быстрое развитие собственных торговых марок розничных сетей.

По оценке INFOLine, дальнейшее развитие отрасли будет определяться сразу несколькими долгосрочными тенденциями.

- Прежде всего продолжится консолидация рынка и рост числа сделок M&A. Крупные агрохолдинги будут усиливать вертикальную интеграцию и расширять присутствие в сегменте готовой продукции.
- Вторым направлением станет развитие глубокой переработки сельскохозяйственного сырья. Всё больше компаний делают ставку на выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью вместо продажи сырья.
- Не менее важным остаётся импортозамещение технологий, оборудования, семенного материала и других средств производства.
- Продолжится развитие собственных торговых марок розничных сетей, которые выходят в новые ценовые сегменты и расширяют ассортимент.
- Будет расти рынок готовой еды и продукции для HoReCa, чему способствует изменение потребительского поведения и высокий спрос на удобные форматы питания.

Ещё одной характерной особенностью рынка становится ускорение обновления ассортимента. Согласно исследователям INFOLine, в 2026 году производители намерены активнее развивать функциональные продукты, товары для здорового питания, продукцию под собственными торговыми марками ретейлеров, а также форматы Ready-to-Eat (можно есть) и Ready-to-Cook (можно готовить).

Повышенный интерес сохраняется к высокобелковым продуктам, специализированному питанию, удобной порционной упаковке, продукции Free From и новым вкусовым сочетаниям. Таким образом, инновации перестают быть маркетинговым инструментом и становятся необходимым условием сохранения конкурентоспособности.

Доклад Светланы Силениной показывает, что российская пищевая промышленность входит в качественно новый этап развития. Период восстановления после кризисов фактически завершён. Сегодня предприятия работают в условиях высокой стоимости капитала, ограниченных кадровых ресурсов и усиливающейся конкуренции.

В этих условиях основными источниками роста становятся эффективность производства, технологическая модернизация, глубокая переработка сырья, консолидация активов и постоянное обновление ассортимента. Именно эти направления, по оценке INFOLine, будут определять развитие пищевой промышленности и АПК в ближайшие годы.



САЛОН «АПМ ИНГРЕДИЕНТЫ»: ОТ ДЕГУСТАЦИИ ДО БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

Одним из главных трендозадающих разделов выставки «Агропродмаш» был и остается раздел ингредиентов. Традиционно его отличают масштабность, представительность (около 250 ведущих мировых брендов!), инновационность экспозиции, высокие посещаемость и деловая активность, зрелищность мастер-классов, креативность оформления стендов.

За прошедшие годы раздел «АПМ Ингредиенты» обрел высочайшую авторитетность и планомерно трансформировался в выставку в выставку, собирая на своей площадке подавляющее большинство ключевых игроков рынка пищевых ингредиентов, а также тех, кто намерен его осваивать в самых разных направлениях пищевого бизнеса.

Экспозиция вызывает стабильно высокий интерес у профессиональной аудитории. По статистике за ингредиентами на «Агропродмаш» приходят свыше 5 800 специалистов: от технологов до маркетологов, представляющих производства разных масштабов, от крупных предприятий пищепрома до цехов ретейла и индустрии гостеприимства. И объясняется это просто: выставка «Агропродмаш» предлагает ингредиенты, добавки и специи для переработки мяса, птицы, рыбы, хлебопекарного и кондитерского, молочного производства, производства напитков и готовой еды.

Рынок пищевых ингредиентов, добавок и специй продолжает развиваться, из года в год прибавляя в своей емкости и качестве наполнения. Это, в частности, от-

ражает тренды на локализацию сырьевой базы и импортозамещение. Эксперты отмечают, что в современных условиях перед технологами пищевых производств стоит задача по адаптации рецептур под «Чистую этикетку» и ужесточение стандартов маркировки, а также поиск стабильных функциональных решений. Этим вызовом должны соответствовать поставщики и производители ингредиентов.

Одновременно продолжается трансформация вкусовых предпочтений. В их числе: ориентация современных потребителей на полезное и сбалансированное питание, продукты на основе природных и ферментативных компонентов. Также повышение общей осведомленности покупателей побуждает их делать выбор в пользу продуктов, обогащенных функциональными добавками, которые призваны обеспечивать потребление рекомендованных суточных норм витаминов, микроэлементов и макроэлементов. Эксперты международного рынка ингредиентов в последнее время озвучивают новое воплощение качественного тренда: премиализация продукции. Суть ее в максимальной степени доверия

потребителя к выбираемой им продукции с точки зрения ожидания вкусовых ощущений, качества изготовления, происхождения ингредиентов, пользы для здоровья.

Приметой усиливающейся урбанизации является и стабильный рост спроса на удобную, экономящую время еду – готовое питание, а также дальнейшее развитие формата dark-kitchen, сочетающего в себе одновременно лучшие ресторанные практики с эффективными подходами типично индустриального производства – автоматизацией, контролем качества, управлением рецептурами, прослеживаемостью ингредиентов, упаковки.

Успех практической реализации любого из указанных трендов в значительной степени зависит от производителей и поставщиков пищевых ингредиентов, которые помогают заказчикам из продовольственного бизнеса находить наиболее оптимальные решения при формировании новых и традиционных вкусов, целесообразно расширять ассортимент, оптимизировать рецептуры продуктов в расчете на массовую аудиторию современных потребителей.





УПАКОВКА КАК СТРАТЕГИЯ

Современная высокотехнологичная упаковка – одна из составляющих успеха продаж продовольственных товаров. Причем большую роль играют как эффективные защитные свойства упаковки, так и ее современные информационные качества, облегчающие верификацию идентичности продукта, соответствия принятым стандартам качества, пищевой и ветеринарной безопасности.

Участники – ведущие производители: 153 компании из России, Германии, Италии, Китая, Польши, Республики Беларусь, Турции, Франции и Швейцарии. Кроме того, упаковочные решения представят крупные интеграторы и инжиниринговые компании, а также коллективные экспозиции.

Посетители смогут ознакомиться с широким спектром оборудования и материалов для всех отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности. Особый акцент на решениях для сегмента готовой еды – от вакуумной упаковки до современных контейнеров с модифицированной газовой средой, продлевающих сроки хранения. Также будет представлена одноразовая посуда.

Специалисты пищевой индустрии получат отличную возможность сравнить рабочие характеристики машин, оценить качество упаковочных материалов и найти партнеров.

В числе основных отличий выставки «Агропродмаш» участники и посетители обычно отмечают высокую концентрацию инновационных решений, наглядную демонстрацию оборудования и возможность оценить отраслевые тренды, понимание и анализ которых позволяют грамотно выстраивать стратегию развития бизнеса.

Автоматизация и цифровизация в современных условиях все чаще реализуются в виде эффективного симбиоза, когда автоматизация упаковочных процессов облегчает цифровизацию производства, а последняя в свою очередь не может быть реализована в отрыве от автоматизации. Неудивительно, что в последнее время упаковочное и этикетировочное оборудование обретает развитые возможности по цифровизации и способности работать в контуре «Интернета вещей» (IoT). В этом случае упаковочное оборудование может эффективно интегрироваться и поддерживать работу корпоративных систем

управления/планирования, а также взаимодействовать с облачными структурами управления производством и обмена данными. Кроме того, активное расширение товарных групп, подлежащих обязательной маркировке в системе «Честный Знак», мотивирует предпринимателей форсировать внедрение автоматизированных технологий на упаковочных участках.

Обостряющийся дефицит трудовых ресурсов с разным уровнем квалификации создает необходимые предпосылки для широкого внедрения на пищевых производствах роботизированных решений. Упаковочные участки во многих случаях выступают начальной точкой для распространения на любом производстве гибких автоматизированных решений.

Стабильный рост спроса на охлажденные и замороженные готовые блюда, снеки и полуфабрикаты повышенной степени готовности придает мощный импульс дальнейшему развитию отечественного рынка упаковочных решений. Этот тренд и в дальнейшем будет определять как количественный, так и качественный рост рынка упаковочного оборудования, задавая спрос на прикладные, автоматизированные и высокоавтоматизированные решения в самых разных отраслях пищевой промышленности – везде, где находятся ниши для перспективных продуктов из разряда быстрого перекуса или регулярного сбалансированного питания.

Еще одним трендом, влияющим на развитие рынка упаковочных решений, становится увеличение доли пищевой продукции, реализуемой по каналам электронной коммерции. Это предполагает не только усиление роли промышленной цифровизации, но и появление новых требований к упаковке, обуславливающих высокую прослеживаемость, гибкость этикетирования, усиленные защитные свойства упаковки при обеспечении приемлемых стоимостных показателей.

Ввиду ужесточения механизма «Расширенной ответственности производителя» (РОП) и роста ставок экосбора, а также распространения в России ESG-стратегий, производители упаковочной продукции все активнее ориентируются на производство так называемых устойчивых упаковочных материалов, упрощающих утилизацию по завершении срока службы упаковки. Соответственно, главным вызовом сегодняшнего дня являются предложения новой генерации упаковочных материалов, сочетающих в себе удобство вторичной переработки, достаточные защитные свойства, технологичность и эстетику. Производители упаковочного оборудования со своей стороны должны обеспечить возможность эффективного применения устойчивых видов упаковки со всеми видами серийных машин.



«МЫ СТРОИМ
ЛУЧШУЮ ФЕРМУ
В РОССИИ»:
как родился бренд
«Кукморчанка»
и экосистема доверия
вокруг него

Стелла Халикова-Брундукова – удивительно энергичный и целеустремлённый человек. В прошлом успешный создатель и руководитель бизнесов в сфере туризма, она ведёт активную общественную и благотворительную деятельность, одновременно являясь заботливой женой и любящей матерью четверых детей.

А несколько лет назад Стелла неожиданно для себя решила заняться сельским хозяйством. Амбициозность и любовь к работе позволили создать с нуля одну из лучших молочных ферм в Татарстане, а возможно, и в России.

Сейчас агрокомплекс насчитывает около 2000 голов, но его владелица не намерена останавливаться на достигнутом. О честолюбивых планах на будущее, новых подходах к ведению сельхозбизнеса и о том, что интуиция и настойчивость порой значат больше, чем традиции и правила, читайте в нашем материале.



Стелла Миндаровна **ХАЛИКОВА-БРУНДУКОВА**

- ИНВЕСТОР, ВЛАДЕЛИЦА АГРОКОМПЛЕКСА «КУКМОРЧАНКА»
- УЧРЕДИТЕЛЬ АССОЦИАЦИИ ЖЕНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ПРИ ДУХОВНОМ УПРАВЛЕНИИ МУСУЛЬМАН РФ
- БЛАГОТВОРИТЕЛЬ
- ЗАМУЖЕМ, МАМА ЧЕТЫРЁХ ДЕТЕЙ





«ЭФФЕКТИВНАЯ ФЕРМА СЕГОДНЯ – ЭТО ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПОСТОЯННАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ, ГЛУБОКОЕ ПОНИМАНИЕ ВЕТЕРИНАРИИ И НЕПРЕРЫВНЫЕ ИННОВАЦИИ».

В 2020 году в кабинете министра сельского хозяйства Республики Татарстан сидела девушка, с которой разговор про коров никак не клеился. Ухоженная москвичка в статусе потенциального инвестора, без опыта в АПК, без понимания, чем силос отличается от сенажа. Летом 2026-го они встретились снова. Теперь напротив министра была владелица предприятия с поголовьем около 2000 коров, ежедневным надоем более 50 тонн и репутацией, которую в отрасли называют безупречной. «Я не поверил в вас тогда», – признался он. А она решилась.

РАЙОН, КОТОРЫЙ ВЫБРАЛ ЕЁ В ОТВЕТ

До Татарстана Халикова-Брундукова объездила несколько регионов и встречалась с главами субъектов, подыскивая, куда приземлить инвестиции. Вопрос решился в Кукморском районе Татарстана, на встрече с главой Сергеем Димитриевым. «Невербально считывалось, что он действительно заинтересован в развитии подшефного района», – вспоминает она. Ощущение, что можно быть спокойной, оказалось весомее презентаций.

Дальше начался период, который она описывает коротко: всё пришлось изучать самой. Слушать экспертов, вникать в детали, принимать решения, иногда интуитивно, потому что предлагаемые схемы не вписывались в картинку, которая уже сложилась у неё в голове.

«ПРИДЁТСЯ ЖИТЬ В КОРОВНИКЕ»... И ПОЧЕМУ ОНА ОТКАЗАЛАСЬ

Её предупреждали все: готовьтесь жить в коровнике. Экономика предприятий, которые она рассматривала для входа,



подтверждала худшее: почти все были перекредитованы, владельцы по уши в «операционке». На фермах, куда она ездила изучать процесс, стояли по щиколотку в продуктах жизнедеятельности коров. Было непонятно, как в таких условиях вообще работают люди.

Решение, которое она сама называет затмением, звучало так: строить своё и по своим правилам.

Стоя в белых кроссовках посреди поля, где уже шла стройка, кандидату на должность управляющего она сказала: «Мы строим лучшую ферму в Татарстане, а может быть, и в России. Вы готовы?» Он решился. Пять лет спустя ферма работает не так, как принято в отрасли.

СТАВКА НА ДОВЕРИЕ ВМЕСТО ТОТАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

Команда собрана из молодых и амбициозных. Формула простая: делай, как придумал, только неси ответственность за результат. Там, где на многих предприятиях инициативу срезают на корню, здесь её поощряют.

При этом иерархия жёсткая. Когда сотрудники приходили с жалобами напрямую к владелице, она выслушивала, но возвращала вопрос управляющему: если он так решил, значит, это в рамках стратегии.

Сотрудников старой закалки на ферме нет принципиально. «Проще обучить человека из другой сферы, чем тратить нервы на перевоспитание под свои требования», – формулирует Халикова-Брундукова.

ЭКОСИСТЕМА ИЗ МЕЛОЧЕЙ

Её связка выглядит так: забота о сотруднике, который заботится о животных.

Началось с кофемашины. Сначала к ней подходил только управляющий, потом к зерновому кофе привыкли все. Сам факт её наличия – сигнал, что человек важен руководству. В свободном доступе обеды, чай, кофе, печенье, конфеты. Есть комната отдыха с диваном, где можно посидеть или вздремнуть. Владелица признаётся: иногда она делает это сама, приезжая на ферму.

Решать многие вопросы помогает система из более чем 60 видеокamer: прове-





рить производство можно в любое время суток, хоть ночью, если проснулась.

На Новый год 17 сотрудникам до 30 лет подарили айфоны. Тех, кто работает долго и результативно, отправляют в санатории. К праздникам собирают продуктовые наборы, чтобы семья дома гордилась: труд человека ценят. В местном ДК устраивают концерты с приглашёнными артистами.

Новички иногда уходят, жалуясь на высокие требования, а потом возвращаются: лучший соцпакет, зарплаты, чистота, внятный управленческий состав.

БРЕНД ВМЕСТО ООО

Предприятие могло бы называться «Спецтрансмолоко». Вместо этого появилась «Кукморчанка».

Логика двойная: сотрудник должен ощущать причастность к чему-то значимому... и это просто красиво. Кукморский район называют столицей молока Татарстана – здесь самые большие надои, поэтому привязка к местности оказалась естественной.

КАДРЫ, КОТОРЫХ ЕЩЁ НЕТ

Главный вызов предприятия она формулирует на десятилетие вперёд: сегодня сотрудники есть, а что будет, когда вся молодёжь уедет в города?

Ответ реализуется физически. Совместно с администрацией Кукморского района построено 12 домов для молодых специалистов-сельхозработников, которые сдают «под ключ», – остаётся только купить мебель под себя. Со школами района создают сельскохозяйственные классы, на каникулах школьники приходят на подработку. Им важно увидеть, что сельское хозяйство автоматизировано, красиво и прибыльно, что не обязательно ехать в город, биться за должности и брать ипотеку, когда можно жить в комфорте без стресса мегаполиса.

СТАВКА НА АНАЛИТИКУ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Эффективная ферма сегодня – это не только дисциплина и соцпакет. Это высокие технологии, постоянная автоматизация, глубокое понимание ветеринарии и непрерывные инновации.

Сейчас на предприятии внедряют два проекта на основе искусственного интеллекта. Главный ожидаемый эффект – переход от лечения уже заболевших животных к превентивной заботе об их состоянии, когда проблема снимается до того, как становится неприятностью.

Прошлый год стал проверкой этого подхода на практике: участились заболевания копыт у коров. Вместо стандартного лечения симптомов на ферме собрали биоматериал и отправили в НИИ. Там обнаружили конкретный возбудитель и разработали вакцину под этот штамм.

«Мы не просто лечим, мы выясняем, почему это происходит, и закрываем при-

чину», – в эту логику укладывается вся стратегия предприятия: от кофемашины до вакцины.

ПОЧЕМУ ИМЕННО МОЛОКО

Момент входа был идеальным: высокая закупочная стоимость молока и субсидии, благодаря которым все 5 лет предприятие реинвестирует и масштабируется. Без господдержки в виде грантов, субсидий и адекватной цены на молоко в этой сфере не выжить, говорит Стелла прямо.

Сейчас рынок на её стороне. По данным Milknews на сентябрь 2026 года, молочная продуктивность коров в России выросла на 2,9%, производство товарного молока прибавило 0,5%, а индекс RMC1 на 3 сентября достиг 197,0%, прибавив 6,2%. При ключевой ставке ЦБ в 14% годовых, сохранённой 11 сентября, цена входа в отрасль для новых игроков остаётся высокой – и это работает в пользу тех, кто уже построился и не перекредитован.

Предприятие продолжает строить и идёт к 3000 голов. В стадии реализации несколько идей, которых в Татарстане ещё не было.

«Как запустим, будет повод записать интервью ещё раз. Мы заинтересованы в партнёрстве с заводами-переработчиками, которым нужно качественное молоко с конкретными показателями», – подводит итог владелица «Кукморчанки».



«ДЕЛАЙ, КАК ПРИДУМАЛ,
ТОЛЬКО НЕСИ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЗА РЕЗУЛЬТАТ».





Антон Дворецкий, «Лигногумат»: «Стабильность результата – ключевой фактор эффективности современных технологий растениеводства»

Компания «Лигногумат» работает на рынке стимуляторов роста растений уже более 30 лет. За этот период специалисты убедились, что эффективность стимуляторов определяется не столько культурой, сколько правильностью технологии применения. Сегодня перед сельхозпроизводителями стоят новые вызовы — прежде

всего вопрос сохранения рентабельности в условиях меняющейся экономики и климата. В этом контексте особую значимость приобретают импортозамещение и продовольственная безопасность страны, где отечественные препараты играют ключевую роль.

Инновационные подходы и высокое качество продукции позволили компании занять широкую нишу в агроиндустрии: ежегодно препараты «Лигногумат» применяются более чем на 15 млн гектаров в России и в других странах, охватывая практически все основные сельхозкультуры: зерновые, масличные, зернобобовые, картофель, овощи открытого и защищённого грунта, плодовые и ягодные насаждения и виноградники.

