



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

**Территория развития**

Четверг 11 ноября 2021 №204 (7166 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Система «одного окна» для поддержки экспортеров обрастает новыми сервисами

15 Как прошел отбор призеров премии «Экспортер года-2021»

16 Сможет ли охота стать драйвером развития российской экономики

# Зоны инвестиционного комфорта

Уточнение критериев создания особых экономических зон (ОЭЗ), курс на кластеризацию, изменения в законодательстве и новые льготы: каким был 2021 год для ОЭЗ, территорий опережающего развития (ТОР) и других зон с особым экономическим статусом в России.

**— тенденции —**

Особые экономические зоны, территории опережающего социально-экономического развития, специальные административные районы и индустриальные парки — важные инструменты привлечения инвестиций в приоритетные отрасли экономики и создания точек роста в России. Делается это предоставлением многочисленных преференций, в том числе налоговых льгот, а также созданием необходимых инфраструктурных условий для инвесторов, а в ряде случаев — наделением резидентов особым юридическим статусом.

**Корона как фактор роста**

Обратить особое внимание на ТОР и ОЭЗ инвесторов заставил коронакризис. «В целом складывается ощущение, что на фоне пандемии и других кризисных факторов бизнес все большее внимания обращает на возможность получения льгот, поэтому тематика ОЭЗ и других преференциальных режимов стала более востребована», — отмечает Моисей Фурщик, управляющий партнер компании ФОК, глава Экспертного совета по промышленной политике Комитета РСПП по промышленной политике и техническому регулированию.

Так, за последние два года произошла заметная активизация процесса создания новых ОЭЗ, продолжает эксперт: «В 2020 году появилось восемь ОЭЗ, а в 2021 году — четыре. Причем из четырех возможных типов явный акцент делается на промышленно-производственных зонах. В частности, к этому типу относятся 10 из 12 ОЭЗ, созданных в 2020–2021 годах. Именно они оказались наиболее понятным форматом для бизнеса, поэтому лучше заполняются резидентами».

Одна из ОЭЗ промышленно-производственного типа (и, кстати, первая частная ОЭЗ в стране), показавшая, согласно рейтингу Минэкономразвития, 100% эффективности, «Ступино Квадрат», в сентябре отметила свое шестилетие и появление 30-го резидента. Как рассказала управляющий партнер и соучредитель



датель ОЭЗ «Ступино Квадрат» Екатерина Евдокимова, и 2021 год, и даже 2020-й были к компании «достаточно благосклонны», а «COVID-19 катализировал некоторые процессы», в частности повысил привлекательность площадки для зарубежного бизнеса.

«В конце февраля прошлого года, прямо перед пандемией, мы подписали крупную сделку с Bagilla: они купили у нас очень большой кусок земли, поэтому все это время выполняли обязательства по подведению железной дороги, делали инфраструктуру — в общем, пандемийных последствий не почувствовали», — говорит Екатерина Евдокимова. — Весь этот год предприятия также продолжали работать. У нас 17 заводов, причем 2 открылись в 2021-м. На очереди еще две крупные сделки с иностранными инвесторами и три — с российскими компаниями. Несколько компаний планируют расширяться — надо, соответственно, развивать железнодорожную инфраструктуру, в том числе строить контейнерный терминал».

Заметные улучшения видны и в существующих технико-внедренческих ОЭЗ, особенно в двух столицах, добавляет Моисей Фурщик. По

состоянию на конец 2020 года число резидентов в ОЭЗ технико-внедренческого типа увеличилось на 26% по сравнению с 2017-м и составило 472 компании. Рост инвестиций здесь во многом связан с ослаблением ограничений на ведение промышленной деятельности, полагает эксперт.

По словам Тамары Рондалевой, генерального директора АО «ОЭЗ „Санкт-Петербург“», относящейся к технико-внедренческому типу, 2021 год оказался «довольно успешным». Резиденты ООО «Инемед» и ООО «ЭмСиЭнЭс Полиуретан РУС» (учредитель — корейская компания MCNS, Mitsui Chemicals and SKC Polyurethanes) получили разрешение на ввод в эксплуатацию своих предприятий: первое — по выпуску материалов на основе нановолокна, второе — по производству полиольного компонента полиуретановых систем с низким содержанием летучих органических соединений (применяется в строительстве, автомобилестроении, производстве холодильной техники, обувной и мебельной промышленности). Оба проекта связаны с разработкой новых материалов.

«ООО „Биопалитра“ запустило серийное производство тест-систем

„МультиСКРИН“ для диагностики ВИЧ, гепатитов В и С, сифилиса — это первый в мире комбинированный тест, который одновременно выявляет сразу четыре заболевания. АО „Фармасинтез-Норд“ произвело валидационную серию вакцины „Спутник V“ и готовится к промышленному производству», — перечисляет Тамара Рондалева. — Несмотря на существенные ограничительные меры, отразившиеся в том числе на деловом туризме, с начала года привлечено шесть новых резидентов с заявленным объемом инвестиций более 6 млрд руб. В числе новых инвесторов, например, ООО „Газпромнефть — Промышленные инновации“ (дочерняя компания ООО „Газпром нефть“) с проектом по созданию комплекса лабораторий и пилотных установок для испытания новых промышленных технологий. И еще несколько компаний станут резидентами ОЭЗ до конца года».