О технологиях управления урожаем, о том, как стимуляторы роста помогают получать стабильный урожай и высокое качество, о сочетаемости препаратов с технологиями точного земледелия и важности комплексного подхода мы беседуем с руководителем агрономической службы «Лигногумат» Антоном Дворецким.

– Антон, что нового сегодня происходит в мире стимуляторов роста и как это влияет на практическую агрономию?

– Изменения происходят во многих сферах нашей жизни, и сельское хозяйство – не

исключение. В том числе в области применения стимуляторов роста. Если раньше их рассматривали преимущественно как средство для повышения урожайности, то сегодня их основная задача – обеспечить

стабильность производства в условиях возрастающего климатического стресса. Засухи, резкие перепады температур, возвратные заморозки, переувлажнение и другие неблагоприятные факторы возникают всё чаще. Поэтому современная агрономия делает акцент на повышении устойчивости растений к стрессовым воздействиям.

Ещё один важный тренд – переход от использования отдельных продуктов к комплексным технологиям питания растений. Стимуляторы роста уже не применяются изолированно: они становятся частью интегрированных схем совместно с минеральным питанием, средствами защиты растений и элементами точного земледелия. При этом всё больше внимания уделяется научно подтверждённым механизмам действия препаратов и результатам производственных испытаний, а не только лабораторным исследованиям.

В компании «Лигногумат» мы придерживаемся именно такого подхода. Наши препараты направлены не только на получение разового прироста урожайности, сколько на повышение физиологической устойчивости растений, сохранение продуктивности в стрессовых условиях и улучшение качества продукции. Именно стабильность результата становится сегодня одним из ключевых факторов эффективности современных технологий растениеводства.



– **Какие именно проблемы сельхозпроизводителей решают стимуляторы роста от «Лигногумат»: стабильность урожая, качество плодов, экономическая эффективность? И что, на ваш взгляд, важнее для аграриев?**

– Сегодня перед сельхозпроизводителями стоит сразу несколько серьёзных проблем. Это нестабильные погодные условия, дефицит влаги, усиление стрессовых факторов, рост стоимости материально-технических ресурсов, но при этом остаётся необходимость получать продукцию высокого качества при сохранении рентабельности производства. Поэтому современное растениеводство требует решений, которые работают сразу по нескольким направлениям.

Препараты «Лигногумат» действуют комплексно: они помогают растениям легче переносить стрессовые воздействия, активизируют физиологические процессы, способствуют более эффективному усвоению элементов питания и повышают реализацию генетического потенциала культуры. В результате хозяйства получают не только прибавку урожайности, но и более качественную продукцию с улучшением таких показателей, как содержание белка, клейковины, сахаров, окраски плодов, товарности и лёжкости – в зависимости от культуры.

Если говорить о нуждах аграриев, для большинства из них наиболее ценным становится именно стабильность результата. В определённые годы высокий потенциал урожайности ограничивается не технологией, а погодными условиями, поэтому задача современных стимуляторов роста – не столько добиться рекордных показателей в благоприятный сезон, сколько максимально сохранить урожай и его качество в стрессовых условиях. Именно это обеспечивает экономическую устойчивость хозяйства и предсказуемость финансового результата.

При этом важно понимать, что стимуляторы роста не заменяют систему минерального питания или средства защиты растений. Наибольшую эффективность они демонстрируют как элемент комплексной технологии выращивания, усиливая отдачу от остальных агротехнических мероприятий.

– **Как именно работают удобрения в различных климатических зонах и как подобрать стимулятор под конкретную культуру и условия, где они окажут наибольший эффект?**

– Эффективность стимуляторов роста во многом определяется тем, какие стрессовые факторы испытывает растение в конкретный период развития. Засуха, переувлажнение, возвратные заморозки, высокие температуры, гербицидный стресс, дефицит элементов питания – все эти условия снижают физиологическую активность

культуры и ограничивают реализацию её потенциала. Именно в таких ситуациях применение стимуляторов роста позволяет поддержать обменные процессы, сохранить активность фотосинтеза и ускорить восстановление растений. Это особенно важно для зон рискованного земледелия, к которым относится большая часть территории страны: здесь наши препараты становятся ключевым инструментом стабилизации урожая в условиях нестабильного климата и частых стрессов.

При выборе препарата важно учитывать не только культуру, но и фазу её развития, задачи обработки и технологию выращивания.

В компании «Лигногумат» мы всегда рекомендуем рассматривать стимуляторы роста как элемент конкретной технологии выращивания. Универсального решения, одинаково эффективного для всех хозяйств, не существует. Поэтому подбор схемы применения должен учитывать культуру, особенности региона, погодные условия сезона, состояние растений и задачи, которые стоят перед агрономом. Именно такой индивидуальный подход позволяет получить максимальный экономический эффект.

Наш практический опыт, накопленный в различных регионах России и странах ближнего зарубежья, показывает, что при грамотном включении препаратов в технологию выращивания положительный эффект достигается практически на всех основных сельскохозяйственных культурах: зерновых, технических, овощных, плодовых и ягодных. При этом наиболее заметные результаты обычно наблюдаются именно в годы с повышенной стрессовой нагрузкой, когда поддержка физиологических процессов становится одним из ключевых факторов формирования урожая.

«СЧИТАЙТЕ НЕ ПРИБАВКУ В КИЛОГРАММАХ, А ПРИБАВКУ В РУБЛЯХ С ГЕКТАРА».

– **Какой экономический эффект дают стимуляторы роста: окупаемость, снижение затрат на воду и удобрения, увеличение стоимости продукции?**

– Мы привыкли, что экономическую эффективность удобрений и стимуляторов измеряют прибавкой урожайности в центнерах с гектара. Но сегодня этого недостаточно. Гораздо правильнее оценивать два источника дохода.

Первый – это сохранённый урожай. В стрессовый сезон обработка помогает не потерять то, что уже заложено природой. Это страховка, которая окупается уже тем, что вы избежали убытков.

Второй, и часто более весомый, – это работа с качеством. Когда мы повышаем содержание белка и клейковины у зерновых, масличность у рапса и подсолнечника, сахаристость и окрас у плодовых, лёжкость и товарность у картофеля, мы создаём продукт, за который рынок готов платить больше. Переработчики и торговые сети ищут именно такое сырьё и такую продукцию. Они готовы давать надбавку к цене, потому что это экономит им издержки или даёт конкурентное преимущество.

Кроме того, улучшение лёжкости и транспортабельности напрямую сокращает потери при хранении и доставке – это ещё одна скрытая экономия, которую редко замечают при подсчётах.

Поэтому мы всегда говорим: считайте не прибавку в килограммах, а прибавку в рублях с гектара. Сохранили урожай – хорошо. Сделали его качественнее – ещё





лучше, потому что это прямая надбавка к цене. Стимулятор роста – это не просто защита, это способ заработать больше с того же поля.

– Есть ли какие-то риски, связанные с внедрением стимуляторов роста (ценовая волатильность, регуляторные ограничения, вариативность результатов)?

– Как и любой агротехнологический инструмент, стимуляторы роста требуют грамотного применения. Наиболее распространённое заблуждение заключается в ожидании одинакового результата независимо от погодных условий, уровня агротехники или состояния посевов. На практике эффективность препаратов всегда зависит от комплекса факторов: обеспеченности растений питанием и влагой, фазы развития культуры, соблюдения регламентов применения и общего уровня технологии выращивания.

Важно понимать, что стимуляторы роста не способны компенсировать серьёзные нарушения агротехнологии. Если растение испытывает критический дефицит элементов питания, сильно поражено болезнями или вредителями либо находится в условиях экстремального стресса, препарат не заменит полноценную систему защиты и питания. Его задача – поддерживать физиологические процессы растения и помочь ему максимально реализовать имеющийся потенциал.

Что касается регуляторных ограничений, сегодня рынок стимуляторов в России развивается достаточно активно. Препараты компании «Лигногумат» зарегистрированы в установленном порядке и применяются в соответствии с действующим законодательством. Для сельхозпроизводителя гораздо важнее соблюдать рекомендации производителя по срокам, нормам расхода и совместимости с другими препаратами.

Если говорить об экономических рисках, они, как правило, связаны не с самим

использованием стимуляторов роста, а с их неправильным позиционированием. Мы всегда подчёркиваем: это не «чудо-препарат», который способен решить все проблемы хозяйства. Наибольшую эффективность «Лигногумат» демонстрирует как элемент комплексной технологии выращивания, где каждый агроприём усиливает действие другого. Именно такой подход позволяет получать стабильный и прогнозируемый результат в различных почвенно-климатических условиях.

– Можете привести примеры наиболее эффективных способов применения стимуляторов: опрыскивание листьев, обработка семян, корней и т.д.?

– За годы работы мы пришли к выводу, что наибольший эффект даёт не какой-то один способ применения, а правильно выстроенная система сопровождения культуры на протяжении всего сезона. Именно поэтому препараты «Лигногумат» используются на разных этапах технологии выращивания: для предпосевной обработки семян, листовых обработок в период вегетации, а также при фертигации через системы капельного орошения – в зависимости от культуры и применяемой технологии.

Например, для зерновых культур мы рекомендуем начинать с обработки семян. Это позволяет получить более дружные всходы, ускорить развитие корневой системы и повысить устойчивость молодых растений к неблагоприятным условиям. Затем препарат применяется по вегетации – в фазу кущения, выхода в трубку или флагового листа, когда растение формирует будущий урожай и особо чувствительно к стрессовым факторам.

Для плодовых культур и винограда наиболее эффективной показала себя система нескольких листовых обработок в течение сезона.

Именно поэтому мы всегда говорим, что стимуляторы роста – это не разовая

обработка, а инструмент управления физиологическим состоянием растений. Когда препарат применяется системно и, самое важное, комплексно, в нужные фазы развития, он помогает культуре легче переносить стресс, эффективнее использовать элементы питания и формировать более стабильный урожай высокого качества.

– Расскажите об одном-двух конкретных кейсах агропредприятий, где «Лигногумат» помог стабилизировать урожай и повысить качество.

– За годы работы у нас накопились сотни производственных опытов на разных культурах и в самых разных условиях выращивания, поэтому выделить один результат непросто. Расскажу о нескольких показательных случаях.

Совместно с НИИ «Магарач» мы проводили исследования на винограде, яблоне и персике. Применение «Лигногумата» повысило урожайность яблони на 24,7%, персика – на 20%, а также улучшило содержание сахаров и сухих веществ и товарные качества плодов. Отдельно отмечу рост содержания хлорофилла в листьях как прямое свидетельство более активного фотосинтеза.

Не менее выраженный эффект получен и на овощных культурах открытого грунта. В опытах ФГБНУ «ПАФНЦ РАН» в Астраханской области «Лигногумат» дал прибавку урожайности баклажана сорта Матросик на 18%, а урожайность картофеля сорта Венета выросла на 36%. Похожие результаты подтвердились и в защищённом грунте, что открывает препарату дорогу в самые разные технологии выращивания овощей.

Хорошие результаты видим и по другим культурам. В картофелеводстве партнёры отмечают не только прибавку урожайности, но и качество клубней. Они выравниваются по размеру, лучше хранятся и охотнее принимаются переработчиками. На винограде в производственных опытах растёт масса грозди, лучше вызревает лоза и увеличивается выход стандартной продукции. Особенно заметно это при включении препарата в полноценную систему питания на орошении.

Все эти данные говорят об одном. Эффект «Лигногумата» не привязан к одной культуре или технологии, он подтверждён на плодовых, овощных и других сельскохозяйственных культурах, в открытом и защищённом грунте.

И здесь важно подчеркнуть наш подход. Мы не работаем по принципу «продали и забыли». Перед внедрением новой технологии закладываем вместе с хозяйством производственные опыты, оцениваем агрономический и экономический эффект и только затем рекомендуем масштабирование на все площади. После внедрения хозяйство получает консультацию

регионального специалиста и поддержку агрономической службы. Это позволяет принимать решения на основе реальных результатов конкретного хозяйства, а не рекламных обещаний.

– «Лигногумат» также выпускает инновационную кормовую добавку для оптимизации рациона и повышения показателей сохранности и продуктивности цыплят-бройлеров и кур-несушек. Можете рассказать о её преимуществах подробнее?

– Да, это одно из направлений, которое мы активно развиваем в последние годы. Наш опыт работы с природными гуминовыми веществами показал, что они обладают высоким потенциалом не только в растениеводстве, но и в животноводстве.

Кормовая добавка «Лигногумат-КД» разработана для птицеводства и обладает свойствами пробиотика. Её применение способствует поддержанию здоровья кишечника, улучшению усвоения питательных веществ, повышению сохранности поголовья и продуктивности птицы. При этом продукт совместим с другими компонентами рационов и ветеринарными препаратами, что позволяет легко интегрировать его в существующие технологии кормления.

Сегодня мы рассматриваем это направление как логичное продолжение нашей философии: использование природных биологически активных веществ для повышения эффективности сельскохозяйственного производства как в растениеводстве, так и в животноводстве.

«СОХРАНИЛИ УРОЖАЙ – ХОРОШО. СДЕЛАЛИ ЕГО КАЧЕСТВЕННЕЕ – ЕЩЁ ЛУЧШЕ, ПОТОМУ ЧТО ЭТО ПРЯМАЯ НАДБАВКА К ЦЕНЕ».

– У вас имеется собственный R&D-департамент. Какие новые направления исследований в области стимуляторов роста обещают прорыв в ближайшем будущем?

– Современные стимуляторы роста уже давно перестали быть просто источником гуминовых веществ. Сегодня основные исследования направлены на то, чтобы глубже понять физиологию растений и научиться максимально эффективно управлять их реакцией на стрессовые факторы.

В нашем R&D-департаменте мы уделяем большое внимание изучению механизмов действия гуминовых и фульвокислот, их влиянию на фотосинтез, развитие корневой системы, усвоение элементов питания и взаимодействие с почвенной микробиотой. Отдельное направление – поиск

оптимальных комбинаций биологически активных компонентов, позволяющих усиливать действие друг друга и получать более стабильный результат в различных условиях выращивания.

Ещё один перспективный вектор – разработка специализированных решений для конкретных культур и технологий, а также адаптация препаратов к системам точного земледелия. Мы уверены, что будущее рынка – не за универсальными препаратами, а за научно обоснованными технологиями сопровождения каждой культуры с учётом конкретных условий производства.

– Как вы оцениваете роль «Лигногумат» не только в импортозамещении, но и в развитии экспорта российских агротехнологий?

– Для нас важно не только замещать импортные препараты эффективным отечественным продуктом, но и продемонстрировать его конкурентоспособность на мировом рынке. Благодаря поддержке Российского экспортного центра мы активно наращиваем поставки за рубеж: работаем со всеми странами СНГ, а также с Турцией, Индией, Сербией, Алжиром, ОАЭ и другими государствами. Полученные награды в области экспорта подтверждают высокое качество и востребованность наших решений за пределами России.

– Вы регулярно принимаете участие в различных научно-практических мероприятиях агрообщества, в том числе за рубежом. Насколько для вас важны такие просветительские инициативы?

– Для нашей компании участие в научных конференциях, отраслевых форумах, днях поля и семинарах – это не только инструмент продвижения продукции, но и возможность профессионального обмена опытом.

Сельское хозяйство развивается очень быстро. Появляются новые технологии, меняются климатические условия, совершенствуются подходы к выращиванию

культур. Именно поэтому важно постоянно обсуждать результаты исследований, обмениваться практическим опытом с учёными, агрономами и производителями из разных регионов и стран.

Кроме того, мы убеждены, что современный агроном должен принимать решения на основе научных данных и производственных испытаний. Поэтому значительную часть нашей работы занимает проведение совместных опытов с научными учреждениями, аграрными вузами и сельхозпредприятиями. Мы активно взаимодействуем с ведущими научными центрами – МГУ имени М.В. Ломоносова, Агрофизическим научно-исследовательским институтом, РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, участвуем в работе Международного гуминового общества и входим в профессиональные ассоциации отрасли. Именно такой подход позволяет объективно оценивать эффективность технологий и постоянно совершенствовать наши продукты.

– Что бы вы посоветовали начинающим агрономам?

– Прежде всего не бояться новых технологий, но оценивать их профессионально и объективно. Любое решение должно опираться не на рекламные обещания, а на научные данные, производственные испытания и собственный опыт хозяйства.

Мы всегда рекомендуем начинать с демонстрационных участков. Это позволяет увидеть результат в конкретных почвенно-климатических условиях, сравнить варианты технологий и оценить экономическую эффективность применения препаратов именно для своего хозяйства.

Второй важный совет – внимательно наблюдать за растениями. Современная агрономия – это работа с физиологией культуры. Чем лучше специалист понимает потребности растений в разные периоды развития, тем более эффективно он сможет использовать инструменты управления урожаем, включая стимуляторы роста.



ОЛЬГА ЯСТРЕБОВА:

«НАША ЦЕЛЬ – СДЕЛАТЬ “АРГОЛ” СИНОНИМОМ НАДЁЖНОСТИ, ЭКСПЕРТИЗЫ И ИННОВАЦИЙ»



Группа компаний «Аргол» – это надёжный партнёр, предлагающий комплексные решения для уверенного развития бизнеса клиентов. Эксперты компании тщательно изучают рынок, выявляя самые востребованные тренды и предлагая широчайший спектр натуральных ингредиентов для здорового питания, которые не только преобразуют вкус продуктов, но и многократно увеличивают их пользу.

Своей миссией «Аргол» видит развитие пищевой промышленности России через поставку качественных ингредиентов, внедрение инноваций и обеспечение высочайшего уровня сервиса. В интервью нашему изданию генеральный директор Группы компаний «Аргол» Ольга Ястребова рассказала о том, как организация не только смогла адаптироваться к быстро меняющимся реалиям рынка, но и укрепить свои позиции, о создании уникальной корпоративной культуры, где сотрудники остаются верны компании десятилетиями, а также поделилась стратегическими планами, направленными на дальнейший рост и процветание.

– **Ольга Леонидовна, за последнее время рынок торговли претерпевает серьёзные изменения. Как вы адаптировали бизнес-модель компании «Аргол» к новым реалиям – логистика, цифровизация, взаимодействие с онлайн-торговлей?**

– Рынок – это живой организм, он постоянно претерпевает изменения. Недостаточно просто плыть по течению, нужно предвидеть возможные риски и уметь приспособиться к ним. Мы не просто адаптируемся, мы стараемся быть на шаг впереди, всегда имея несколько вариантов, чтобы в случае изменения ситуации быстро переключиться.

У нас разработана целая сеть логистических маршрутов для каждого продукта. Активно применяем искусственный интеллект, который помогает нам анализировать данные и принимать взвешенные решения. А вот с онлайн-торговлей, признаюсь, не сложилось. Мы пробовали, но пока это направление не приносит ожидаемой отдачи. Сейчас решили сделать ещё одну попытку – похоже, в нашем случае онлайн лишь рассеивает фокус и снижает общую эффективность.

Сейчас мы делаем упор на развитие партнёрской сети. Наш многолетний опыт показывает, что личное общение и доверительные отношения с партнёрами – это то, что действительно работает.

– **«Аргол» работает с широким ассортиментом товаров и клиентов. Есть ли направление, которое неожиданно стало драйвером роста за последний год? И как вы решили развивать его?**

– Курс на импортозамещение, взятый многими крупнейшими компаниями российской пищевой промышленности, открыл для нас новую страницу. Мы активно заключаем контракты с отечественными производителями сырья. Зачастую компании, преуспевая в производстве, испытывают трудности со сбытом. Чтобы успешно продвигать сырьё, необходимо не только досконально знать его характеристики и особенности производства, но и глубоко понимать технологические процессы клиента, уметь взвешенно оценивать сильные и слабые стороны продукта, предостеречь от возможных рисков. Это требует высокой квалификации и широты знаний.

К сожалению, не всегда в регионах расположения заводов можно найти специалистов такого уровня, поэтому они обращаются к нам. Мы готовы вывести на российский рынок практически любой продукт при одном условии: он должен соответствовать нашим высоким стандартам качества.

– **Как вам удалось сформировать корпоративную культуру, где сотрудники вовлечены в развитие компании, особенно на складе, в логистике и в торговых подразделениях? И какие механизмы мотивации вы применяете?**

– Корпоративная культура идёт от руководителя, поэтому не найти двух аб-

солютно идентичных компаний. Каждый лидер создаёт свой мир, отражённый в его компании. Даже продавая один и тот же товар, компании могут кардинально отличаться, привлекая совершенно разных клиентов.

В «Аргол» рост происходит органично, мы не спешим. Взяв нового сотрудника, мы даём ему время на укоренение, на адаптацию, прежде чем примем следующего. Люди остаются с нами десятилетиями, и мы действительно становимся единым организмом. Конечно, это имеет свои плюсы и минусы.



Если кто-то переживает трудности, ему даже не нужно говорить об этом – остальные чувствуют это на расстоянии, сопереживают. Поэтому каждый из нас несёт ответственность за атмосферу в компании. Как однажды заметил наш бизнес-тренер: «У вас узкий вход и широкий выход».

Что касается склада и логистики, мы предпочитаем аутсорсинг. Для них мы – важные клиенты, с которыми они выстраивают взаимовыгодные партнёрские отношения, естественно, мы требуем неукоснительного соблюдения всех договорных обязательств.

В торговых подразделениях мы делаем ставку на индивидуальный подход и долгосрочные отношения с клиентами. Главное – не просто продать товар, а стать для клиента надёжным партнёром, который понимает его потребности и готов предложить оптимальное решение. Мы всячески приветствуем инициативу и креативность, поощряем сотрудников, предлагающих новые идеи и подходы к работе.

– **Руководитель компании торгового профиля – это часто управление рисками поставок, спроса, возвратов. Какой риск в компании «Аргол» в последнее время был самым неожиданным и как вы с ним справились?**

– В «Арголе» маршрут поставок проложен регламентами: у нас прописано, как действовать в случае возникновения претензий. Мы регулярно следим за рынком и стараемся уловить тенденции, предвидеть любые перемены.

Самым неожиданным риском, с которым столкнулась компания «Аргол» в последнее время, стало резкое изменение потребительских предпочтений. Продукт, который ранее пользовался стабильным спросом, внезапно утратил свою популярность. Это было связано с появлением на рынке нового поколения товаров, обладающих улучшенными характеристиками и более привлекательной ценой. Или же появлялись конкуренты с более привлекательным предложением. Но так как за 20 лет работы на рынке мы пережили много сложностей, какие-то алгоритмы уже нами наработаны.

– **Ольга Леонидовна, можете привести случай, когда личное вмешательство вас как генерального директора изменило ход переговоров с крупным партнёром, и это решение стало переломным в развитии сделки или клиента?**

– Хотя у нас работает профессиональная команда, бывают моменты, когда переговоры заходят в тупик. Тогда, чувствуя необходимость в новом импульсе, я, безусловно, подключаюсь. Но затем всё снова возвращается в ведение команды. Не всегда сотрудникам удаётся донести до клиента суть выгоды, убедить его в необходимости приобретения того или иного продукта, причём выгоды именно для него, а не для нас.

– **Что в ваших стратегических планах: расширение регионального присутствия, выход в новые сегменты рынка или запуск собственного бренда? Какое направление вы считаете приоритетным и почему?**

– Безусловно, стратегическое развитие – это непрерывный процесс. Если остановишься, тут же покатишься вниз. В приоритете на ближайшую перспективу – обеспечение доступности ингредиентов для энтерального питания и специализированных смесей, необходимых для восстановления пациентов после операций.

К сожалению, отечественные производители пока не в состоянии полностью удовлетворить потребность российского рынка в данном виде продукции. В этой связи мы высоко ценим государственную поддержку, направленную на стимулирование развития российских компаний, специализирующихся на производстве специального питания.

В перспективе мы видим себя не просто дистрибьютором сырья, а полноценным технологическим партнёром для наших клиентов, помогающим им создавать новые, качественные и востребованные продукты. Наша цель – сделать «Аргол» синонимом надёжности, экспертизы и инноваций в сфере поставок сырья для пищевой промышленности.

Беседовала Алина Волкова

РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ЗОНА В ЕГИПТЕ – ОКНО ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА БЛИЖНИЙ ВОСТОК И В СЕВЕРНУЮ АФРИКУ

Статс-секретарь – заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации Роман Чекушов и президент АО «Фонд «Кристалл роста» Александр Галушка подписали на полях ВЭФ соглашение о сотрудничестве по вопросам развития Российской промышленной зоны (РПЗ) в Экономической зоне Суэцкого канала Арабской Республики Египет. Церемония подписания состоялась в присутствии Заместителя Председателя Правительства Российской Федерации Алексея Оверчука. Подробнее о проекте и его перспективах мы беседуем со статс-секретарем – заместителем Министра промышленности и торговли Российской Федерации Романом Чекушовым.



– Роман Андреевич, в чем заключается основная идея проекта Российской промышленной зоны в Египте?

– Как вы знаете, перед Минпромторгом России стоит задача по обеспечению стабильного прироста несырьевого неэнергетического экспорта. В рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» она звучит так: обеспечить к 2030 году прирост объема экспорта несырьевых неэнергетических товаров не менее чем на 2/3 по сравнению с показателем 2023 года. Достичь этой амбициозной цели можно только благодаря комплексной работе по многим направлениям. Я имею в виду и финансовую поддержку, в том числе с точки зрения удешевления логистики, и регуляторную. И вот здесь для Минпромторга России появилась задача определить те перспективные направления, в которых мы будем двигаться и куда будем выводить нашу продукцию. Конечно, Африка в этом плане для нас приоритетна, а Арабская Республика Египет благодаря запус-

ку проекта Российской промышленной зоны станет «воротами» на континент.

– А если говорить о конкретных цифрах?

– Да, цифры подтверждают мой тезис. Российский товарооборот со странами Глобального Юга имеет четко выраженную положительную динамику. Только за последние три года (с 2022 по 2025 г.) его объем в стоимостном выражении вырос на 24,5%. Удельный вес стран Глобального Юга в общем товарообороте нашей страны за обозначенный период увеличился с 50,4% до 76,3%. И в текущем году эта позитивная тенденция продолжается. Так, в январе-июне 2026 г. стоимостной объем российского товарооборота со странами Глобального Юга увеличился на 14,5% (г/г). Основу нашего товарооборота с Глобальным Югом во многом определяют российские экспортные поставки. По предварительным данным за январь-июнь 2026 г. они составили почти 65%. Но потенциал

еще огромен, при этом на рынках Африки есть потребность не только в наших товарах, но и в совместных предприятиях, российских технологиях, что позволит нам выйти на сервисную модель экспорта.

Необходимо отметить выраженную положительную динамику товарооборота между Российской Федерацией и странами Африки. Так, за последние три года (с 2022 по 2025 г.) его объем в стоимостном выражении вырос на 43% и составил 23,4 млрд долл. и в текущем году эта тенденция сохраняется. За прошедшие 6 месяцев 2026 года по сравнению с аналогичным периодом 2025 года мы наблюдаем увеличение товарооборота между Российской Федерацией и странами Африки на 2,4%, в первую очередь за счет увеличения российского экспорта. В Египте мы видим еще более существенный прирост товарооборота – +22%. За 6 месяцев 2026 года он составил 5,7 млрд долл.

– Каков текущий статус Российской промышленной зоны в Египте?

– Российская промышленная зона остается флагманским проектом Российской Федерации в Арабской Республике Египет. Как раз совсем недавно было подписано соглашение по вопросам развития РПЗ между Минпромторгом России и фондом «Кристалл роста». Теперь Фонд выступает в роли «единого окна» по сопровождению проектов и координации действий потенциальных инвесторов и девелоперов. То есть теперь взаимодействие по входу в проект станет максимально понятным, с четко сформулированными процедурами и шагами.

В отношении самого проекта в настоящее время ведутся подготовительные работы, в частности анализ технических требований для потенциальных участников проекта. Разумеется, параллельно ведется работа по привлечению потенциальных резидентов из числа российских промышленных предприятий. До конца текущего года планируем согласовать вопросы в части схемы финансирования проекта, а в следующем году – начать возведение производственной инфраструктуры.

– Предприятия из каких отраслей востребованы для размещения на территории РПЗ?

– Мы не ограничиваемся в наборе промышленных отраслей. Это фармацевтика, химическая промышленность, в том числе переработка полимеров, нефти, лакокрасочная отрасль, производство теплоизоляционных материалов, переработка

металлов. Пищевая переработка также рассматривается с учетом объемов потребления Египтом российского зерна.

Не скрываем, что одной из основных идей в части реализации инициативы является не только увеличение товарооборота высокотехнологичной продукции между Россией и Египтом, но и обеспечение поставок на рынки близлежащих стран, преимущественно в Ближний Восток и Африку. Российская промышленная зона поможет нам эффективнее охватить континент.

Важно здесь и то, что благодаря такому сотрудничеству строятся новые долгосрочные кооперационные цепочки, усиливается позиция страны в импортозамещении, создаются новые рабочие места, а также расширяются производственные, технологические и профессиональные компетенции.

– И что получают компании, которые примут решение о размещении в этой промышленной зоне?

– РПЗ разместится на участке около 50 га в районе порта Айн-Сохна в Экономической зоне Суэцкого канала. Расположение рядом с одним из ключевых портовых и транспортных узлов Египта позволяет интегрировать будущие производства в международные логистические и экспортные цепочки. Экономическая зона Суэцкого канала представляет собой комплекс с шестью морскими портами, обеспечивающими 20% мирового объема контейнерных перевозок и 10% морской торговли, а также четырьмя промышленными зонами.

Для компаний-резидентов предусмотрен преференциальный режим. Они смогут пользоваться преимуществами в течение 49 лет. Это условие закреплено в межправительственном соглашении и не подлежит изменению на весь этот срок. Резиденты РПЗ освобождаются от уплаты пошлин на ввоз оборудования и материалов, налога на имущество, налога на добавленную стоимость при закупке сырья и комплектующих, имеют право на возврат по налогу на прибыль в течение семи лет в размере 50% от инвестиций в проект и пр.

При выполнении требований по локализации продукция, произведенная в РПЗ, сможет получить египетское происхождение и использовать преимущества торговых соглашений Египта при поставках на внешние рынки. А их Египтом заключено очень много, более 70. То есть товар беспошлинно сможет перемещаться по всей Африке и странам Ближнего Востока, Латинской Америки.

Более того Администрация Особой экономической зоны Суэцкого канала предоставляет резидентам освобождение по налогу на имущество и льготы по налогу на прибыль компании в размере до 50% на 5 лет. Также существенная часть расходов на строительство внешней инженерной инфраструктуры покрывается за счет Администрации ОЭЗ.

Так, Российская промышленная зона в Египте является окном для российских предприятий на Ближний Восток и в Северную Африку, учитывая огромные рынки сбыта и пространства технологической и финансовой кооперации.

РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ЗОНА В ЕГИПТЕ:

- 50 га в районе порта Айн-Сохна в Экономической зоне Суэцкого канала
- Доступ к 6 морским портам, обеспечивающим 20% мирового объема контейнерных перевозок и 10% морской торговли
- Преференциальный режим для компаний-резидентов на 49 лет
- До 50% на 5 лет – освобождение по налогу на имущество и льготы по налогу на прибыль компании
- 2 млрд потребителей – доступ к международным рынкам, имеющим соглашения о свободной торговле с Египтом
- Беспошлинное перемещение товара по всей Африке, странам Ближнего Востока, Латинской Америки (при выполнении требований по локализации продукции)
- 5-летний вид на жительство для иностранных инвесторов

ОТ АСУАНА ДО «ЭЛЬ-ДАБАА»:

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ КАРТА РОССИЙСКО- ЕГИПЕТСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Пятнадцать лет назад Нина Сухарева впервые приехала в Египет как обычный турист, а сегодня она – известный специалист в области российско-египетского делового сотрудничества и амбассадор Московского экспортного центра в Египте. В нашем интервью мы говорим о том, что Египет – это не только курорт с популярными пляжами и экскурсиями, но и перспективный бизнес-партнёр, о том, чем грозит российскому бизнесу недооценка экономического потенциала Каира и его торгово-деловых особенностей и о многом другом, что важно знать об этой удивительной и разноплановой стране.



Египет – личный и деловой

– Нина Дмитриевна, вы связаны с Египтом уже 15 лет. Как изменился ваш взгляд на Египет за эти полтора десятилетия?

– У многих из нас Египет в первую очередь ассоциируется с туризмом и историческим наследием, знаменитыми морскими курортами и, конечно, пирамидами. Первое моё знакомство с Египтом было именно такое – туристическое. У многих на этом этапе отношения с «колыбелью цивилизаций» заканчиваются, а мой путь постепенно перерос в рабочий и личный, что помогло мне узнать страну и культуру изнутри, глубоко погрузиться во все процессы. Конечно, это значительно поменяло моё представление и понимание Египта.

И сейчас мне очень хочется делиться этим знанием и личным опытом, показывать, как стереотипно наше восприятие страны и как много мы можем потерять, если не решим погрузиться глубже.

Простой пример: хотите испортить представление о пирамидах и Каире, возьмите путёвку из Шарма или Хургады, проведите всю ночь в автобусе, пробегитесь галопом по историческим местам с плохо говорящим на русском гидом под палящим солнцем, посмотрите на малую – и не самую привлекательную – часть Каира из окон автобуса и... вы поставите галочку о том, где побывали, и одновременно получите полное нежелание когда-либо возвращаться сюда вновь. А здесь лучше не торопиться: выделить несколько дней на

посещение Каира, набраться физических сил для знакомства с историей государства, выбрать проверенного гида и так далее.

Также и в деловых отношениях: хотите испортить впечатление, сравнивайте весь египетский бизнес с уличным базаром. Но лучше, я считаю, изучить правила бизнес-игры этой страны на стыке Африки и Ближнего Востока и зайти более подготовленным. Мы пока очень недооцениваем Египет в качестве достойного бизнес-партнёра!

– Что самое сложное в работе на стыке двух культур – не в только профессиональном, но и в личном плане?

– Это вопрос, на который сложно ответить рамками профессиональных чек-

листов – здесь начинается совсем другой уровень. Если очень честно и очень кратко, я живу между двух огней. Я прекрасно понимаю обе стороны, испытываю невольный внутренний конфликт, трачу много сил и энергии, чтобы максимально задействовать бизнес-дипломатию для достижения положительных результатов. Профессионально – это постоянный перевод не языка, а логики. Самое трудное – не просто выучить культурные особенности, а то, что в голове одновременно приходится держать две разные системы координат: что считается нормальным темпом, уважением, серьёзностью намерений, честным словом. Русская деловая логика во многом линейна: сказал – сделал, договорились – выполнили, конкретика важнее контекста. Египетская логика гораздо более круговая, отношенческая, завязанная на статус и лицо. Человек, который долго работает на этом стыке, вынужден постоянно «переключать регистр» – и это выматывает сильнее, чем кажется со стороны. Нельзя просто выучить правило и следовать ему: каждый раз приходится заново считывать контекст конкретной ситуации, конкретно-го человека, конкретного момента. Личное – это ощущение «нигде до конца своим не быть». Ещё одна личная сложность – необходимость проживать двойную этику.

То, что в одной культуре честность, в другой может выглядеть грубостью. То, что в одной – уважение к иерархии, в другой – избегание прямого ответа. Человек, долго работающий на таком стыке, вынужден не просто знать это интеллектуально, а лично, эмоционально соглашаться играть по разным правилам честности и прямоты в разных комнатах в один и тот же день. Это создаёт особый вид внутреннего напряжения – ощущение, что где-то ты немного «преддаёшь» одну из сторон своей идентичности, даже если, по сути, ты просто адаптируешься. Те, кто проходит через это долго и осознанно, часто говорят, что именно такое напряжение со временем становится источником настоящей глубины – не поверхностного умения вести переговоры, а подлинного понимания того, что значит быть человеком в условиях другой культуры.

Актуальная повестка отношений

– В октябре 2026 года в Москве пройдёт III Саммит «Россия–Африка». Как к нему готовится египетская сторона и какое значение данный Саммит имеет для российско-египетских деловых отношений?

– Третий Саммит «Россия–Африка» пройдёт в Москве 28–29 октября этого года. Первые два саммита проходили в Сочи в 2019 году и в Санкт-Петербурге в 2023 году. Они задали новый импульс российско-африканскому взаимодействию, и сейчас параллельно готовится Экономический и гуманитарный форум «Россия–Африка».

Для российско-египетских деловых отношений это значимая веха: Египет – крупнейший торговый партнёр России в Африке, и предстоящий Саммит закономерно продолжает линию, заданную второй министерской конференцией – Форума партнёрства «Россия–Африка», прошедшей в декабре 2025 года именно в Каире. Это подчёркивает роль Египта как одного из ключевых узлов российско-африканского диалога и даёт бизнесу дополнительную площадку для продвижения совместных проектов.

«МЫ ПОКА ОЧЕНЬ НЕДООЦЕНИВАЕМ ЕГИПЕТ В КАЧЕСТВЕ ДОСТОЙНОГО БИЗНЕС-ПАРТНЁРА!»

– Расскажите об итогах этой конференции. Что она изменила для двусторонней повестки?

– В министерской конференции Форума партнёрства «Россия–Африка» участвовали главы внешнеполитических ведомств более 50 африканских государств и представители 8 региональных интеграционных объединений континента, а российскую делегацию возглавлял министр иностранных дел Сергей Лавров. Конференция подвела итоги реализации Плана действий Форума партнёрства на 2023–2026 годы и стала ключевым этапом подготовки к Третьему Саммиту «Россия–Африка» в 2026 году.