Кроме того, в текущем году началось строительство инженерной и транспортной инфраструктуры и нового инновационного центра. «Уже в следующем году мы завершим их и сможем предложить нашим резидентам готовые офисные и производственные площадки и инженерно

подготовленные земельные участки: и в том, и в другом сегодня есть потребность со стороны как действующих резидентов, так и потенциальных инвесторов», — пояснила генеральный директор ОЭЗ.

**Сближение и объединение**

Эксперты выделяют ряд тенденций, которые будут определять развитие особых экономических зон в ближайшие годы. В частности, форматы промышленно-производственных и технико-внедренческих ОЭЗ постепенно сближаются, что подтверждается предложением Минэкономразвития объединить их. «Мы наблюдаем, что два типа этих ОЭЗ ТВТ начинают взаимопроникать друг в друга, потому что технологии, производство и ИТ плотно связаны и границу между ними сложно прочертить», — сообщил замминистра экономического развития Сергей Галкин в июле на круглом столе Совета федерации о мерах по обеспечению инвестиционной привлекательности особых экономических зон технико-внедренческого типа (ТВТ).

Также Минэкономразвития предлагает облегчить процедуру получения статуса резидента таких зон: за-

менить бизнес-планы на паспорта инвестиционных проектов, которые являются упрощенной его формой, и сократить сроки рассмотрения заявок с 40 до 15 рабочих дней. Кроме того, ведомство предлагает изменить налоговый режим для резидентов ОЭЗ ТВТ, добавив льготы по налогу на прибыль, ускоренную процедуру возмещения НДС и ускоренную амортизацию.

При этом на федеральном уровне, как отмечает Моисей Фурщик, усилилось понимание того факта, что только за счет региональных бюджетов полноценно развивать ОЭЗ нереально: «Слишком большие затраты требуются на инфраструктуру, а отдача возникает со значительным лагом».

Поэтому сейчас, по словам эксперта, для финансирования ОЭЗ явным образом стали задействоваться федеральные субсидии, ранее ориентированные на индустриальные и промышленные парки, а также появившийся в этом году инструмент инфраструктурных кредитов, выделяемых регионам. Так, например, в конце октября Ивановской области был выделен инфраструктурный кредит в размере 2,65 млрд руб. Часть этих средств пойдет на создание инженерной и дорожной инфраструктуры при строительстве объектов для размещения резидентов ОЭЗ промышленно-производственного типа «Иваново» в городе Иваново и ТОСЭР «Наволоки» в городе Наволоки Кинешемского района, а также для размещения промышленного предприятия в деревне Иневеж.

Довольно важным событием 2021 года, по мнению Моисея Фурщика, стало уточнение критериев создания особых экономических зон, которое сделало правительство России в июле: «Минимальный объем заявленных стартовых внебюджетных инвестиций был установлен на уровне 8 млрд руб. Причем при объеме таких инвестиций до 20 млрд руб. количество первоначальных потенциальных резидентов должно составлять не менее пяти компаний, а при сумме свыше 20 млрд руб. достаточно и одного якорного инвестора. Кроме того, соотношение между бюджетными вложениями в инфраструктуру и частными инвестициями должно быть не хуже 1:5».

**Осуществимая задача**

Что касается территорий опережающего социально-экономического развития, то эксперты выделяют следующие тенденции, сформировавшиеся в 2021 году. «Если говорить о дальневосточных ТОР, здесь в последнее время акцент был не на создании новых территорий, а на расширении существующих. Причем в действующие ТОР часто включают довольно удаленные крупные участки и новые виды деятельности. Это позволяет не плодить излишние управленческие структуры», — отмечает Моисей Фурщик.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ (ОЭЗ)	ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В МОНОГОРОДАХ (ТОР)	ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ
<b>42</b> ОЭЗ ФУНКЦИОНИРУЮТ В РОССИИ	<b>89</b> ТОР В МОНОГОРОДАХ	<b>334</b> ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКА В 66 РЕГИОНАХ РОССИИ
<p>В ОЭЗ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ РАБОТЫ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>&gt;140</b> компаний зарегистрировано с участием иностранного капитала из 42 стран</li> <li><b>&gt;920</b> резидентов зарегистрировалось</li> <li><b>&gt;1,37</b> трлн руб. общий объем заявленных инвестиций</li> <li><b>46,4</b> тыс. рабочих мест создано</li> <li><b>211</b> млрд руб. уплачено налоговых платежей, таможенных отчислений и страховых взносов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>&gt;40</b> тыс. рабочих мест создано</li> <li><b>&gt;100</b> млрд руб. инвестиций привлечено</li> <li><b>&gt;244</b> млрд руб. выручка резидентов</li> <li><b>922</b> резидента в моногородах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>227</b> предприятий разместились в индустриальных парках в 2020 году</li> <li><b>185,4</b> тыс. общее число рабочих мест в индустриальных парках</li> <li><b>21</b> тыс. рабочих мест была создана резидентами индустриальных парков в 2020 году</li> <li><b>1,5</b> трлн руб. совокупный объем вложений в производство на территориях индустриальных парков накопленным итогом на апрель 2021 года</li> <li><b>3500</b> общее число резидентов в индустриальных парках</li> <li><b>41,6</b> тыс. га общая территория действующих индустриальных парков к 2021 году</li> <li><b>&gt;120</b> млрд руб. инвестиции резидентов в индустриальные парки в 2020 году</li> <li><b>1,374</b> трлн руб. суммарный объем инвестиций, привлеченный индустриальными парками от компаний-резидентов на конец 2020 года</li> </ul>

# Территория развития

## Экспорт выходит на электронную платформу

Для стимулирования российского бизнеса к выходу на внешние рынки год назад правительство приступило к формированию цифровой инфраструктуры поддержки экспортеров по принципу «одного окна» на базе Российского экспортного центра (РЭЦ). Год спустя в системе работают почти 5 тыс. компаний — им доступны 10 сервисов. При этом РЭЦ продолжает внедрять новые сервисы в соответствии с потребностями экспортеров, вовлекая в оказание поддержки и коммерческий сектор. До 2023 года экспортерам будут доступны более 80 услуг в рамках 30 цифровых сервисов.

— нацпроекты —

Российский экспорт несельскохозяйственных товаров (ННЭ) по итогам восьми месяцев 2021 года вырос на 45% в годовом выражении и составил рекордные за этот срок \$121,8 млрд, следует из данных РЭЦ (входит в ВЭБ.РФ). Прежние пиковые показатели зафиксированы в 2018 году — \$93,4 млрд, в 2020 году ННЭ на фоне ограничений упал до \$84,1 млрд. При этом темп накопленного ННЭ повышается уже в течение года. Рост ННЭ, в частности, объясняется повышением мировых цен — особенно сильным по металлам, масложировой продукции, древесине, удобрениям и нефтехимии, а также восстановлением спроса на продукцию машиностроения и потребительские товары. В результате в денежном выражении заметно выросли поставки алюминия, стали, пиломатериалов и меди, а также подсолнечного масла и пшеницы. Так, в отраслевом разрезе наибольшая доля ННЭ приходится на металлопродукцию (30,4%), химическую промышленность (18,1%), машиностроение (17,1%) и продовольствие (16,2%). По странам больше всего товаров направлено в Китай (на \$11,4 млрд), Казахстан (на \$9,9 млрд), Турцию (на \$8,1 млрд), Белоруссию (на \$8,0 млрд) и США (на \$5,6 млрд).

### Услуги для экспортеров

Наращивания объемов несельскохозяйственной внешней торговли требует нацпроект «Международная кооперация и экспорт» — так, правительству к 2030 году необходимо обеспечить рост ННЭ на 70% по сравнению с 2020 годом. Чтобы стимулировать компании к выходу на внешние рынки, власти разрабатывают комплексную систему поддержки экспортеров на протяжении всего жизненного цикла: от этапа выхода на внешние рынки до закрепления бизнеса и масштабирования экспортной деятельности. Для этого в ноябре прошлого года на базе РЭЦ создана цифровая платформа «Мой экспорт», где компании, планирующие выход на внешние рынки, могут получить необходимые им услуги по принципу «одного окна».

«РЭЦ поставил амбициозную задачу — фундаментально изменить отношения экспортера с государством и всеми ведомствами в рамках предоставления госуслуг для экспортеров. То есть обеспечить бесшовный доступ ко всем государственным сервисам и услугам, необходимым предпринимателям при выходе на экспорт, сделав этот процесс проще и доступнее. Так, сформированы целевые процессы оказания услуг, исключая все лишние шаги и дополнительные запросы документов», — объясняет вице-президент РЭЦ по реализации проекта «Одно окно» Алексей Михайлик. Так, в сервисах «одно окно» вообще нет бумажных документов, при этом минимизировано влияние человеческого фактора на принятие решения. Более 17 ведомств заняты предоставлением сведений, позволяющих полностью цифровизировать процесс, указывает господин Михайлик.