Для двусторонней повестки принципиально важно, что именно Египет стал площадкой этого мероприятия – это подчеркнуло статус Каира как одного из главных партнёров России на континенте. По итогам конференции был подтверждён курс на балансировку торговли, расширение импорта из африканских стран и развитие расчётов в национальных валютах, а также было отмечено, что уже действуют 19 меж-

правительственных торгово-экономических комиссий с африканскими странами. Двусторонняя комиссия с Египтом входит в их число и является одной из наиболее активных.

– Египет – член БРИКС уже более двух лет. Изменилось ли за это время поведение египетских партнёров по отношению к российскому бизнесу?

– Египет официально вошёл в состав БРИКС с 1 января 2024 года. Для Египта членство в БРИКС – стратегический выбор, направленный на укрепление роли страны как производственного и логистического хаба и ворот на Африканский континент.

При этом конкуренция за египетский рынок со стороны Китая и других членов БРИКС в 2026 году также усиливается, и это тема, которую российскому бизнесу нужно учитывать. Чтобы не быть голословной, визит президента Китайской Народной Республики Си Цзиньпина в Каир состоялся в начале сентября 2026 года, это его первый визит за 10 лет. Я всегда рекомендую нашим предпринимателям учиться у китайской модели продвижения: конкретные предложения по сотрудничеству на несколько лет вперёд, частые личные визиты к партнёрам, конкретные секторальные соглашения, чёткое понимание инвестиций с двух сторон.

Российское качество для новых отношений

– Как продвигается строительство Российской промышленной зоны в Египте?

– Проект Российской промышленной зоны (РПЗ) – это участок площадью 50 га в северо-восточной части Экономической зоны Суэцкого канала с прямым выходом к порту Айн-Сохна в часе езды от Каира. РПЗ даёт российским компаниям пакет довольно ощутимых преференций – это не просто земля, налоговые и таможенные льготы, это комплексная схема выхода на рынки не только Египта, но и других стран, с которыми у Египта подписаны многочисленные соглашения о торговле.

В мае 2025 года компания – девелопер проекта и администрация экономической





зоны подписали договор долгосрочного права пользования участком, закрепивший коммерческие условия его эксплуатации. В июле 2026 года Минпромторг РФ определил фонд «Кристалл роста» в качестве комплексного института развития РПЗ, ответственного за привлечение инвесторов. На данный момент идёт активное привлечение резидентов.

– Как идёт строительство АЭС «Эль-Дабаа» и как этот проект отражается на активности российских подрядчиков и поставщиков?

– АЭС «Эль-Дабаа» – первая атомная электростанция Египта и единственная такого масштаба в регионе. К 2026 году на площадке работает более 25 000 строителей. «Эль-Дабаа» уже называют крупнейшим проектом российско-египетского сотрудничества со времён строительства Асуанской плотины – сравнение символично и отражает масштаб: как и Асуан в 1960-х, атомная станция становится опорным объектом национальной экономики Египта, обозначенным в стратегии «Египет–2030».

Для российских подрядчиков и поставщиков – от изготовителей корпусов реакторов до логистических компаний – это один из крупнейших действующих контрактов за рубежом и системный якорь присутствия в Египте на годы вперёд. А для египетских партнёров: если вы уже работаете с атомной станцией в Египте, автоматически поднимаетесь в их глазах над вашими конкурентами, – они глубоко уважают этот проект и ценят российское качество. Можно смело сказать, что успех «Эль-Дабаа» открывает дорогу для других крупных инфраструктурных проектов с российским участием.

Логика такая: атомная энергетика формирует доверие и компетенции для больших инфраструктурных контрактов, а РПЗ и дальнейшая локализация производства – следующий этап, который переводит сотрудничество из формата отдельных мегапроектов в формат устойчивого промышленного присутствия.

«УСПЕХ “ЭЛЬ-ДАБАА” ОТКРЫВАЕТ ДОРОГУ ДЛЯ ДРУГИХ КРУПНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ С РОССИЙСКИМ УЧАСТИЕМ».

Обмен товарами и технологиями

– Египет считается крупнейшим покупателем российского зерна среди арабских и африканских стран. Сохраняется ли эта позиция в 2026 году?

– Да, позиция сохраняется. В январе этого года Египет импортировал 966,3 тыс. тонн пшеницы, из них более 645 тыс. тонн – российского происхождения. Египет также рассматривается как потенциальный участник зерновой биржи БРИКС, что в перспективе может дополнительно закрепить и институционализировать эти поставки. Кроме того, на межправительственном уровне сейчас идут переговоры о строительстве

зернового хаба в Египте. Есть намерения превратить страну в глобальный региональный хаб хранения, переработки и торговли зерном для всего Ближнего Востока, Африки и других макрорегионов, с современными элеваторами, мультимодальными транспортными системами и цифровыми механизмами прослеживаемости.

– Какой российский экспорт наиболее интересен египетским партнёрам?

– Кроме традиционного экспорта зерновых, растительных масел, бобовых и минеральных удобрений, есть спрос и в других направлениях:

- металлы и сырьё для промышленности – сталь, медь (местная кабельная промышленность создаёт устойчивый спрос на медь);
- пиломатериалы и фанера;
- минеральные удобрения;
- медицинское направление;
- сельхозтехника и оборудование для ирригации;
- энергетика и опреснение воды;
- нефтегазовые технологии;
- IT-решения;
- всё, что связано со строительством.

В Египте не прекращается строительство и развитие крупной инфраструктуры. Страна реализует масштабную программу строительства: 310 тыс. жилых единиц на 2025–2026 годы (из них 285 тыс. социальных), расширение линий метро Каира, монорельс Восточный Каир – новая столица, высокоскоростная железная дорога, новые курортные зоны на Средиземном море и в горах. Это создаёт спрос на строительные материалы, инженерные решения, транспортное оборудование – направления, где у российских компаний пока скромное присутствие по сравнению с Китаем и Европой.

– Насколько египетский рынок интересен для российского IT и трансфера технологий?

– Египет активно позиционирует себя как региональный технологический и ло-



гистический хаб для Ближнего Востока и Африки, и на фоне членства в БРИКС интерес к диверсификации технологических партнёров у страны объективно растёт. Обмен технологиями уже прямо обозначен как одно из направлений сотрудничества в АПК (растениеводство, животноводство, опреснение воды, генетика), и по той же логике IT и цифровые решения – естественное продолжение этого трека, тем более что российским компаниям предстоит расти в условиях усиливающейся конкуренции с Китаем и другими партнёрами Египта.

Пока сегмент в сравнении с торговлей АПК и энергетикой остаётся относительно небольшим, но именно поэтому перспективным: конкуренция здесь ниже, чем в традиционных нишах, а спрос египетской экономики на цифровизацию, включая финтех и решения для госуправления, устойчиво растёт.

– Что происходит со встречным потоком: какие египетские товары сейчас активнее выходят на российский рынок?

– Основа египетского экспорта в Россию – овощи и фрукты, все знают прекрасные египетские апельсины, манго, батат, клубнику и картофель. В целом за 10 лет египетские поставки в Россию выросли примерно на 80%.

Помимо плодоовощной продукции, в структуре импорта из Египта присутствуют бобовые и масличные культуры, текстиль, пластмассы и хлопковая продукция. При этом торговый баланс сильно асимметричен. Нужно подумать в пользу диверсификации встречного потока, например стимулирования более активного импорта из Египта в Россию. Тогда наше торговое партнёрство будет ещё сильнее.

Язык бизнеса и язык тела

– В своих выступлениях вы всё время упоминаете кросс-культурную коммуникацию. Почему это так важно? И как ей научиться?

– Владение кросс-культурной коммуникацией критично не потому, что касается, как кажется многим, вопросов этикета и вежливости – это очень поверхностное представление, а потому, что без знания и понимания специфики арабской деловой культуры шансы выйти на реальное сотрудничество и заключить конкретную сделку очень невелики. Ошибки коммуникации, которые постоянно допускают наши соотечественники, стоят денег и времени, т.е. напрямую конвертируются в контрактные потери, то есть – в абсолютно измеримые финансовые потери. И самое печальное, что на Востоке второго шанса все исправить у вас, скорее всего, не будет. Египетский, как и весь арабский деловой мир, довольно тесный и завязан на рекоменда-



циях и личных связях. Одна неудачная встреча, воспринятая как неуважение (не тот статус переговорщика, ошибочная стратегия торга, неверная интерпретация слов собеседника), может закрыть доступ не только к конкретному партнёру, но и к его кругу контактов, а часто и даже к целой отрасли внутри страны.

В Египте решение о партнёрстве принимается на основе личного доверия к человеку, а не только к юридическому лицу и предлагаемым условиям. Тот, кто не умеет выстраивать личные отношения: вести small talk, проявлять терпение, уважать иерархию и статус, – не доходит до стадии обсуждения коммерческих условий, сколько бы выгодным ни было предложение по цифрам. Египетское деловое общение – высококонтекстное: многое передаётся не словами напрямую, а тоном, паузами, формулировками, языком тела. Прямой отказ произносится редко – чаще это уклончивое «иншаллах», перенос встречи, затягивание ответа. Кто не считывает эти сигналы, рискует неделями «вести переговоры» с партнёром, который на самом деле уже отказал, или, наоборот, принять вежливую формальность за твёрдое обязательство. Российские коллеги постоянно обращаются ко мне за консультациями с целью «расшифровать» поведение их египетских визави. Компании из Китая, Индии, Турции, которые давно и системно работают в Египте, получают контракты не столько благодаря цене, сколько тому, что их представители умеют профессионально разговаривать на языке местного бизнеса – в прямом и переносном смысле. Российским компаниям, только выходящим на этот рынок, кросс-культурная компетентность позволяет конкурировать на равных с игроками, давно встроенными в местные бизнес-сети. Религиозный календарь, гендерные нормы общения, вопросы, которые нельзя поднимать напрямую (например, прямо указывать на ошибку партнёра при свидетелях), – незнание этих нюансов создаёт

риск публичной потери лица для одной из сторон, после чего восстановить отношения бывает крайне сложно.

Но самое приятное, что искусству кросс-культурной коммуникации можно научиться. Для этого не обязательно десятилетиями жить в стране партнёра или попадать в сомнительную зависимость от местных «проводников» (многие из которых имеют сомнительную репутацию) или самостоятельно искать непроверенную информацию, собирая её по крупицам. Моя личная рекомендация – это поучиться у международного эксперта по кросс-культурной коммуникации Моны Халиль. Она создала свою онлайн-школу, где вы можете выбрать курс именно под свой профессиональный запрос и пройти его в удобном для вас темпе на русском языке. Вы не представляете, какой восторг вы получите от концентрации максимально интересной и полезной информации, которая при этом подкреплена исчерпывающими научными объяснениями и практическими реальными кейсами. Программы онлайн-школы являются уникальной экспертной разработкой, созданной с учетом профессиональных потребностей российских предпринимателей. Раньше попасть на обучение к Моне Халиль в России могли только сотрудники крупных отечественных корпораций, но, видя всю серьёзность проблемы, мы уговорили её записать онлайн-лекции по международной бизнес-коммуникации. И не только с арабскими партнёрами, но и со всеми странами – участниками БРИКС в том числе. На сегодняшний день это крайне актуально.



Школа кросс-культурной коммуникации



– С какими типичными ошибками российского бизнеса на переговорах в Египте вы чаще всего сталкиваетесь сегодня?

– Самая главная ошибка – не владеть кросс-культурной коммуникацией и недооценивать Египет как серьёзного бизнес-партнёра, а дальше приведу первичный список вытекающих вследствие этого ошибок.

Слишком быстрый темп, т.е. ожидание решений с первой встречи вредит доверию. Нередко российская сторона приходит с настроением «обсудили – подписали». В Египте переговоры происходят как процесс выстраивания личных отношений: сначала партнёр должен «прогреться», убедиться в надёжности контрагента, несколько раз встретиться лично, и только потом перейти к предметным условиям. Попытка ускорить процесс воспринимается как давление и снижает доверие. Главное – выстроить доброжелательный дружеский контакт. Сначала человек, потом бизнес. Используйте неформальное общение (совместный обед, чай) как часть процесса, а не как трату времени. Но особенностям такого общения в арабском мире тоже нужно учиться.

Недооценка бюрократии. Закладывайте реалистичные сроки и привлекайте местного юриста заранее. Разрешения, лицензии, таможенные процедуры, регистрация контрактов занимают значительно больше времени, чем в России. В Египте многое упирается в документы, в локальную бюрократию. Однако все эти процедуры можно ускорить, если понимать правила игры. Подобное содействие российским коллегам в качестве консультанта оказываю на регулярной основе.

Ставка на письмо вместо личного контакта. В Египте, как я уже сказала, на первом месте стоят человек и живое общение. Это невозможно заменить переписками, видеоконференциями или одной встречей. Очень часто мы сталкиваемся с курьёзными ситуациями. Например, перед встречей с партнёрами мы заранее отправляем всю информацию о компании и предложении. Но при личной встрече разговор всегда начинается с начала, и всю информацию приходит-

ся пересказывать заново. Просто потому, что именно так, от первого лица, через зрительный контакт и живое общение, египетские предприниматели привыкли получать информацию. Так что e-mail часто остаётся без ответа. Дублируйте важные письма звонком или сообщением в мессенджеры.

Отсутствие локального партнёра – попытка зайти на рынок напрямую, без местного специалиста, который знает специфику отрасли, имеет репутацию и связи, часто проваливается.

Излишняя жёсткость. Позиция «вот наша цена, торга нет» работает плохо. Торг в арабской деловой культуре – не признак слабости, а часть уважительного диалога. Точно также прямую категоричность воспринимать как невежество.

Как этого избежать? Изначально закладывать в коммерческое предложение пространство для переговоров по цене. Воспринимать торг как нормальную часть процесса, а не как попытку партнёра «продавить» невыгодные условия.

Фокусироваться на общей ценности сделки (сроки, объёмы, сервис), а не только на цифре в прайс-листе. Научиться эффективным стратегиям и более конкретным приёмам, реально работающим в ходе переговорного процесса с зарубежными коллегами, можно опять-таки на курсах онлайн-школы кросс-культурной коммуникации.

Игнорирование религиозного контекста. Начиная с вашего внешнего вида, категории подарков, иногда неуместных шуток и заканчивая планированием встреч без учёта времени религиозных праздников (когда темп бизнеса заметно замедляется), пятницы как выходного дня – всё это частые упущения, которые могут восприниматься другой стороной очень болезненно. Прежде чем выходить на переговоры, изучите местные обычаи и культурные особенности.

Недооценка протокола и статуса: на переговоры от российской стороны направляют менеджеров среднего звена, тогда как египетская сторона ожидает увидеть руководителя, соответствующего по статусу их директору. В этом случае встреча воспринимается как несерьёзная.

Этого можно избежать, если на ключевые встречи направлять представителя, по уровню соответствующего статусу принимающей стороны. А при невозможности личного участия первого лица следует заранее объяснять партнёру причину и статус делегата, чтобы избежать ощущения неуважения.

На самом деле ошибок намного больше, это лишь малая часть.

**«В ЕГИПТЕ РЕШЕНИЕ
О ПАРТНЁРСТВЕ
ПРИНИМАЕТСЯ НА ОСНОВЕ
ЛИЧНОГО ДОВЕРИЯ К
ЧЕЛОВЕКУ, А НЕ ТОЛЬКО К
ЮРИДИЧЕСКОМУ ЛИЦУ И
ЕГО УСЛОВИЯМ».**

– Как меняется присутствие западных и китайских конкурентов на египетском рынке и что это значит для российских компаний?

– Про Китай мы уже говорили: нам у них стоит поучиться. Но Египет также исторически плотно интегрирован в западный экономический контекст: среди его крупнейших торговых партнёров – Италия, Испания, Франция, а также давние восточные партнёры – Саудовская Аравия, Индия и Турция.

Для российских компаний это означает необходимость конкурировать не только ценой, но и скоростью реализации проектов и институциональной поддержкой – здесь как раз работают такие инструменты, как межправкомиссия, РПЗ с её преференциальным режимом и репутационный капитал крупных проектов вроде «Эль-Дабаа».

– Семейный бизнес остаётся основой экономики Египта. Как выстраивать переговоры, если решение принимает не один человек, а целый клан?

– Да, это одна из ключевых особенностей делового ландшафта не только в Египте, но и в других арабских странах, и она сильно меняет логику переговоров по сравнению с работой с публичной компанией или госструктурой. Формальный CEO или переговорщик за столом часто лишь озвучивает позицию, согласованную внутри семьи. Обычно реальный центр тяжести – основатель компании или совет старших братьев/кузенов. На раннем этапе важно аккуратно выяснить, кто на самом деле принимает решение.

Не торопить финальное решение на первой встрече. Египетские семейные компании почти никогда ничего не подписывают с ходу – нужно время, чтобы об-

судить всё внутри клана. Попытка дожать здесь и сейчас считается как давление и работает против вас.

Выстраивайте отношения, а не только сделку. Личное доверие к конкретным людям (а не к компании как юрлицу) часто важнее коммерческих условий. Совместные обеды, визит в Египет, готовность обсуждать не только бизнес – это не формальность, а часть процесса принятия решения.

Используйте иерархию, а не обходите её. Если удалось выйти на старшего сына, не стоит пытаться «перепрыгнуть» к отцу напрямую – это может быть воспринято как неуважение и разрушить канал. Лучше через того, с кем уже есть контакт, попросить представить старшему.

Учитывайте, что разные члены клана могут иметь разные приоритеты – один заботится о репутации семьи, другой – о марже, третий – о том, кто получит операционный контроль. Полезно понять эту внутреннюю расстановку, а не считать семью монолитом.

Также закладывайте больше времени в график переговоров и в план вообще. Средняя длительность переговоров в Египте – 2–3 часа, и это только первая встреча.

«ЕГИПЕТ АКТИВНО ПОЗИЦИОНИРУЕТ СЕБЯ КАК РЕГИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ И ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ХАБ ДЛЯ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И АФРИКИ».

– С Египтом нас исторически связывают многие стратегические проекты. А что вы скажете про гуманитарное сотрудничество?

– Да, это к вопросу, что не только туризмом мы связаны с Египтом. Думаю, эти факты для многих будут очень интересны. Гуманитарное сотрудничество между Россией и Египтом имеет давнюю историю и сегодня остаётся одним из наиболее устойчивых треков в двусторонних отношениях. Ещё в 1950–1960-е годы в Египте при содействии СССР было построено около 100 промышленных и инфраструктурных объектов, включая Асуанскую высотную плотину и Хелуанский металлургический комбинат. Это заложило основу для многолетних гуманитарных и образовательных связей – обучения египетских специалистов сначала в советских, а затем в российских вузах.