Сейчас компаниям в личном кабинете экспортера доступны сервисы по четырем направлениям: государственные сервисы и меры поддержки, бизнес-сервисы и аналитическая поддержка деятельности экспортеров. В рамках господдержки компании могут получить субсидии, например на компенсацию затрат на участие в международных выставках, транспортировку продукции, регистрацию на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности и получение сертификатов. В системе «одно окно» можно воспользоваться сервисами таможенного декларирования и подтверждения нулевой ставки НДС — перевод таких услуг в онлайн-формат должен сократить издержки бизнеса на подготовку документов. Блок аналитики и бизнес-сервисов содержит широкий перечень услуг, помогающих компаниям в оценке экспортного потенциала, определении приоритетных направлений экспорта, поиске рынка сбыта с учетом товарной специфики (автоматический подбор потенциальных партнеров из международных баз данных), а также выявлению ниш и барьеров на целевых рынках.

По данным на октябрь, на платформе «Мой экспорт» зарегистрировано 4,8 тыс. юрлиц, из них 2,1 тыс. воспользовались сервисами платформы. Как указывает Алексей Михайлик, самым популярным сервисом остается финансирование затрат на участие в выставках и бизнес-

сервисах. Также активно пользуются компаниями активно пользуются товарно-страновым отчетом, который включает список потенциальных покупателей — на получение услуги было подано 1,7 тыс. заявок. Кроме того, суммарно более 2 тыс. заявок компании подали на получение компенсации затрат на транспортировку продукции АПК и промышленности. Большим спросом среди экспортеров пользуется оформление сертификата на экспорт, указывают господин Михайлик. Итогом работы «одного окна» для экспортеров должны стать не только экономия времени, но и снижение издержек за счет предоставления услуг в электронном виде, снятие бюрократических барьеров, а также прозрачность всех экспортных процессов. Для этого РЭЦ собирает обратную связь от зарегистрированных пользователей платформы и корректирует интерфейс сервисов и дополняет платформу в соответствии с потребностями бизнеса. В частности, осенью экспортеры могли определить наиболее востребованные сервисы, которые будут внедряться в течение следующего года. Речь идет о расширении перечня доступных в системе субсидий (на НИОКР, омолодку, регистрацию интеллектуальной собственности) и разрешительных документов (лицензии на экспорт, фитосанитарный и ветеринарный сертификаты, сертификат происхождения товаров). Кроме того, будет пополняться линейка бизнес-сервисов от РЭЦ и институтов развития.

### Новые сервисы

В целом же до конца 2022 года в план правительства запустить 30 цифровых сервисов, в рамках которых будут оказываться 84 электронные услуги. «Рассчитываем, что расширение цифровых сервисов «Одно окно» и последовательно реализуемый принцип нацеленности на решение конкретных жизненных ситуаций позволит увеличить в России число компаний, вовлеченных в экспорт, а также нарастить объемы несельскохозяйственного экспорта. Надеемся, что одновременно с этим повысится эффективность использования бюджетных средств, направляемых на поддержку экспорта», — отметил директор департамента развития и регулирования внешнеэкономической деятельности Минэкономки Лилия Щур-Труханович.

В течение 2021 года Белый дом поэтапно расширяет список доступных предпринимателям онлайн-сервисов. Так, в мае перечень пополнился услугами международной перевозки при экспорте товаров, а также по организации международных почтовых отправлений. Так, экспортеры смогут дистанционно заключать договоры на перевозку товаров, узнавать о маршрутах, наличии оборудованных грузовых складов и коммерческих ставках. Кроме того, с июля к оказанию помощи экспортерам на базе «одного окна» могут присоединиться сторонние поставщики услуг: российские и иностранные консалтинговые и логистические компании, а также банки. Так, экспортеры

получат на платформе доступ к страховым, банковским и партнерским сервисам (кредитно-гарантийная поддержка, страхование предпринимательских рисков при экспортных операциях, экспортных кредитов и инвестиций, комплексное транспортно-экспедиторское обслуживание, продвижение продукции).

Изменения в законодательстве позволят закрепить фокус дальнейшего развития платформы «Мой экспорт»: на ближайший год он будет направлен на создание макретыпса услуг, пояснил ранее господин Михайлик. Так называемая витрина для поставщиков услуг уже действует на платформе «Мой экспорт» — на первом этапе к ней могут присоединиться компании, оказывающие логистические услуги, услуги по правовой поддержке экспортера, поиску покупателей за рубежом и по размещению на иностранных маркетплейсах. «Мы стремимся сформировать широкую базу российских и зарубежных поставщиков услуг экспортного консалтинга, чтобы экспортер мог найти профессионала, который поможет выполнить операционную задачу экспортера», — объясняет директор по партнерской инфраструктуре РЭЦ Мария Котовская. Так, потенциальные поставщики услуг экспортерам должны проходить предварительную аккредитацию, включающую проверку правоспособности и компетенций.

Предполагается, что использование коммерческой инфраструктуры обеспечит экспортеров наибо-

лее качественными услугами, а вместе с тем позволит расширить географию присутствия. Сейчас партнерская сеть РЭЦ охватывает 45 стран, где аккредитованные партнеры оказывают помощь российским экспортерам. «Мы видим, что такой подход показывает хороший результат и позволяет заключать экспортные контракты на регулярной основе. Так, в текущем году при содействии партнеров заключены экспортные контракты на общую сумму \$25 млн», — отмечает гендиректор РЭЦ Вероника Никишина. При этом создание цифровой рынка поставщиков услуг поможет и региональным центрам поддержки экспорта, которые также станут заказчиками услуг.

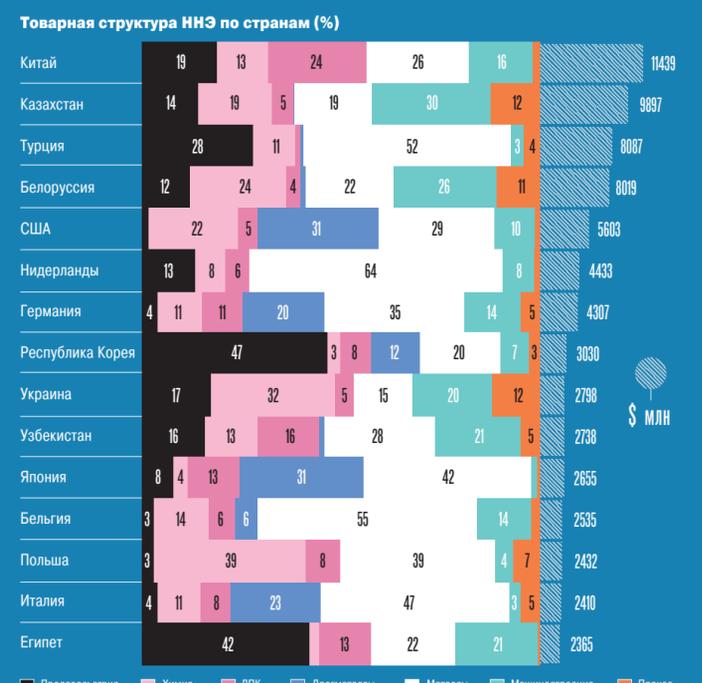
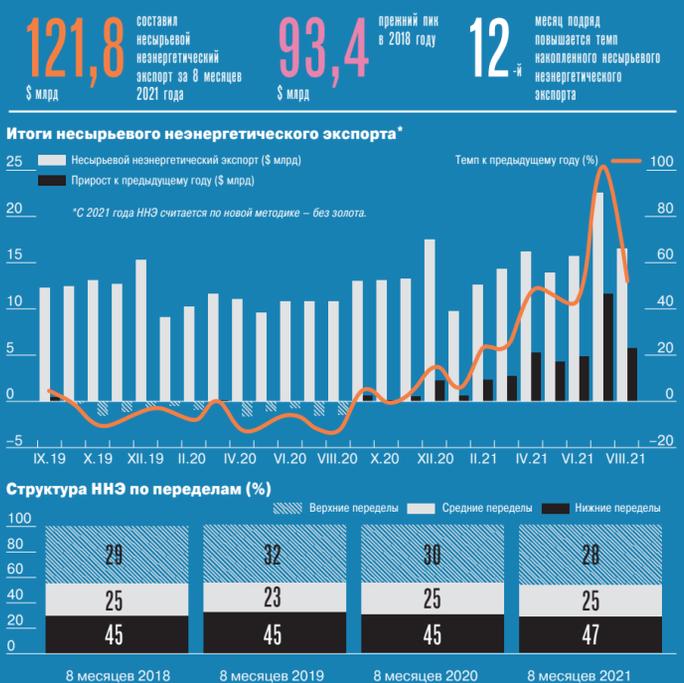
### Выход в онлайн

Одно из ключевых направлений поддержки экспортеров в ближайший год связано с выходом компаний на международные онлайн-рынки. Так, РЭЦ запустил новый сервис по автоматическому подбору электронной торговой площадки для экспорта товаров и услуг: предприниматель за 15 минут может получить список международных маркетплейсов и национальных онлайн-магазинов и индивидуальные рекомендации по выходу в онлайн-каналы экспорта. По словам Вероники Никишиной, такие услуги стали особенно востребованы в период пандемии. «С 2020 года мы почувствовали многократный рост количества заявок на консультирование по организации экспортной интернет-торговли, что мотивировало нас ускорить темпы цифровизации для максимального охвата российских компаний», — отмечает она. Алгоритм анализирует маркетплейсы по 30 параметрам, учитывает особенности продукта, предпочтения клиента по целевым странам для поставок и предлагает наиболее подходящие из 80 доступных площадок — до конца года их число может вырасти до 100.

В РЭЦ поясняют, что рекомендации даются только по тем площадкам, чья эффективность уже подтверждена центром. Вдобавок компания получает инструкции и обучающие материалы для работы с маркетплейсами — в результате экспортер может самостоятельно разместиться на площадке или воспользоваться в рамках «одного окна» услугами аккредитованных сервисных провайдеров. «Услуга по подбору маркетплейсов позволит максимально масштабировать имеющиеся возможности поддержки российских компаний в регионах, предлагая комплексное решение для старта экспортных онлайн-продаж тысячам предпринимателей. Особенно подчеркнем, что онлайн-каналы открывают возможности для экспорта производителям, которые ранее не совершали поставок за рубеж. Таким образом, мы решаем задачу по созданию так называемого нового экспорта и раскрываем экспортный потенциал компаний», — считает глава Минэкономки Максим Решетников.