Дипломатические отношения между странами были установлены 26 августа 1943 года, в 2023 году отмечалось 80-летие этого события. Российский центр науки и культуры в Каире работает с 1966 года,

второй был открыт в Александрии годом позже. Их деятельность охватывает расширение присутствия России в культурном и гуманитарном пространстве Египта, развитие отношений в сфере культуры, науки и образования, проведение выставок, концертов, конкурсов, организацию курсов русского языка и поддержку соотечественников. На практике это выливается в регулярные мероприятия. Египет давно притягивал русских литераторов, как остановка на пути к Святым землям или как самостоятельная цель путешествия. Примеры – Иван Бунин и Николай Гумилёв. Николай Гумилёв – самый египетский из русских поэтов. Также приятно, что в египетских кинотеатрах были показаны «Чебурашка» и «Вызов». Показы шли на английском языке с арабскими субтитрами – расчёт делался именно на местную аудиторию, а не на русскоязычных экспатов, хотя отдельные сеансы на русском тоже были. Оба релиза – показательный при-

мер того, как культурная/киноэкспансия используется как элемент «мягкой силы» в отношениях с Египтом, дополняя работу Русских домов в Каире и в Александрии. Несколько лет назад издательством «Центр гуманитарного сотрудничества» были изданы знаковые книги знаменитых египетских авторов на русском языке, в частности романы единственного в арабском мире нобелевского лауреата по литературе Нагиба Махфуза, которые полезно прочитать всем, кто имеет намерение лучше понять страну пирамид и ее жителей.

Также всем, кто задумался о работе с Египтом или просто хочет расширить свой кругозор, рекомендую посмотреть фильм из двух частей известного журналиста Михаила Таратуты «Страна, в которой нас любят». Фильм создан совсем недавно и прекрасно отражает все аспекты жизни современного Египта.

Беседовал Вячеслав Колесников



Фраза о «повороте на Восток», еще недавно звучавшая в экспертных кругах как гипотеза, сегодня стала констатацией факта. Текущий исторический транзит России от евроцентричной модели к многополярной архитектуре достиг точки невозврата, став не просто реакцией на внешнее давление, а моментом исторической истины — осознанным возвращением к своей естественной цивилизационной роли. Об истории и хронологии этих преобразований, целенаправленном выстраивании стратегического доверия с государствами Азии, Африки и Ближнего Востока и роли российского мусульманства в этих процессах мы беседуем с кандидатом философских наук Рушаном Аббясовым, заместителем председателя ДУМ РФ.

РОССИЯ И ИСЛАМСКИЙ МИР: стратегический разворот и духовная дипломатия в эпоху глобальных перемен



– Уважаемый Рушан хазрат, в чем, на Ваш взгляд, цивилизационный феномен России? Почему евразийский вектор внешней политики (да и самосознание государством своей принадлежности к этому пространству) вызван не только нынешними геополитическими обстоятельствами, но и самой основой нашего исторического развития?

– Здесь стоит сказать, что сегодня, когда наша страна проходит через тектонические сдвиги в мировой геополитике и макроэкономике, внешнеэкономический разворот в сторону Востока часто трактуется аналитиками поверхностно. Многие видят в этом лишь вынужденную и сугубо прагматичную реакцию на внешнее санкционное давление, которое испытывает наша страна. Однако с исторической и цивилизационной точек зрения этот вектор вполне логичен. Данный шаг знаменует собой возвращение России к своей подлинной геополитической самодостаточности, культурному суверенитету и историческим истокам, подкрепленное многовековым и взаимовыгодным опытом взаимодействия с Востоком.

Очевидно, что Россия представляет собой уникальную цивилизацию, изначально сформировавшуюся как единая культурно-географическая и экономическая экосистема. Наша государственность

веками складывалась на принципах органичного единства оседлых и кочевых культур Евразии. В рамках этого огромного пространства различные народы обретали взаимное экономическое и культурное обогащение. Наша история полностью исключала западные колониальные практики поглощения, угнетения или уничтожения идентичности. Именно на пересечении ключевых евразийских торговых путей зарождалась отечественная традиция духовной дипломатии искусства выстраивать долгосрочные межгосударственные отношения и уважительные коммуникации между разными общинами на базе общего нравственного и ценностного фундамента.

Важно подчеркнуть, что наше главное отличие и стратегическое преимущество заключается в том, что христианство, ислам, иудаизм и буддизм являются исконными религиями коренных народов нашей страны. Российское мусульманство – это интегрированная часть социокультурного ландшафта нашей Родины. Наш цивилизационный код выкован внутри постоянного внутреннего диалога. Сегодня, оставаясь самостоятельным и суверенным центром силы, Россия обращена одновременно к Западу и к Востоку, и этот баланс делает нас уникальным глобальным игроком и нашим преимуществом.

– Много говорится сейчас о геополитической трансформации, когда мир стремительно, заметно переходит от модели евроцентризма к новой многополярной реальности. Каково место России в этом глобальном процессе?

– Конечно на протяжении нескольких столетий, с XVII века и особенно после петровских преобразований, внешнеполитический фокус Российской империи был направлен в сторону Запада. Страна активно действовала в рамках «концерта великих европейских держав» и во многом определяла себя через европейскую реальность. Вследствие этого колоссальный восточный и евразийский потенциал долгое время оставался на периферии официальной дипломатии. Советский Союз, а затем и современная Россия стали выстраивать более сбалансированную модель, открыв глобальные горизонты взаимодействия с Азией, Африкой и Ближним Востоком, куда мы приходили как партнеры и союзники в борьбе с колониальной системой. В этой системе координат особую роль проводников народной дипломатии стали играть и мусульманские организации СССР, а Московская Соборная мечеть посещалась лидерами арабо-мусульманского мира – союзниками нашей страны.

Сейчас исторический транзит к многополярности обрел окончательную фор-

му, став точкой невозврата и моментом исторической истины. Произошедший масштабный разворот России на Восток стал результатом глубокого и осознанного выбора.

Мы видим, что главным архитектором и гарантом этой интеграции выступает Президент России Владимир Путин. Интенсивность его дипломатических контактов с лидерами мусульманских государств достигла беспрецедентных, поистине исторических масштабов. Речь идет не просто о протокольных встречах, а о глубоко стратегическом доверии. Достаточно посмотреть на динамику отношений с Объединенными Арабскими Эмиратами, где количество личных переговоров и визитов Президента ОАЭ Мухаммеда бен Заида Аль Нахайяна в Россию наглядно демонстрирует этот высочайший уровень взаимодействия.

Фундаментальной вехой новой многополярной эпохи стало подписание с Президентом Ирана Масудом Пезешкианом Договора о всеобъемлющем стратегическом партнерстве, закрепившего неразрывность наших геэкономических и оборонных связей. Прочным и доверительным содержанием наполняются контакты с Эмиром Катар шейхом Тамимом бин Хамадом Аль Тани, чья взвешенная позиция содействует стабильности на

Ближнем Востоке. Исторической вехой стал официальный визит в Москву Султана Омана Хейсама бен Тарека Аль Саида, заложивший основу для партнерства на десятилетия вперед. Системно укрепляется взаимодействие с североафриканским регионом, где одним из наших ключевых и надежных партнеров выступает Президент Алжира Абдельмаджид Теббун. Все это подтверждает статус России как надежного и суверенного центра силы. Именно на высшем государственном уровне сегодня формируется контур многополярного мира, институциональным ядром которого становится расширенный формат БРИКС+. Прошедший саммит глав государств БРИКС в Индии подтвердил статус России, ее авторитет и значение в мировой политике.

В свою очередь, достигнутые Президентом РФ стратегические договоренности требуют качественного наполнения на всех уровнях. Именно здесь ключевым поддерживающим инструментом выступает духовная дипломатия. Деятельность российских мусульманских организаций, и прежде всего Духовного управления мусульман (ДУМ) РФ во главе с Главным Муфтием шейхом Равилем Гайнутдином, активно содействуют внешнеполитическому курсу страны. Ярким практическим примером этой синергии стало создание авторитетной международной площадки Встречи ду-

ховных лидеров мусульман стран БРИКС+. Через этот канал религиозные институты эффективно подкрепляют государственные действия. Они формируют атмосферу глубинного ценностного доверия в тех сферах, где классических политических или сугубо коммерческих механизмов бывает недостаточно. На Востоке ценностный фактор часто имеет решающее значение при принятии крупных инвестиционных решений.

«КАПИТАЛ ДВИЖЕТСЯ
В ОБЕ СТОРОНЫ:
МОСКВА ИНВЕСТИРУЕТ
В ЦЕНТРАЛЬНУЮ АЗИЮ
И АСЕАН, А СТРАНЫ
ПЕРСИДСКОГО
ЗАЛИВА –
В РОССИЮ, ФОРМИРУЯ
УСТОЙЧИВУЮ
ДВУСТОРОННЮЮ
ИНВЕСТИЦИОННУЮ
СВЯЗКУ».

Встреча лидеров мусульманских религиозных организаций стран БРИКС – Рио-де-Жанейро, 2023



«РОССИЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ УНИКАЛЬНУЮ ЦИВИЛИЗАЦИЮ, ИЗНАЧАЛЬНО СФОРМИРОВАВШУЮСЯ КАК ЕДИНАЯ КУЛЬТУРНО- ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКОСИСТЕМА».

Политическая воля лидеров и духовное доверие находят свое прямое продолжение в масштабной практической работе исполнительной власти. Сегодня на треке взаимодействия с арабским и исламским миром на полную мощность запущены механизмы Межправительственных комиссий. Огромный личный вклад в эту работу вносит вице-премьер Александр Новак, под чьим кураторством экономическое, энергетическое и инвестиционное сотрудничество с нашими восточными партнерами перешло на системные, рельсовые механизмы. Отношения с Турцией и ОАЭ уже выведены на беспрецедентно высокий уровень и продолжают масштабироваться. Вслед за ними у России открываются новые важнейшие контрагенты. Настоящим прорывом стал Султанат Оман, где объем взаимной торговли вырос в четыре раза, а российский экспорт увеличился вдесятеро. Одновременно с этим глубокие перспективы открываются на треках взаимодействия с Малайзией и Пакистаном, где закладывается основа для крупных инфраструктурных проектов.

Все эти новые торговые направления логически стягиваются в единую транспортную сеть через международный коридор «Север—Юг», где Иран выполняет роль ключевого геоэкономического моста к портам Персидского залива и далее к рынкам Африки. Символично, что ровно половина из 54 независимых африканских государств являясь членами Организации исламского сотрудничества (ОИС). Поэтому и в отношениях России с африканскими государствами есть ярко выраженное исламское измерение. Таким образом, геополитика, логистика и общие духовные ценности переплетаются в общую ткань.

– Выработаны ли в этой связи инструменты новой экономики, учитывающие возросшее влияние религиозного фактора?

– Очевидно, масштабный разворот России на Восток естественным образом

требует создания принципиально новой, суверенной финансовой и нормативной инфраструктуры многополярного мира. Здесь важную роль будут играть банки БРИКС и ШОС. Однако, в решении этой масштабной государственной задачи российское исламское духовенство и наши экспертные институты также выступают важным интеллектуальным ресурсом. Мы видим, как духовная дипломатия говорит на практическом языке экономического доверия, который материализуется в понятных для всего исламского мира стандартах и регламентах.

Убедительным примером этой работы выступает запущенный государством эксперимент по внедрению партнерского (исламского) банкинга в России, пилотными площадками для которого стали Татарстан, Башкортостан, Чеченская Республика и Дагестан. Данная финансовая модель ориентирована на проектное финансирование и прямые инвестиции в реальный сектор экономики. Успешное развитие эксперимента по партнерскому финансированию, запущенному в 2023 году, привело к его продлению до сентября 2028 года и существенному расширению предусмотренных им финансовых инструментов и институциональной инфраструктуры. За три года число организаций, включенных в реестр участников партнерского финансирования Банка России, выросло с одного участника в сентябре 2023 года до 39 организаций к сентябрю 2026 года, а объем привлеченных средств только за год увеличился более чем на 60%. При этом потенциал российского рынка оцениваетсякратно выше его текущих масштабов: председатель Комитета Государственной Думы по финансовому рынку Анатолий Аксаков называл ориентир не менее 1 трлн рублей, а Газпромбанк оценивает долгосрочный потенциал рынка исламских финансов в России более чем в 3 трлн рублей. Важным этапом стало и первое размещение ВЭБ.РФ партнерских облигаций — сукук: фактический объем выпуска составил 3,53 млрд рублей, а спрос превысил 9,3 млрд рублей, то есть выпуск был переподписан более чем в 2,5 раза. Принципиально важно, что среди покупателей сукук были не только российские финансовые институты и частные инвесторы, но и инвесторы из дружественных иностранных юрисдикций, что подтверждает потенциал исламских финансов как нового канала привлечения капитала в российскую экономику. Одновременно формируется и необходимая институциональная инфраструктура: в России развиваются стандарты, экспертиза и механизмы сертификации финансовых продуктов в соответствии с принципами исламского финансирования, включая взаимодействие с международными организациями, такими как AAOFI.

Таким образом, партнерское финансирование уже выходит за рамки правового

эксперимента и постепенно становится самостоятельным инструментом развития реального сектора, интеграции России с финансовыми рынками исламского мира и привлечения долгосрочных зарубежных инвестиций.

Параллельно с финансовым сектором важнейшее прикладное значение приобретает развитие национальной системы сертификации халяль. За последние годы понятие «халяль» трансформировалось из сугубо религиозного термина в глобальный экономический стандарт качества, честности ведения бизнеса и высокой макроэкономической ответственности. Масштабное внедрение передовых технологий халяль сегодня выступает не столько конфессиональным фактором, сколько мощнейшим и прагматичным инструментом поддержки российского несырьевого экспорта и продвижения российских товаров на мировые рынки. Наша страна стала важным экономическим партнером для многих государств Востока, причем не только в традиционных сырьевых сферах, но и в поставках продовольствия, что особенно востребовано, учитывая ограниченность ресурсов в странах Азии и Африки и устойчивом росте населения. Более того, наша страна стала важным и надежным поставщиком халяльной продукции (например, мяса птицы) в мусульманские страны. Наши производители обеспечивают существенную долю продовольственной безопасности государств ОИС, беспрепятственно конкурируя на рынках Саудовской Аравии, ОАЭ и Омана. Создание признаваемых на международном уровне российских институтов халяль-сертификации позволяет отечественному бизнесу постоянно наращивать масштабы этого стратегического экспорта, превращая этические стандарты производства в чистую экономическую выгоду для государства.

В этой точке интересы исламского духовенства и отечественного бизнеса не просто соприкасаются, а образуют уникальную связь. Коммерческий сектор обеспечивает мощную технологическую базу, инвестиции и объемы производства. В свою очередь, духовенство гарантирует абсолютную легитимность, верификацию процессов на высшем международном уровне и непрекращаемый ценностный авторитет на внешних рынках. Совместными усилиями они создают безупречный и признаваемый во всем мире российский знак качества для мясной продукции.

Логическим и крайне показательным продолжением этой инфраструктуры доверия стало бурное развитие сектора Muslim-friendly туризма. Сегодня мы наблюдаем беспрецедентный, мощный поток путешественников и деловых делегаций в Россию из стран Ближнего Востока и монархий Персидского залива, включая Саудовскую Аравию, ОАЭ, Катар и Кувейт.



Примечательно, что этот качественный и платежеспособный поток полностью заместил собой прежних гостей из западных стран, обеспечив мощную и стабильную экономическую поддержку всей отечественной индустрии гостеприимства. Это наглядный пример того, как адаптация части городской и сервисной среды под этические стандарты создает исключительно доверительный, привлекательный инвестиционный климат.

Мусульманское сообщество России выступает гарантом надежности совместных бизнес-проектов. На практике мы доказываем всему миру, что Россия является великой державой-цивилизацией, где глубокое уважение к вере и поступательный экономический прогресс составляют единое, неразрывное целое.

– И это исторический процесс...

– Да, для того чтобы в полной мере оценить прочность современных деловых мостов с Востоком, необходимо обратиться к отечественной истории. Роль мусульманского духовенства и купечества в укреплении российской государственности на протяжении веков оставалась фундаментальной. Именно духовенство исторически выступало одним из проводников духовной дипломатии и «мягкой силы» России на ее бескрайних восточных рубежах.

Русские промышленники и купцы смело брали на себя миссию первопроходцев. Обладая глубоким пониманием ментально-

сти местных народов и законов восточной торговли, они выстраивали надежные экономические связи с Центральной Азией, Персией и Индией. Их деловая честность и масштабное меценатство наглядно доказывали неотделимость экономического успеха от духовной ответственности перед Богом и обществом.

Сегодня мы наблюдаем прямое и логичное продолжение этих великих традиций российской торговли на новом, глобальном историческом витке. Современная Казань закономерно превратилась в мощную экономическую столицу России, обращенную ко всему исламскому миру. Главными практическими проводниками этой стратегии выступают Группа стратегического видения «Россия – Исламский мир» под руководством Раиса Татарстана Рустама Минниханова и ежегодный Казанский международный экономический форум (KazanForum), ставший одной из важных деловых витрин нашего сотрудничества с Востоком.

Примечательно, что капитал движется в обе стороны: Москва инвестирует в Центральную Азию и АСЕАН, а страны Персидского залива – в Россию, формируя устойчивую двустороннюю инвестиционную связку, а не разовые сделки на фоне санкционного давления.

Описанная экономическая динамика находит и практическое продолжение: на протяжении ряда лет наш «Центр гуманитарного сопровождения и деловых инициатив» занимается бизнес-консал-

тингом и помогает российским компаниям, в том числе крупным холдингам, выстраивать партнерства с компаниями Ближнего Востока в самых разных сферах – от сельхозпродукции до высокотехнологичных решений. Со многими партнерами в регионе сложились многолетние деловые контакты, и это знание рынка помогает эффективнее выстраивать новые связи.

На практике это выражается в помощи компаниям в открытии бизнеса, организации бизнес-миссий и реверсных бизнес-миссий, индивидуальном сопровождении на разных этапах взаимодействия. Такая работа ведется в связке с Российским экспортным центром, Московским экспортным центром и региональными центрами поддержки экспорта в Московской, Ульяновской, Рязанской области и другими регионами. С каждым годом список российских компаний, желающих выйти на рынки Ближнего Востока, увеличивается. Накопленный опыт подтверждает: без понимания тонкостей и особенностей местной экономики и культуры выйти на эти рынки бывает непросто.

Наша страна предлагает международному сообществу справедливые, равноправные и духовно обоснованные принципы долгосрочного партнерства. И российский ислам здесь выступает ключевым архитектором этого исторического процесса, надежным хранителем смыслов и крепким мостом в будущее многополярного мира.

Россия–Египет:

ПОТЕНЦИАЛ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАСТЕТ

Товарооборот Египта с Россией бьет рекорды и достиг в 2025 году \$10,5 млрд. Наша страна реализует в Египте целый ряд мегапроектов: строит атомную электростанцию и инвестирует в Российскую промышленную зону, традиционно продолжает помогать зерном и медикаментами. Египет расплачивается экспортом туризма и привлек в прошедшем году 2 млн граждан России – больше, чем откуда-либо еще. Чем интересна для россиян крупнейшая страна арабского мира и каким бизнесом там можно заняться, читайте в нашем материале.





УСКОРЕНИЕ РАЗВИТИЯ

Египет является логистическими воротами в Африку и несет ответственность за продовольственную безопасность континента, и партнерство Египта с РФ – крупнейшего импортера пшеницы с крупнейшим экспортером – играет тут ключевую роль

В 2024 году Россия поставила около 11 млн т пшеницы, покрыв почти 85% потребностей Египта в импорте этого зерна.

С 2014 по 2024 год душевой ВВП по ППС Египта прибавил 28%, тогда как в арабском мире в целом – 4%. А по общему объему паритетного ВВП вышел на 18-е место в мире, достигнув в 2024 году \$2,2 трлн.

Правительство стало активнее развивать сельское хозяйство, и в 2024 году его доля впервые за многие годы достигла 14% ВВП. Доля производства составила 33%, но доминирует сфера услуг – 49%.

Население Египта удвоилось за последние 30 лет и продолжает расти. Это создает существенное социальное давление, ставшее одним из факторов протестов в начале 2010-х. Тогда значительно усугубилась проблема безработицы, которая выросла с 8,8% в 2010 году до 13,2% в 2013-м. Сейчас она меньше 7%. Также с 2010 года снизился уровень социального неравенства. Разница в доходах 10% наиболее и наименее обеспеченных сократилась с 6,4 до 5,9 раза. Это почти как во времена

арабского социализма и дает фору многим арабским монархиям.

Темпы роста экономики в 2023 году были 3,8%, в 2024-м замедлились до 2,4%, а в 2025-м МВФ оценивает их в 4,3%. При этом население Египта в последнее время растет на 1,5–1,7% ежегодно. То есть рост душевого ВВП примерно вдвое ниже. Негативным фактором стала высокая инфляция, которая в 2023-м достигла 34%, а в 2024-м – 28%. В 2025 году ее удалось снизить до 12%, по данным ЦБ Египта.

Туризм является одним из главных драйверов роста экономики. Выдвинутая в 2024 году стратегия правительства Египта направлена на привлечение 30 млн туристов в 2030 году. В 2025-м страна приняла рекордные 19 млн туристов, обеспечив стране доходы более чем в \$18 млрд.

ДЕТАЛИ ТОВАРООБОРОТА

В 2023 году Россия поддержала заявку Египта на вступление в БРИКС, и он стал членом организации с начала следующего года. Внешний товарооборот Египта в 2024-м составил \$140 млрд, из которых \$95 млрд пришлось на импорт, а \$45 млрд – на экспорт. Главным торговым партнером является ЕС, хотя его доля в товарообороте существенно снизилась (в 2014-м – 34%, в 2024-м – 25%). При этом выросла значимость стран БРИКС (в 2014-м – 23%, в 2024-м – 28%).

«В 2018 ГОДУ МЕЖДУ РОССИЕЙ И ЕГИПТОМ БЫЛО ПОДПИСАНО МЕЖПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЕ СОГЛАШЕНИЕ О СОЗДАНИИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ЗОНЫ (РПЗ) В РАЙОНЕ СУЭЦКОГО КАНАЛА».

В экспорте товаров преобладают нефть, драгоценные металлы, электроника, фрукты, орехи и овощи, а также черные металлы и удобрения – в совокупности на них приходится около половины поставок за рубеж. Импортирует Египет преимущественно технику (свыше \$20 млрд в 2024 году), минеральное сырье (\$17 млрд), пшеницу и кукурузу, лекарства, металлические и пластиковые изделия и пр.

Товарооборот Египта с Россией в 2025-м вырос на 13% – с \$9,3 млрд до \$10,5 млрд. С Россией у Египта сильный дефицит торговли: если импорт из РФ в 2024 году был \$6 млрд, то из Египта – всего \$0,6 млрд. Половина экспорта России в Египет



приходится на пшеницу. Также в страну идут сталь, различные металлоконструкции, подсолнечное масло, медь и нефтепродукты. Египет поставляет в Россию в основном фрукты и овощи.

ВЗАИМОВЫГОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО

В 2016 году Министерство электроэнергетики Египта подписало контракт с «Росатомом» на возведение первой АЭС. Стоимость строительства атомной станции с четырьмя блоками мощностью по 1,2 тыс. МВт, начатое в 2022 году в районе Эд-Дабаа, оценили в \$30 млрд. Это оказалось крупнейшим проектом российско-египетского сотрудничества со времен строительства Асуанского гидроузла на реке Нил (плотину строили с 1960 по 1970 год под руководством советского инженера Николая Малышева и отметили памятником дружбы в форме распускающегося цветка лотоса).

В 2018 году Россия и Египет подписали договор о всестороннем партнерстве и стратегическом сотрудничестве.

На египетском рынке действует порядка 500 российских компаний. Еще в 2000-м египетская «Аль-Амаль» договорилась с АвтоВАЗом о создании сборочного производства, которое было запущено в 2006-м. В 2022 году поставки машинокомплектов приостановили из-за логистических трудностей и проблем с взаиморасчетами. Компания стала искать возможности возобновления сборки. «Рынок Египта по-прежнему интересен для нас, и мы ведем

там переговоры с потенциальными партнерами», – сказал представитель АвтоВАЗа Сергей Ильинский.

В 2018 году было заключено соглашение с консорциумом «Трансмашхолдинг-Венгрия» на поставку 1,3 тыс. железнодорожных вагонов за €1 млрд. В 2022-м российская сторона завершила свою часть поставок, отправив 568 вагонов. «Техника соответствует всем современным требованиям безопасности и комфорта», – отметили в компании. В 2023-м «Трансмашхолдинг» договорился с Египетскими национальными железными дорогами о техобслуживании вагонов в рамках пакета услуг на €430 млн.

Среди крупных игроков заметны нефтегазовые компании. «Роснефть» занимается добычей газа на шельфовом месторождении Зохран в Средиземном море. ЛУКОЙЛ имеет долю в проекте «Мелейя» по добыче нефти в пустыне, а также получил права на разработку концессионного участка в западной части Суэцкого залива. «Зарубежнефть» выиграла тендер на разведку и добычу в прибрежном районе Северная Хататба и т. д.

Группа «Эфко» заключила контракт с египетскими партнерами на прямые продажи масла без посредников. До пандемии она намеревалась создать в Египте совместное масложировое производство и терминал.

Египет среди лидеров Африканского континента по импорту российских ИТ-решений, сообщил «Руссофт». Особенно интересуются он технологиями в области

кибербезопасности и финтеха. Компания «Базальт СПО» поставляет операционные системы семейства «Альт» (ALT Linux) для серверов и рабочих станций.

В 2018 году между Россией и Египтом было подписано Межправительственное соглашение о создании Российской промышленной зоны (РПЗ) в районе Суэцкого канала. Идея создания РПЗ заключается в формировании дополнительных условий для российских экспортеров по продвижению своей продукции на глобальные международные рынки. В качестве перспективных отраслей промышленности были определены автопром и металлургия, химическая и пищевая отрасли, фармацевтика. При выполнении условий локализации в 30% произведенная на территории РПЗ продукция сможет получить статус «Сделано в Египте», что позволит значительно снизить или вовсе избежать оплаты ввозных таможенных пошлин при ввозе на рынки более чем 70 третьих стран. Льготные условия налогообложения прибыли и доходов физлиц позволят компаниям сосредоточиться на создании конкурентоспособной продукции как для экспорта, так и внутреннего рынка.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

У России большой потенциал к расширению номенклатуры экспорта в Египет. «Помимо зерновой торговли, хороший потенциал у молочной продукции, мяса, рыбы, кондитерских изделий, безалкогольных напитков», – говорит руководитель

федерального центра «Агроэкспорт» Илья Ильюшин.

Египтян интересуют высокотехнологичные решения, которые могут стать более выгодной альтернативой имеющимся товарам, отмечает представитель Российского экспортного центра (входит в группу ВЭБ) в АРЕ Руслан Арсамирзаев. Перспектива для новых бизнесов в Египте, нацеленных на туристов, – это услуги и общепит, считает основатель кайт-станции Александр Вашляев. Уровень местного сервиса сильно ниже, чем в Москве. «Если в Хургаде построить что-то вроде „Депо“, я думаю, выстрелит. Тут такого даже близко нет. При том, что все ингредиенты есть: недорогие продукты и туристы, которые хотят вкусно поесть и потусоваться», – отмечает он.

Преимущества ведения бизнеса в Египте заключаются прежде всего в емкости египетского рынка и его значимости для других арабских стран, считает Арсамирзаев. Для локализации производства Египет – одна из лучших локаций в регионе MENA (объединяет страны Магриба и Ближнего Востока).

Египет имеет лучшую логистическую доступность для европейских компаний, отмечает старший юрист G.S.L. Law & Consulting Андрей Суворов. Сроки доставки грузов из порта Новороссийск до порта Александрия составляют всего 15–17 дней. Также это растущий рынок с молодым населением, что открывает дополнительные ниши для новых поставщиков.

К преимуществам рынка, особенно в ИТ-секторе, относятся наличие молодых,

технически квалифицированных и владеющих несколькими языками специалистов. Правительство сделало цифровую трансформацию национальным приоритетом и подкрепляет ее значительными инвестициями в цифровую инфраструктуру и растущую сеть технопарков.

«ПРЕИМУЩЕСТВА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В ЕГИПТЕ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ ПРЕЖДЕ ВСЕГО В ЕМКОСТИ ЕГИПЕТСКОГО РЫНКА И ЕГО ЗНАЧИМОСТИ ДЛЯ ДРУГИХ АРАБСКИХ СТРАН».

Среди существенных проблем Вашляев называет отсутствие нормальных расчетов для россиян. Карты МИР не работают, поэтому приходится выкручиваться через кэш, стейблкоины и Unionpay, который при этом работает не во всех банках и магазинах.

К сложностям ведения бизнеса с Египтом стоит отнести разницу в мен-

талитетах россиян и египтян, считает Арсамирзаев. «Предпринимательская культура и в целом деловой подход к жизни не слишком распространены среди местного населения», – говорит Суворов. Это ведет к дополнительным рискам и тратам времени и денег при реализации проекта.

Помогают с пониманием рынка профильные объединения. У «Агроэкспорта» публикуются экспортные гиды с обзорами египетского рынка мяса, молочной продукции, масла. В нем можно узнать про требования и стандарты, существующие барьеры, особенности организации экспортных поставок в страну и продвижения продукции, существующие особые экономические зоны, особенности ведения бизнеса, а также карту действий экспортеров и контактную информацию потенциальных партнеров и профильных египетских организаций.

Главная сложность – это надежный местный партнер, стопроцентную долю иметь нельзя, нужен второй участник для открытия ООО или АО, которым тоже может быть иностранец, а также номинальный египетский гендиректор, рассказывает Вашляев. Ряд вопросов без местного партнера разрешить будет непросто, но на поиск надежных людей нужно потратить время и душевные силы.

С коррупцией или вымогательством взяток бизнесмен не сталкивался. «Если все ОК по бумагам, то все подписывается и едет», – говорит он.



В ПОСОЛЬСТВЕ ЕГИПТА В РОССИИ ОБСУДИЛИ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ БУДУЩЕГО

В Посольстве Арабской Республики Египет в Москве состоялась рабочая встреча президента Региональной общественной организации «БРИКС. Мир Традиций» Людмилы Секачевой с Чрезвычайным и Полномочным послом Египта в России г-ном Хамди Шаабаном Абдельхалимом Мохамедом. Главной темой переговоров стало проведение в Египте очередного этапа Международной социально-культурной и деловой программы «Народы БРИКС выбирают жизнь», который запланирован на ноябрь 2027 года в Каире и в Александрии.

Программа в Египте получила поддержку Отдела по развитию БРИКС Департамента внешнеполитического планирования МИД России, Департамента Ближнего Востока и Северной Африки МИД России и лично заместителя министра иностранных дел РФ, шерпы России в БРИКС С.А. Рябова, по мнению которого «такие программы, как "Народы БРИКС выбирают жизнь", сегодня востребованы как никогда и актуальны вдвойне».

Организаторами и участниками встречи выступили: 2-й Секретарь Посольства Мохамед Омран, Ассистент Посла Алиса Шмыгова, переводчик Посольства Амира Эльсайе, координатор египетского этапа от России, партнёр организации «БРИКС. Мир Традиций» Антонина Михина.

Встреча стала логическим продолжением многолетней работы организации по развитию и укреплению общественной дипломатии между странами БРИКС. Египетский этап станет четвёртым по счёту после успешной реализации программы в Индии (2022), России (2023–2024) и Бразилии (2025). Он будет посвящён 115-летию со дня рождения великого египетского писателя-гуманиста, лауреата Нобелевской премии Нагиба Махфуза, а также 10-летию проекта «Великие учителя БРИКС».

Людмила Секачева представила Послу подробную концепцию египетского этапа, который включает около десяти крупных инициатив и проектов. Среди них – межконфессиональный круглый стол на тему «Нравственность страны – самое могучее объединяющее начало», Фестиваль молодёжи БРИКС в Каирском и Александрийском университетах, литературно-исторический проект «Голос правды», посвящённый вкладу Египта в победу над фашизмом, межконфессиональный фестиваль «Открой доброту своё сердце», благотворительный проект «Вот тебе моя рука» для людей с ограниченными возможностями и детей-сирот.

Особое внимание было уделено проекту «Великие учителя БРИКС», в рамках которого в Египте планируется открытие культурно-образовательных центров для духовно-нравственного воспитания молодого поколения, передвижная выставка портретов великих представителей объединения, создание одноимённой цифровой библиотеки и закладка Аллеи мира



народов БРИКС из 10 финиковых пальм – национального символа Египта.

«Мы впервые выходим с нашей программой в арабскую, мусульманскую страну, и для нас крайне важно сделать это с уважением и вниманием к местным традициям и менталитету, – подчеркнула Людмила Секачева, – поддержка Посольства Египта и лично господина Посла для нас бесценна. Мы надеемся на помощь в предоставлении площадок, приглашении почётных гостей и взаимодействия с государственными структурами Египта».

Организаторами программы станут Россотрудничество, РОО «БРИКС. Мир Традиций», Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова.

В партнёрстве с Фондом поддержки слепоглухих «Со-единение», Президентской академией (РАНХиГС), ООО «ЛОТУС-АУРА», компанией «ЛИС».

Господин Хамди Шаабан Абдельхалим Мохамед тепло поприветствовал инициативы российской стороны и заверил во всесторонней поддержке. Он отметил, что посольство готово содействовать в переговорах с египетскими министерствами, университетами и профильными организациями.

«Отношения между Египтом и Россией имеют множество аспектов, и культурный – один из важнейших. Я буду поддерживать ваши мероприятия, – заявил посол. – Уверен, что наши совместные проекты придадут новый импульс гуманитарному диалогу».

Особую похвалу со стороны дипломата получило направление программы на сохранение исторической памяти – проект «Голос правды», который расскажет о роли Египта в борьбе с фашизмом, а также благотворительная акция для слепоглухих людей, продолжающая традиции инклюзивных мероприятий, уже проведённых в Москве.

В завершение встречи, прошедшей в позитивной атмосфере и взаимопонимании, Людмила Секачева передала послу в дар книгу от РОО «БРИКС. Мир Традиций» и от партнёра организации – Казанского инновационного университета имени В.Г. Тимирязова. Издания на русском и арабском языках, посвящённые культуре, истории и нравственным ценностям, станут частью библиотеки посольства и символом укрепляющегося сотрудничества.

«Мы благодарны господину послу за открытость и готовность идти навстречу. Сегодня мы не просто обсудили планы – мы получили надёжное плечо поддержки на уровне высшего дипломатического представительства Египта в России», – резюмировала Людмила Секачева.

В знак уважения и внимания посол пригласил российских участников встречи на празднование Дня Египта 13 июля 2026 года в Государственном музее А.С. Пушкина в Москве.

Достигнутые договорённости станут основой для дальнейших шагов: в ближайшее время российской стороной будет подготовлено официальное обращение с конкретными просьбами к египетским государственным структурам, которое посольство направит в Каир. Египетский этап программы «Народы БРИКС выбирают жизнь» обещает стать ярким событием 2027 года, символизирующим неразрывную духовную и дружескую связь России и Египта, их общее стремление к миру, добру и взаимопониманию.

Замминистра иностранных дел РФ Сергей Рябков выразил уверенность в том, что «египетский этап программы "Народы БРИКС выбирают жизнь", запланированный на ноябрь 2027 года, пройдёт на традиционно высоком уровне и внесёт весомый вклад в расширение стратегического партнёрства в объединении».



ЕГИПЕТ ГОТОВ КОНКУРИРОВАТЬ С ПОПУЛЯРНЫМИ КУРОРТАМИ СРЕДИЗЕМНОМОРЬЯ

Запуск авиарейсов из России в египетские аэропорты Борг-эль-Араб и Эль-Аламейн – это «главное событие года в вылетах за рубеж для россиян», отмечает вице-президент Ассоциации «Альянс туристических агентств» Алексан Мкртчян. Он считает, что новые курорты переманят из Турции около 0,5 млн российских туристов.

По словам эксперта, работа над открытием двух новых египетских направлений велась на протяжении долгих трёх с лишним лет. «До этого были открыты всего три аэропорта: Каир, Хургада, Шарм-эль-Шейх, из которых туризму реально нужны только два – Хургада и Шарм. Каир больше предназначен для бизнес-поездок. Оба курорта – и Хургада, и Шарм-Эль-Шейх – находятся на Красном море, в пустыне, со всеми вытекающими – жара летом и прочее», – напомнил Мкртчян.

В отличие от этих курортов, район Эль-Аламейна предлагает отдых в значительно более мягком средиземноморском климате, «без изнуряющей жары с июня по середину сентября. Там много хороших отелей, много международных цепочек».

По его словам, Египет будет конкурировать с другими популярными курортами Средиземноморья: кипрскими, греческими и даже турецкими – за счёт более низких цен. К тому же для отдыха на Кипре и в Греции россиянам требуется виза.

«Нужно было недорогое безвизовое направление на Средиземноморье. И тут нет конкурентов», – констатировал Мкртчян.

Ещё один вариант – Тунис – находится в двух часах полёта дальше Эль-Аламейна, а билет туда стоит примерно на €100 дороже, добавил эксперт.

Между аэропортами Борг-эль-Араб (Александрия) и Эль-Аламейн, куда Росавиация разрешила летать, примерно 150 км по автодороге. На такие расстояния турфирмы часто возят «пакетников» до отелей трансферными автобусами. Но наличие рейсов в два соседних города пойдёт туристам на пользу, убеждён Мкртчян.