Диана Галиева

### ДИНАМИКА НЕСЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА В РОССИИ



# Территория развития

## Чемпионы экспорта

В текущем году победителями конкурса «Экспортер года» в 12 номинациях стали 13 компаний — как представители крупного бизнеса, так и малых и средних предприятий. Всего заявки на участие подали более 1,8 тыс. экспортеров, при этом выбрать лучшие компании оказалось непросто: борьба за призовые места с каждым годом становится все напряженнее, отмечают в конкурсной комиссии.

### — конкурс —

Всероссийская премия «Экспортер года» присуждается организациям и индивидуальным предпринимателям, достигшим наибольших успехов в осуществлении экспорта сырьевых неэнергетических товаров, работ, услуг, а также результатов интеллектуальной деятельности. Конкурс проходит в два этапа: первый — окружной — проводится в каждом федеральном округе РФ по каждой из номинаций, второй — федеральный — проводится среди победителей по итогам первого этапа. Среди ключевых критериев отбора — оценка экспортной деятельности и международного продвижения, а также уровень экспортной активности. При этом выбор номинантов происходит одновременно как посредством электронного автоматического ранжирования с использованием искусственного интеллекта, так и с привлечением конкурсной комиссии.

Всего в результате голосования среди 79 победителей окружного этапа были выбраны 13 победителей в 12 номинациях (по решению комиссии в номинации «Прорыв года» первое место разделили две компании). По словам председателя конкурсной комиссии первого вице-преьера Андрея Белоусова, в текущем году борьба за призовые места была особенно напряженной. «Все компании, прошедшие в финал, заслуживают призовых мест, и комиссии было очень непросто выбрать лучших из лучших. Даже выход в финал конкурса с таким уровнем конкуренции — это значительный успех, повод для гордости», — отметил Андрей Белоусов. Глава РЭЦ Вероника Никишина сообщила, что всего было подано более 1,8 тыс. заявок — интерес к конкурсу ежегодно растет. Причем в нынешнем году отбор прошли те компании, которые

«смогли не только выдержать бурю пандемии, но и прочно занять свое место на глобальном рынке», добавила госпожа Никишина.

В номинации «Экспортер года в сфере промышленности» в категории «Крупный бизнес» первое место заняла компания «Новомет-Пермь» — один из крупнейших международных холдингов в России, занимающихся производством нефтепогружного оборудования, в том числе систем поддержания пластового давления, второе — АО «Арнест» из Ставропольского края, это крупнейший производитель парфюмерно-косметической и хозяйственно-бытовой продукции в аэрозольной упаковке в России и странах СНГ, третье место — у Улан-Удэнского авиационного завода, который занимается производством и поставкой вертолетной техники. Среди МСП победителями и призерами стали ООО «Техносонус-Центр» — один из лидеров на отечественном рынке звуко-

изоляционных, акустических и виброизоляционных материалов, ИП Маричев С. Н. (компания занимается разработкой и производством оборудования для электрогитар) и ЗАО «Тюменьмашзавод» — производитель сцепления для грузовых автомобилей и сельскохозяйственной техники.

В номинации «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса» победил АО «Жировой комбинат» (лидер по производству фасованных маргаринов в России, входит в пятерку крупнейших производителей майонеза в стране), призовые места заняли АО «Новосибирскхлебпродукт» (компания реализует зерновые культуры и кормовые смеси для животных) и ООО «Пасифик краб» (входит в группу компаний «Русский Краб» — крупнейшую на Дальнем Востоке крабопромышленную компанию). Среди малых и средних компаний лауреатами премии стали ООО «Сигма» (крупней-

ший в Уральском округе и Республике Башкортостан агропромышленный комплекс по производству и продаже растительных масел), ООО «Эко-фабрика „Сибирский кедр“» (крупнейший переработчик орехов и ягод) и ООО «Рыбные мануфактуры Мурманск» (фабрика по переработке рыбы тресковых пород).

Экспортерами года в сфере услуг стали ООО «Рускон» (компания оказывает услуги мультимодальной перевозки и таможенного оформления грузов через порты Новороссийска, Санкт-Петербурга и Дальнего Востока), АО «РЖД Логистика» (крупнейший на территории стран СНГ и Балтии мультимодальный транспортно-логистический оператор), а также ГБУЗ «Самарский областной клинический онкологический диспансер» — онкологическая служба Самарской области. Среди крупного бизнеса первое место у ИП Погребняк М. Е. (компания предоставляет услуги по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию станков), второе — у ООО «Генеральная Сюрвейерская компания» (это один из крупнейших таможенно-логистических операторов РФ, включенных в реестр таможенных представителей), третье — у ООО «Рубиус групп» (компания специализируется на разработке программного обеспечения,

в том числе разработала программы Planway и Qubius).