«Здесь ответ простой: должна быть некая конкуренция, чтобы авиакомпании выбирали тарифы, которые им нравятся. Когда нет конкуренции, сразу растут тарифы и аэропортовые сборы. Понятно, что часть людей будет прилетать в Александрию. Часть людей будет прилетать в Эль-Аламейн. И то, и то людям интересно – и там, и там есть курорты», – пояснил он.

Поэтому, сделал вывод Мкртчян, открытие сразу двух расположенных поблизости египетских аэропортов повысит уровень удобства для туристов, упростит логистику авиакомпаниям и приведёт к снижению цен.

По словам собеседника RTVI, сочетание всех перечисленных факторов делает это мегасобытием. «Если хотите, скажу громко: это главное событие года в туризме, в вылетах за рубеж для россиян», – подчеркнул Мкртчян.

Он убеждён, что открытие средиземноморских курортов Египта для рос-

сиян приведёт к оттоку туристов не из Шарм-эль-Шейха и Хургады, а с турецких пляжей.

«Эти средиземноморские курорты поставлены в первую очередь в ущерб Турции. Оттуда они будут оттягивать людей», – заявил эксперт.

По его словам, в первый год после запуска авиарейсов в новые египетские аэропорты турпоток из РФ туда может оказаться невысоким, но потом их совокупный вклад в переманивание российских туристов из Турции сравнится с Хургадой или Шарм-эль-Шейхом.

«Если вас интересует цифра, то на второй-третий год, я думаю, примерно полмиллиона туристов от Турции оттянут. Сейчас Хургада и Шарм-эль-Шейх оттягивают примерно 1 млн россиян от Турции. Вкупе с Эль-Аламейном и Александрией это будет уже где-то около 1,5 млн в течение ближайших трёх лет», – спрогнозировал Мкртчян.

Длительность работы по открытию аэропортов Борг-эль-Араб и Эль-Аламейн для россиян он объяснил необходимостью добиться соблюдения всех требований безопасности. Эксперт напомнил, что в Египте «все туристы других стран вылетают из общих терминалов, а у российских свой терминал».



Хишам ХАЛЕД:

«От любопытства к российским товарам к избирательному доверию к российским брендам»

Россию и Египет связывают прочные отношения стратегического партнёрства. Они охватывают широкий спектр направлений – от энергетики и промышленности до туризма, образования и продовольственной безопасности.

Хишам Халед, генеральный директор египетской компании EnergyGate, активно развивает сотрудничество с российскими партнёрами, на своём примере демонстрируя, как торгово-экономические связи между Египтом и Россией переходят от разовых поставок к долгосрочному партнёрству и совместным производственным проектам.

Мы беседуем с Хишамом о перспективных направлениях российско-египетского делового сотрудничества, о том, как минимизировать сложности входа на египетский рынок, важности адаптации к местной специфике и поиска надёжного местного партнёра для долговременного успешного взаимодействия.

– Хишам, расскажите, как и почему возникла идея создать EnergyGate? Как начинался ваш бизнес?

– Energy Gate FMCG появилась из идеи привезти на египетский рынок качественные международные продовольственные товары. Мы увидели возможность связать надёжных мировых поставщиков с местными покупателями благодаря сильным компетенциям в импорте, дистрибуции и продажах. Начинали с отдельных категорий FMCG, постепенно расширяли порт-

фель и дистрибьюторскую сеть, ориентируясь на потребности рынка.

– Что вдохновило лично вас заняться торговлей именно с Россией?

– Для меня главным мотивом был потенциал долгосрочных деловых возможностей, конкурентных цен и надёжных поставок. Кроме того, у России сильные компетенции в областях, актуальных для египетского рынка, что делало сотрудничество привлекательным.

Впервые я приехал в Россию по делам и был впечатлён масштабом страны, её культурой и открытостью людей, с которыми познакомился. Больше всего мне запомнился контраст между крупными городами и богатой историей, традициями и дружелюбием людей.

– Как за это время изменилась структура вашего импорта из России? Какие товарные категории росли быстрее всего?

– За последние несколько лет структура нашего импорта из России заметно

изменилась, отражая как перемены в рыночном спросе, так и процессы в мировой торговле.

Наиболее заметный рост показало подсолнечное масло, которое стало наиболее важной частью нашего импортного портфеля. Мы также отмечаем растущий спрос на растворимый кофе, тогда как другие, более традиционные товарные сегменты остаются относительно стабильными.

Это изменение – не просто рост объёмов. Мы активно адаптируем стратегию закупок в ответ на запросы клиентов, динамику цен, доступность товаров и изменения условий международной торговли. В результате наш импортный портфель сегодня стал более диверсифицированным и лучше соответствует потребностям рынков, которые мы обслуживаем.

В перспективе мы ожидаем сохранения этой тенденции, с ростом прежде всего в тех товарах, где мы можем обеспечить надёжные поставки, конкурентные цены и стабильное качество. На сегодняшний день у меня есть опыт импорта из России подсолнечного масла, зерна, гречки, чая и растворимого кофе.

– В одном из интервью вы упоминали успешный пример компании «Орими» и, в частности, бренда чая Greenfield на египетском рынке. Что именно позволило российскому чаю занять место рядом с мировыми брендами?

– Я считаю, что это в первую очередь сочетание продукта международного качества с очень сильной локальной реализацией. «Орими» понимала, что потребителям не обязательно был нужен чай «в русском стиле»: им хотелось продукта, который мог бы встать в один ряд с признанными международными брендами по вкусу, упаковке и имиджу, но при этом оставался доступным по цене широкой аудитории.

Greenfield – особенно показательный пример. «Орими» запустила этот бренд в России в 2003 году как совместный проект с британской компанией Greenfield Tea Ltd., позиционируя его как премиальный продукт. В ассортимент вошли чаи из ведущих стран-производителей: Индии, Цейлона, Китая, Кении и Японии, а также травяные и специальные сорта.

Второй фактор – дистрибуция. «Орими» выстроила компетенции по всей цепочке – от закупки сырья и купажирования до производства, логистики, продаж и маркетинга. Это позволило компании вывести узнаваемый бренд на полки супермаркетов в больших масштабах, а не конкурировать лишь как небольшой локальный производитель.

Третий фактор – работа над брендом. Greenfield изначально создавался как современный премиальный бренд с узнаваемой упаковкой, широким портфелем и

сильной коммуникацией с потребителем. Со временем он стал одним из самых известных чайных брендов в России и неоднократно признавался любимым брендом чая у потребителей.

Так что, на мой взгляд, урок здесь шире, чем просто про чай: компания из развивающегося рынка способна конкурировать с транснациональными брендами, если сочетает мировые стандарты с глубоким пониманием местного потребителя, эффективной дистрибуцией, конкурентными ценами и последовательными инвестициями в бренд. Страна происхождения компании становится куда менее важной, как только потребитель начинает доверять продукту.

И египетский опыт – естественное продолжение этой модели. Бренды «Орими» Greenfield, TESS и Jardin вышли на полки египетских сетей супермаркетов в 2024 году, включая Metro Market, Spinneys, Oscar, Royal House и LuLu Hypermarket.

– На ваш взгляд, локализация производства российских товаров выгоднее простого импорта – и для России, и для Египта?

– Для России локализация в Египте может быть выгоднее, когда цель – не просто продавать товары на египетском рынке, а использовать Египет как региональный производственный и экспортный хаб. Египет открывает российским компаниям доступ не только к своему внутреннему рынку, но и к более широкому рынкам Африки, Ближнего Востока и другим – благодаря своим торговым соглашениям и стратегическому положению у Суэцкого канала. Именно поэтому Российская промышленная зона в Экономической зоне Суэцкого канала имеет столь важное стратегическое значение.

Для Египта выгоды не менее значимы. Локализация означает иностранные инвестиции, рабочие места, передачу технологий, развитие местных поставщиков и, в идеале, рост экспортного потенциала. Это соответствует собственной промышленной политике Египта, которая делает упор на производство внутри страны того, что сейчас импортируется, и на развитие экспортно ориентированного производства.

Поэтому я бы рассматривал импорт и локализацию не как конкурирующие альтернативы, а как два последовательных этапа. Компания сначала может протестировать египетский рынок через импорт. Если спрос становится достаточно большим и предсказуемым, локальная сборка или производство становятся экономически оправданными. Это снижает первоначальные инвестиционные риски и одновременно открывает путь к более глубокой промышленной кооперации.

Уже есть практический пример такого подхода: российские компании изучают возможности локализации производства

в Египте именно потому, что производство там даёт доступ к региональным рынкам. Российская сторона также подчёркивала важность оценки спроса и потенциальных покупателей ещё до принятия компаниями крупных инвестиционных решений.

Поэтому мой вывод таков: импорт – как правило, лучший способ выйти на рынок; локализация – лучший способ закрепиться на нём в долгосрочной перспективе. И для России, и для Египта наибольшая ценность возникает в том случае, когда локализация создаёт совместное египетско-российское производство, которое обслуживает Египет и становится экспортной платформой для Африки и Ближнего Востока.

«ЕГИПЕТ ОТКРЫВАЕТ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ ДОСТУП НЕ ТОЛЬКО К СВОЕМУ ВНУТРЕННЕМУ РЫНКУ, НО И К БОЛЕЕ ШИРОКИМ РЫНКАМ АФРИКИ И БЛИЖНЕГО ВОСТОКА».

– Какие ещё отрасли, помимо продовольствия, вы считаете перспективными для российско-египетского сотрудничества?

– Во-первых, я бы выделил машиностроение. У России сильные компетенции в тяжёлом машиностроении, сельскохозяйственной технике, автокомпонентах и в специализированном оборудовании, тогда как Египту необходимо расширять свою промышленную базу. Российская промышленная зона в Экономической зоне Суэцкого канала могла бы стать естественной площадкой для такого сотрудничества. Египетские и российские официальные лица сейчас относят машиностроение и производство энергетического оборудования к приоритетным направлениям локализации.

Во-вторых, фармацевтика и медицинские технологии. Это направление особенно перспективно, поскольку у Египта уже есть значительная фармацевтическая производственная база, а российские компании могут предложить технологии, продукты и ноу-хау. Страны обсуждают локализацию производства фармацевтической продукции, медицинских изделий и биологических препаратов, включая сотрудничество в сфере технологий и регулирования.

В-третьих, энергетика. АЭС «Эд-Дабаа» – очевидный флагманский проект, но возможности этим не ограничиваются: элек-

трооборудование, накопители энергии, технологии возобновляемой энергетики и мирное использование атома – всё это может стать областями более глубокого сотрудничества.

В-четвёртых, транспорт и логистика. У России уже есть опыт поставок и производства железнодорожного подвижного состава для Египта, а в 2026 году страны подписали меморандум о взаимопонимании, направленный на расширение сотрудничества в сфере морских перевозок и локализацию соответствующих отраслей. Положение Египта на Средиземном и Красном морях делает его особенно привлекательным в качестве логистического и производственного хаба.

Я бы также добавил нефтехимию, удобрения, горнодобывающее оборудование, строительные материалы, IT и цифровые технологии, а также сельскохозяйственную технику. Это направления, где экономики двух стран взаимно дополняют друг друга и где совместное производство могло бы обслуживать не только Египет, но и соседние рынки Африки и Ближнего Востока.

В конечном счёте, я думаю, главная возможность – использовать Египет как мост между Россией и более широкими рынками Африки и Ближнего Востока. Если российские компании будут создавать производство в Египте, а не просто экспортировать готовую продукцию, выиграют обе стороны: Россия получит региональную производственную и экспортную базу, а Египет – инвестиции, технологии, квалифицированные рабочие места и укрепление промышленного потенциала. В этом и заключается реальный стратегический потенциал российско-египетского партнёрства.

– Как государственная поддержка экспорта в России: субсидии, льготы, форумы – реально влияет на вашу работу как импортёра?

– С точки зрения импортёра, наиболее ценна не сама по себе субсидия. Ценна



экосистема вокруг экспортёра. Российский экспортный центр оказывает поддержку в самых разных формах – от поиска зарубежных покупателей и анализа рынка до сертификации, логистики, финансирования и участия в международных выставках и бизнес-миссиях.

Для нас это означает более широкий доступ к поставщикам. На бизнес-миссиях и форумах мы можем встретить производителей, которые иначе, возможно, даже не рассматривали бы Египет. Такие мероприятия фактически сокращают дистанцию между российским производителем и египетским импортёром, облегчают оценку новых продуктов и прямые переговоры.

Финансовые меры тоже могут давать косвенный эффект. Если экспортёр получает поддержку на сертификацию, логистику, финансирование или продвижение, это снижает часть издержек и рисков выхода на египетский рынок. Это делает поставщика более конкурентоспособным по итоговой цене и более готовым инвестировать в рынок. Россия целенаправленно развивает меры по снижению экспортно-логистических издержек, в том числе связанные с морскими перевозками в Африку.

Особенно полезна в Египте инфраструктура продвижения. У Российского экспортного центра есть постоянный демонстрационно-дегустационный павильон в Египте, где российские компании могут представлять продукцию, встречаться с потенциальными покупателями и выстраивать B2B-отношения.

При этом я бы не ожидал, что государственная поддержка заменит коммерческую конкурентоспособность. В конечном счёте решение как импортёры принимаем именно мы – на основе качества, цены, надёжности, сертификации, сроков поставки и потребительского спроса. Государственная поддержка может открыть дверь и снизить издержки выхода на рынок, но сам продукт должен заслужить своё место на египетской полке.

– Как бы вы оценили конкуренцию на египетском рынке между российскими

товарами и продукцией из других стран – Турции, Индии, Китая?

– Конкуренция очень высокая. Китай – безусловный крупнейший конкурент, его экспорт в Египет значительно превышает российский, при этом Турция и Индия также прочно закрепились на рынке. В 2025 году импорт Египта составил около 18,8 млрд долларов из Китая, 5,2 млрд долларов из России, 3,7 млрд долларов из Турции и 3,6 млрд долларов из Индии.

России стоит воспользоваться тёплым отношением египтян к России и активнее продвигать в Египте российские товары, например косметику, средства по уходу за кожей и даже лекарственные препараты.

– С какими барьерами чаще всего сталкиваются российские экспортёры при выходе на египетский рынок?

– Первое – таможенное и нормативное соответствие. Египетские импортные процедуры требуют тщательной подготовки документации, товарной классификации, сертификатов и требований соответствия. Египет цифровизирует таможенную систему Nafeza, но бюрократия и таможенные процедуры всё ещё могут быть сложными для компаний, незнакомых с местной системой.

Второе – платежи и валюта. Международные платежи с участием российских компаний могут быть более сложными из-за банковского комплаенса и ограничений, влияющих на маршруты через банки-корреспонденты. Для египетского импортёра это означает, что коммерчески привлекательного предложения недостаточно – необходимо ещё выстроить надёжный и соответствующий требованиям механизм платежей.

Третье – логистика и издержки. Ставки фрахта, наличие подходящих маршрутов и сроки транзита могут существенно влиять на итоговую цену. Это особенно важно для товаров с невысокой маржой. Недавние российско-египетские переговоры о морских перевозках и потенциальном логистическом коридоре показывают, что обе стороны осознают необходимость развития этой инфраструктуры.

Четвёртое – адаптация к египетскому рынку. Продукт, успешный в России, не гарантированно будет успешен в Египте. Упаковку, маркировку на арабском языке, сертификаты, потребительские предпочтения, ценообразование и каналы дистрибуции нередко приходится адаптировать. Например, для продуктов питания понимание местной розницы и потребительского поведения так же важно, как и качество самого продукта.

И пятое – поиск подходящего местного партнёра. Это, пожалуй, наиболее недооценённая проблема. Экспортёру нужен египетский импортёр или дистрибьютор, который разбирается в таможене, рознице, ценообразовании и постпродажном обслужи-



живании. Без такого партнёра даже хороший продукт может слишком долго увязать в административных вопросах, вместо того чтобы дойти до потребителя.

Поэтому я бы описал главную проблему как трение на входе в рынок. Ни один из этих барьеров сам по себе непреодолим, но вместе они могут сделать российский товар дороже и увеличить сроки выхода на рынок. Успеха обычно добиваются те компании, которые заранее готовят регуляторную, финансовую и логистическую стороны вопроса – до первой коммерческой поставки.

На мой взгляд, именно здесь российские институты поддержки экспорта могут сыграть реальную роль: не просто познакомить египетского покупателя с российским производителем, но и помочь производителю разобраться в рынке и решить практические вопросы, возникающие уже после первой встречи.

– На ваш взгляд, как изменилось восприятие российских товаров египетским потребителем за последние годы?

– За последние годы восприятие стало заметно более позитивным. Российские товары больше не воспринимаются просто как что-то незнакомое или нишевое. Потребители всё чаще узнают о них через современные торговые сети, интернет-магазины и промоакции, и этот опыт помогает формировать доверие.

Главное изменение в том, что слово «российский» всё больше ассоциируется с хорошим качеством и конкурентной ценностью, а не остаётся единственной характеристикой продукта. Например, российские кофейные бренды, такие как Jardin, всё чаще воспринимаются как премиальные продукты, а подсолнечное масло и гречка притягивают египетских потребителей сочетанием качества и привлекательной цены. Российский экспортный центр сообщал о росте интереса потребителей к этим категориям в 2025 году.



«НАСТОЯЩИЙ ПРОРЫВ ПРОИСХОДИТ В ТОМ СЛУЧАЕ, КОГДА РОССИЙСКИЙ БРЕНД ДОКАЗЫВАЕТ СВОЮ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО».

При этом я бы не преувеличивал силу эффекта страны происхождения в случае России. В таких категориях, как чай, египетские потребители по-прежнему сохраняют очень сильную лояльность к устоявшимся местным и международным брендам.

Именно поэтому я считаю, что настоящий прорыв происходит в том случае, когда российский бренд доказывает свою состоятельность самостоятельно. Greenfield – хороший пример: потребитель покупает его из-за вкуса, качества, упаковки и имиджа бренда, а не просто потому, что он из России. И уже после положительного опыта российское происхождение может стать дополнительным элементом доверия.

Происходит и более широкое изменение. По мере того как на египетских полках появляется всё больше российских товаров, у потребителей появляется больше возможностей попробовать их, сравнить и сформировать собственное мнение. Greenfield, TESS и Jardin, например, вышли в крупные египетские розничные сети и интернет-магазины, что значительно повысило узнаваемость российских брендов.

Поэтому я бы обобщил эту тенденцию так: египетские потребители переходят от любопытства к российским товарам к избирательному доверию к российским брендам. Следующий шаг – превратить это доверие в долгосрочную лояльность, а это будет зависеть от стабильного качества, конкурентных цен, надёжной доступности и качественного локального маркетинга.

– Что самое сложное в работе с российскими компаниями?

– По моему опыту, самое сложное – это не сами деловые отношения, а практическая координация: платежи, документация, логистика, сертификация и принятие решений.

Российские компании могут быть технически очень сильными и коммерчески конкурентоспособными, но иногда процедуры и ожидания на российской стороне отличаются от того, к чему привык египетский импортёр. Из-за этого то, что коммерчески выглядит просто, операционно может решаться довольно долго.

Сегодня платежи и банковские операции – пожалуй, самый чувствительный вопрос. Даже когда обе стороны договорились о цене и условиях, поиск удобного и полностью соответствующего требованиям способа оплаты может потребовать дополнительной работы. Логистика и таможенное оформление могут создавать похожие сложности.

Ещё одна проблема – коммуникация и адаптация к местному рынку. Российская компания может иметь успешный продукт у себя дома и предполагать, что аналогичное позиционирование сработает и в Египте. На деле египетский потребитель, ретейлер и регуляторная среда могут сильно отличаться. Экспортёру необходимо быть готовым адаптировать упаковку, ценообразование, маркетинг, а иногда даже сам продукт.

Но я бы подчеркнул, что это решаемые проблемы. Как только у обеих сторон появляется надёжный местный партнёр, выстраиваются чёткие процедуры и стороны начинают понимать особенности ведения бизнеса друг друга, сотрудничество становится намного проще.

Если обобщить: самое сложное – превратить хорошую коммерческую возможность в отлаженный операционный процесс. Успешные долгосрочные отношения в Египте, как правило, выстраивают те компании, которые проявляют терпение, гибкость и готовность вникать в детали.

Российско-египетские экономические связи выходят далеко за рамки традиционной торговли. На фоне роста товарооборота и развития Российской промышленной зоны в Экономической зоне Суэцкого канала всё большее значение приобретает промышленная кооперация. Одним из российских предприятий, рассматривающих Египет именно с этой точки зрения, является «СтанкоМашСтрой». Для генерального директора компании Олега Кочеткова выход на египетское направление – это не только возможность расширить географию поставок. Речь идёт о передаче инженерных компетенций, локализации производства, подготовке кадров и создании новых производственных связей. Первые шаги в этом направлении были сделаны ещё в 2025 году, когда Олег Кочетков посетил Египет в составе российской делегации. Весной 2026-го представители египетской стороны побывали в московском шоуруме «СтанкоМашСтроя». Сегодня компания продолжает изучать возможности участия в промышленном развитии страны и перспективы выхода через Египет на рынки Африки и Ближнего Востока.



СТАНКОСТРОЕНИЕ КАК ОСНОВА ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

ЕГИПЕТ КАК НОВАЯ ТОЧКА ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Российская инженерная мысль должна служить интересам обеспечения технологической независимости собственного государства, а также помогать развитию дружественных стран, которые заинтересованы в созидательных процессах. В этом уверен директор компании «СтанкоМашСтрой» Олег Кочетков, который выступил инициатором создания первого в России межрегионального станкостроительного кластера.

Осенью 2025 года генеральный директор «СтанкоМашСтрой» в составе российской делегации посетил Египет, где изучил перспективы строительства производственных объектов в Российской промышленной зоне (РПЗ), расположенной в районе города Айн-Сохна. Она находится в северо-восточной части Экономической зоны Суэцкого канала, объединяющей 6 морских портов, которые обеспечивают 20% мирового объёма контейнерных перевозок и 10% морской торговли. Территория расположена в 30 км от Суэца и в 120 км от Каира, что открывает преимущества выхода на рынки Ближнего Востока и Африки.

В ходе деловых встреч потенциальные зарубежные партнёры высказали заин-

тересованность в развитии станкостроения как базовой отрасли промышленности.

«Мы готовы поделиться своими технологиями, рассказать о традициях российской инженерной школы и помочь в подготовке кадров. Понятно, что для египтян это пока новое направление промышленности, но очень перспективное», – заявил Олег Кочетков по итогам визита.

Перспективы промышленной кооперации получили продолжение уже в Москве. 3 апреля 2026 года Олег Кочетков принял участие в круглом столе, посвящённом созданию РПЗ в Экономической зоне Суэцкого канала. В мероприятии участвовали министр иностранных дел, международного сотрудничества и по вопросам египтян за рубежом Арабской Республики Египет Бадр Абдельати, заместитель министра промышленности и торговли РФ Алексей Матушанский, а также представители российского делового сообщества. Стороны обсудили торгово-экономическое сотрудничество двух стран и ряд крупных совместных проектов.

Выпуск средств производства как нельзя лучше отвечает задачам стратегии устойчивого развития «Egypt Vision 2030». Трансконтинентальное государство намерено увеличить долю в мировом ВВП, а темпы экономического роста к концу те-

кущего десятилетия довести до 12%, в том числе преобразования должны затронуть обрабатывающую промышленность. Египтяне рассматривают российских предпринимателей как стратегических партнёров и видят значительный потенциал для роста инвестиций, в том числе с использованием преимуществ индустриальной базы и доступа к широкому рынку сбыта. Эти аспекты важны для отечественных производителей в условиях изменений глобальных цепочек поставок.

«ЕГИПТЯНЕ РАССМАТРИВАЮТ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПАРТНЁРОВ И ВИДЯТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОСТА ИНВЕСТИЦИЙ».

Дискуссии предшествовала встреча главы МИД Египта с Президентом Российской Федерации Владимиром Путиным. В Кремле стороны обсудили инициативы по развитию двусторонних отношений. Тема промышленной зоны была в центре внимания.

«У нас много хороших планов, многое реализуется сегодня, продолжаются процессы и проект строительства атомной электростанции и промышленной зоны. Свыше десяти крупных российских компаний заявили о своей готовности работать в этой зоне», – отметил лидер России.

Тема получила продолжение и в мае 2026 года в Минпромторге России. Представители египетской стороны и отечественного бизнеса обсудили дальнейшие перспективы сотрудничества и возможности участия российских компаний в развитии промышленной зоны. Для «СтанкоМашСтроя» речь идёт не только о потенциальных поставках готового оборудования. Компания рассматривает возможность участия в формировании производственной базы непосредственно в Египте с использованием собственных инженерных компетенций, технологий и опыта создания промышленных производств.

Интерес египетской стороны к российским промышленным компетенциям получил и практическое подтверждение. В апреле 2026 года полномочный министр торговли, глава экономического и коммерческого офиса при посольстве Египта в Москве Ахмед Аяд посетил московский

шоурум «СтанкоМашСтроя» на Кутузовском проспекте, который является «якорным» резидентом промышленного объединения. Гостю представили разработки и производство металлообрабатывающего оборудования, узлов и комплектующих изделий для отечественной станкостроительной отрасли.

Вскоре после встречи компания посвятила Египту отдельный выпуск своей видеопрограммы «Современное станкостроение в России». Олег Кочетков рассказал о перспективах сотрудничества с египетскими коллегами и возможности развития станкостроения непосредственно в этой стране.

РОССИЙСКОЕ СТАНКОСТРОЕНИЕ С РАСЧЁТОМ НА ЭКСПОРТ

Компания «СтанкоМашСтрой» была основана в 2006 году. Сегодня предприятие выпускает широкий спектр металлообрабатывающего оборудования – от универсальных токарных станков серии СТ16К20 до высокоточных обрабатывающих центров VTM. Официальный сайт предприятия характеризует компанию как высокотехнологичное производство, выпускающее как механические станки, так и современные обрабатывающие центры.

С 2015 года предприятие реализует инвестиционный проект по организации серийного выпуска и локализации производства узлов и комплектующих изделий для металлообрабатывающих станков. Развитие внутрирегиональной кооперации создало благоприятные условия для формирования первого в России межрегионального станкостроительного кластера «Пензастанкомаш». Ещё на этапе становления эту инициативу поддержал Денис Мантуров, который на тот момент возглавлял Минпромторг РФ. Время доказало эффективность подхода: сейчас в

одну цепочку выстроены более десятка производств, а также два высших учебных заведения, IT-колледж, шесть региональных институтов развития и организаций, предоставляющих технологическую и промышленную инфраструктуру.

По данным национального отраслевого станкоинструментального союза, на долю «СтанкоМашСтроя» приходится каждый четвёртый станок, выпускаемый в России. За последние годы предприятие последовательно расширяло производственные возможности: помимо пензенской площадки и собственного литейного производства, развивается производственный комплекс в Лыткарино Московской области.

НОВЫЕ МОЩНОСТИ – НОВЫЙ МАСШТАБ ПРОИЗВОДСТВА

Развитие московского направления стало одним из ключевых проектов компании. В октябре 2025 года «СтанкоМашСтрой» выпустил дебютный облигационный выпуск на 250 млн рублей. Средства были направлены в том числе на развитие площадки в Лыткарино и на расширение производственных возможностей. По словам Олега Кочеткова, облигационный заём в первую очередь использовался для выкупа доли индустриальной площадки в Лыткарино. Сегодня на одной части территории уже запущено производство, на другой ведутся подготовительные работы. Компания рассчитывает на дальнейшее увеличение загрузки площадки.

В июле 2026 года на международной промышленной выставке «Иннопром-2026» «СтанкоМашСтрой» представил высокоточный обрабатывающий центр VTM 9, выпускаемый на площадке в Лыткарино. Выставка проходила в Екатеринбурге с 6 по 9 июля и позволила продемонстрировать новые производственные возможности.





Следующий этап масштабирования связан с городом Жуковским Московской области. В июне 2026 года на территории государственного индустриального парка началось строительство технопарка станкостроителей. Проект предусматривает возведение 44 производственных помещений площадью около 1440 м² каждое, а общая площадь застройки составит порядка 70 тыс. м². Уже залиты фундаменты первой очереди, со следующего года начнётся ввод в эксплуатацию цехов, а выход комплекса на полную загрузку намечен на 2031 год.

Часть корпусов в Жуковском будет использоваться для собственных проектов «СтанкоМашСтроя», направленных на расширение объёмов и ассортимента выпускаемого металлообрабатывающего оборудования, роста производственной эффективности и локализации ключевых технологических операций, остальные предполагается предоставить индустриальным партнёрам.

Параллельно предприятие наращивает выпуск оборудования с ЧПУ, в том числе высокоточных обрабатывающих центров. Одна из ключевых задач компании – увеличение доли отечественных комплектующих и выход на 100-процентную локализацию производства.

Олег Кочетков подчёркивает и другое преимущество выбранной модели – серийность производства. В июле 2026 года он отмечал, что у предприятия уже были заявки и подписанные контракты на III и IV кварталы, а также запас готовых станков и комплектующих. Это позволяет быстрее реагировать на изменение спроса и сокращать сроки поставки.

Важным инструментом поддержки остаются государственные программы. «СтанкоМашСтрой» участвует в механизмах субсидирования в рамках национального проекта «Средства производства и

автоматизации», благодаря которым покупатели могут приобретать российское оборудование на более выгодных условиях.

ОТ СТАНКА ДО ИНЖЕНЕРНОЙ ШКОЛЫ

Особое внимание представители индустриального сектора экономики уделяют вопросам подготовки кадров. На производственных площадях компании в сотрудничестве с государственным университетом создана базовая кафедра «Металлорежущие станки», где обучение студентов ведётся с учётом запросов рынка труда. По данным компании на август 2026 года, практическое и теоретическое обучение на производстве уже прошли несколько сотен студентов, а трудоустройство выпускников составляет 90–95%.

Компания развивает взаимодействие и с ведущими техническими вузами страны. На Петербургском международном эконо-

мическом форуме были подписаны соглашения о сотрудничестве с МГТУ СТАНКИН и МГТУ им. Н.Э. Баумана. Центральный пункт документов – развитие технологического потенциала станкостроительной отрасли за счёт подготовки молодого поколения специалистов и повышения эффективности производства.

В 2026 году предприятие стало площадкой проведения федерального этапа конкурса профессионального мастерства «Лучший по профессии» в номинации «Токарь». По итогам практических и теоретических испытаний победителем стал токарь-универсал «СтанкоМашСтроя» Алексей Липатов, который выиграл денежный приз 1 млн рублей, а от завода ему вручили станок, на котором он продемонстрировал наилучший результат. Масштабное мероприятие в рамках реализации национального проекта «Кадры» фактически закрепило за предприятием федеральный статус площадки развития рабочих профессий и отечественного станкостроения.

ТЕХНОЛОГИИ И ПРОМЫШЛЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ

Ежегодно «СтанкоМашСтрой» участвует в крупнейших тематических выставках и форумах, представляя уникальную продукцию для самого требовательного клиента, а руководитель компании Олег Кочетков выступает экспертом в ходе дискуссионных площадок и сессий.

Для руководителя компании Олега Кочеткова развитие станкостроения связано не только с увеличением выпуска отдельных моделей оборудования. Речь идёт о формировании целой промышленной экосистемы, в которой производители станков, поставщики комплектующих, разработчики программных и роботизированных решений, образовательные учреждения и заказчики работают в единой



кооперационной цепочке. Такой подход позволяет компании смотреть на станкостроение шире – как на основу для развития других высокотехнологичных отраслей.

Одним из примеров стала инициатива по созданию первого в стране технопарка «Дом дирижаблестроителей им. К.Э. Циолковского» в Тольятти. Руководство группы компаний «СтанкоМашСтрой» рассматривает возможность использования инженерных компетенций для производства крупных и точных деталей корпусов, гондол и шасси воздушных судов легче воздуха. В свою очередь, развитие дирижаблестроения может сформировать новый спрос на крупногабаритное оборудование и автоматизированные линии сборки.

«НА ДОЛЮ “СТАНКОМАШСТРОЯ” ПРИХОДИТСЯ КАЖДЫЙ ЧЕТВЁРТЫЙ СТАНОК, ВЫПУСКАЕМЫЙ В РОССИИ».

ОТ ЛОКАЛИЗАЦИИ К МЕЖДУНАРОДНЫМ РЫНКАМ

Важным направлением остаётся развитие экспортного потенциала. Компания рассматривает зарубежные рынки не только как возможные продавцы готовые станки, но и как площадки для промышленной кооперации, локализации производства и передачи инженерных компетенций. Сегодня продукция российского станкостроительного завода успешно конкурирует с зарубежными аналогами и пользуется широким спросом у иностранных покупателей.

Система менеджмента качества «СтанкоМашСтроя» сертифицирована по международному стандарту ISO 9001. Отдельные модели оборудования имеют подтверждение соответствия европейским требованиям и маркировку CE. Выпускаемая продукция также включается в реестр российской промышленной продукции Минпромторга России, а отдельные модели становятся лауреатами конкурса «100 лучших товаров России».

Накопленный опыт создания производственных цепочек может быть востребован и на новых площадках дружественных стран. Именно поэтому египетское направление для компании рассматривается в более широком контексте – как возможность не только поставлять оборудование, но и участвовать в создании современных производств. Российская промышленная зона в Египте обладает необходимой инфраструктурой и выгод-



ным географическим положением. Рядом находятся автомобильные и железнодорожные коммуникации, порты Суэцкого канала и необходимые объекты инженерной инфраструктуры. Для российских компаний это создаёт возможности выхода на более широкий рынок.

«Без развития станкостроения невозможно движение вперёд. Мы открыты для сотрудничества с другими странами и готовы делиться своими наработками. Мы хотим привить любовь к российскому станкостроению, к промышленности. Если мы зайдём в Египет с хорошими производствами, то приобретём новые рынки и возможности на Африканском континенте. Российское станкостроение отличается от иностранного надёжностью и качеством», – считает Олег Кочетков.

При этом одним из ключевых условий успешного развития международных проектов он называет подготовку кадров. Российская сторона может использовать наработки национального проекта «Кадры» и программы «Профессионалитет», а

зарубежным партнёрам предстоит формировать собственную инженерную и рабочую школу.

Таким образом, «СтанкоМашСтрой» сегодня развивает сразу несколько взаимосвязанных направлений: расширяет производственные мощности и увеличивает выпуск оборудования с ЧПУ, развивает собственную компонентную базу, внедряет роботизированные решения, готовит инженерные и рабочие кадры, осваивает новые рынки для российской продукции.

Для Олега Кочеткова станкостроение – это не отдельная отрасль, существующая сама по себе, а фундамент для развития всей промышленности. От того, насколько быстро Россия сможет создавать собственные средства производства, комплектующие и технологии, зависит конкуренто-

способность предприятий самых разных отраслей. Поэтому развитие «СтанкоМашСтроя» сегодня выходит далеко за пределы одного предприятия. Через промышленную кооперацию, новые производственные площадки, подготовку специалистов и международные проекты компания стремится сформировать полноценную технологическую среду, в которой российское станкостроение сможет не только обеспечивать внутренний рынок, но и выходить на новые международные площадки.

«Зарубежные санкции создали окно возможностей для российских производителей, которые консолидировались и готовы занять доминирующее положение на внутреннем и зарубежных рынках, а следовательно, перейти в новый технологический уклад, выиграв гонку за производительность и качество, обеспечив стране технологический суверенитет», – уверен Олег Кочетков.

Подготовила Алина Волкова



**KAZAN
DIGITAL
WEEK**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

«KAZAN DIGITAL WEEK 2026»



29-31 ОКТЯБРЯ



Реклама



ЛИГНОГУМАТ
ГУМАТНО-ФУЛЬВАТНЫЕ КОМПЛЕКСЫ



Технологии управления урожаем

УПРАВЛЯЙТЕ
КАЧЕСТВОМ УРОЖАЯ —
УВЕЛИЧИВАЙТЕ ПРИБЫЛЬ

8 800 555 75 72

Бесплатный звонок по России

info@lignohumate.ru

lignohumate.ru



Технологичные гуматно-фульватные комплексы для повышения качества, урожайности и рентабельности

✓ **Фокус на прибыль**

Повышает урожайность и качество продукции. Выше доход с гектара

✓ **100% растворимость**

Растворяется без осадка — идеально для капельного полива и фертигации

✓ **Концентрат, а не вода**

Платите за стабильную высокую концентрацию, а не за примеси и воду

✓ **Усилитель для питания и пестицидов**

Снижает стоимость обработки гектара, умножая эффекты агрохимии

✓ **Российское производство**

Стабильность поставок, минимум логистических и курсовых рисков

✓ **Эффективно. Доказано!**

Многолетнее успешное применение в 20+ стран в разных почвенно-климатических зонах



interCHARM

БЬЮТИ-ВЫСТАВКА № 1 В РОССИИ*

ФОРМИРУЕМ БУДУЩЕЕ
РОССИЙСКОЙ
БЬЮТИ-ИНДУСТРИИ

14-17 ОКТЯБРЯ 2026
МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО



ПОДРОБНЕЕ
О ВЫСТАВКЕ

WWW.INTERCHARM.RU

РЕКЛАМА, ООО ЭВР
*ПО КОЛИЧЕСТВУ УЧАСТНИКОВ
*ОБРАЗ СОЗДАН С ПОМОЩЬЮ AI