Премия в номинации «Экспортер года в сфере высоких технологий» в категории «Крупный бизнес» была присуждена АО «Елатомский приборный завод» (занимается производством медицинской диагностической и терапевтической аппаратуры, хирургического оборудования, медицинского инструмента, ортопедических приспособлений), ПАО «КамАЗ», которое входит в топ-20 крупнейших производителей тяжелых грузовых автомобилей в мире и является самым крупным производителем большегрузных автомобилей в России и СНГ, и АО «СКТБ Катализатор» — крупнейшему в России разработчику и производителю катализаторов, сорбентов и носителей для катализаторов для нефтепереработки, нефтехимии, сероочистки и промышленной экологии. Среди МСП премию получили ООО «Лазертаг» — компания занимается производством полного цикла игрового оборудования: от литья корпусов, до изготовления электроники, сборки лазертаг-оружия и пошива повязок, жилетов с датчиками поражения, ООО «Геоскан» — ведущая российская компания в сфере производства беспилотных летательных аппаратов и оказания услуг по их применению — и ООО «Сателлит

Инновация» — разработчик программного обеспечения для современных систем видеонаблюдения.

В номинации «Трейдер года» в категории «Крупный бизнес» победителем стало ООО «ПродЭкс» (компания специализируется на экспорте продукции кондитерской фабрики ESSEN, а также продукции, выпускаемой под торговой маркой «Махеев»), второе место — у ООО «Вайлдберриз», крупнейшего онлайн-ритейлера на территории ЕАЭС и одной из ведущих IT-компаний России, третье — у АО «Техснабэкспорт» (это старейшая российская внешнеторговая компания, один из крупнейших мировых поставщиков продукции ядерного топливного цикла). Среди не крупного бизнеса первое место у ООО «Точные поставки» (логистическая компания, обеспечивающая организацию экспортно-импортных сделок в любой точке мира), второе — у ООО «ТПК „Сладонез“» (компания входит в холдинг кондитерской фабрики «Сладонез», крупнейшего производителя кондитерских изделий в Сибири), третье — у ООО «НПО „Броня“» (компания занимается разработкой, производством и реализацией жидких керамических теплоизоляционных, гидроизоляционных, нетерочих и огнезащитных покрытий).

В номинации «Новая география» победили АО «Арнест», ПАО «Акрон» (один из ведущих вертикально интегрированных производителей минеральных удобрений в России и мире), а также АО «Барнаульский патронный завод» (выпускает более 150 наименований спортивно-охотничьих патронов для пистолетов, нарезного и гладкоствольного оружия). Тогда как в номинации «Прорыв года» первое место было присуждено сразу двум компаниям — ООО «Сателлит Инновация» и ООО «Лудвин» (занимается производством шоколада и сахаристых кондитерских изделий), второе место — у ООО «Парабола», поставщика перемолочного и упаковочного оборудования для различных рулонных материалов, а третье — у ООО «АвтоЭкспорт» (компания занимается оптовой торговлей автомобильными деталями и грузоперевозками).

Ксения Ильина

### КАК ПАНДЕМИЯ ПОВЛИЯЛА НА ПОСТАВКИ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ

#### Александр Коробков, генеральный директор Macroscop:

Macroscop поставляет программное обеспечение для систем видеонаблюдения за рубежом на протяжении восьми лет. В 2020 году софт закупили в 73 государствах — по сравнению с 2019-м мы расширили географию поставок более чем на 40 государств.

Как и прежде, Macroscop активно работает со странами Бенилюкса и СНГ. Пандемия коронавируса дала нам еще одну точку роста — рынок Юго-Восточной Азии. Мы сконцентрировались на развитии этого направления в то время, когда многие партнеры в других странах были вынуждены приостановить работу из-за ограничений.

Наибольшим спросом заказчиков пользуются видеонаблюдение: модули распознавания лиц и автомобилей, поиск объектов на территории, подсчет уникальных посетителей, детекторы дыма и огня. При этом все больше компаний использует видеонаблюдение

не только и не столько для безопасности, сколько для автоматизации и оптимизации бизнес-процессов.

#### Сергей Березкин, президент «Рускон»:

«Рускон» в течение последних двух лет осваивал новые направления рынка перевозок и закреплял опыт и успех на давно освоенных. Компания запустила целый ряд новых маршрутов в Европу и Азию, открыла дополнительные офисы в Европе, Сибири и на Дальнем Востоке. Объемы перевозок через порты Балтийского и Дальневосточного бассейнов возросли в четыре раза, а экспортные перевозки — более чем в полтора раза.

Безусловно, бизнес мультимодальных транспортных операторов, каким является «Рускон», напрямую зависит от объемов экспортной российской продукции. Из-за пандемии обстановка стала сложнее — это

связано с недостаточной пропускной способностью железнодорожной инфраструктуры, ростом стоимости фрахта, перегруженностью портов. Тем более что для грузоотправителей-экспортеров главными критериями выбора оператора стали скорость доставки, наличие контейнерного оборудования и тарифы. В такой ситуации государство могло бы поддержать операторов за счет дополнительных субсидий, важно и соблюдение правил недискриминационного доступа к железнодорожной инфраструктуре.

#### Алексей Терещенков, коммерческий директор «Лазертаг»:

Наша компания сейчас экспортирует в 78 стран мира, каждый год мы охватываем примерно по 20–30 новых стран. К примеру, недавно к нам поступил заказ из Французской Полинезии. Пандемия очень сильно отразилась на развлекательной деятельности, в том числе на производителях, которые

разрабатывают оборудование для этой сферы, поэтому в прошлом году мы просели на 10–20%, но в этом году у нас уже 40-процентный прирост по сравнению с прошлым годом.

Среди мер поддержки для нас наиболее актуальна компенсация участия в выставках: мы участвуем в тематических мероприятиях, поэтому они не входят в список тех, расходы на которые можно софинансировать в РЭЦ. Актуальна и компенсация затрат на транспорт, но пока наш ОКВЭД не входит в перечень тех отраслей, производители в которых могут рассчитывать на компенсации, поэтому рассчитываем на индивидуальный подход к компаниям в этом вопросе — сейчас такой поддержки в основном пользуются экспортеры продукции первого передела, не технологических решений. Также небольшие начинающие экспортеры помогли бы покрытие издержек на специализированное ПО для участников ВЭД (к примеру, таможенных порталов).

# Зоны инвестиционного комфорта

### — тенденции —

Еще одна важная тенденция в отношении TOP — это постепенное смещение фокуса с гигантских якорных проектов (АГ-ПЗ в Свободном, суперверфь «Звезда» в Большом Камне и т. д.) на средние по размеру предприятия. Причем в некоторых случаях уже удается переходить к осознанному формированию кластеров в рамках конкретных TOP, постепенно удлиняя кооперационные цепочки между резидентами и увеличивая таким образом добавленную стоимость. Такой подход наша компания ФОК совместно с японским Nomura Research Institute закладывала при разработке Планов перспективного развития нескольких крупнейших TOP, а сейчас стала видна его постепенная реализация.

В этом случае, говорит Моисей Фурщик, шансы на включение в льготный режим появляются не только у крупнейших федеральных корпораций, но и у местного бизнеса, а также у иностранных инвесторов: «А созданная за бюджетный счет инфраструктура TOP начинает работать более эффективно, обслуживая потребности широкого круга инвесторов. Представляется, что именно кластеризация является оптимальным путем дальнейшего развития TOP, так как она может обеспечить значительные синергетические эффекты».

По данным Минэкономразвития, в России насчитывается 115 территорий опережающего развития, из них 89 — в моногородах, в том числе в закрытых административно-территориальных образованиях (ЗАТО), где они создавались как ответ на изменившуюся структуру занятости. Сегодня функционирует восемь таких территорий в «атомных» городах: Саров в Нижегородской области, Озерск и Снежинск в Челябинской области, Железнодорожск в Красноярском крае, Лесной и Новоуральск в Свердловской области, Заречный в Пензенской и Северск в Томской областях.

Как пояснил гендиректор УК «Атом-TOP» Николай Пегин, ТОСЭР в ЗАТО атомной отрасли дает возможность для реализации практически любых проектов, так как здесь порог вхождения не очень высокий: в зависимости от территории от 1 млн до 15 млн руб., что позволяет заходить

практически любым компаниям малого, среднего и крупного бизнеса. «По аналогии с дальневосточными преференциальными территориями у компаний, которые решат реализовывать свои инвестиционные проекты на ТОСЭР именно в ЗАТО атомной отрасли, есть еще одно важное преимущество — наличие управляющей компании, которая оказывает поддержку проекту на всех этапах его реализации, от подготовки бизнес-плана и заключения соглашения о сотрудничестве до полного сопровождения резидента на этапе осуществления проекта», — отмечает Николай Пегин.

«Атом-TOP» — сравнительно молодая компания, но можно говорить о ее динамичном росте, подчеркивает господин Пегин. «В 2017 году на всех

восьми территориях был один резидент, в 2018-м появился еще один. За 2019-й резидентов стало 20. К настоящему моменту на восьми территориях функционируют 59 компаний малого, среднего и крупного бизнеса с планируемым объемом инвестиций 14 млрд руб. — перечисляет он. — Выход предприятий на полную мощность позволит создать более 2,6 тыс. рабочих мест. Все это пока затеи, которые прописаны в заключенных соглашениях. Но есть и фактические результаты. Совокупный фактический объем капитализации проектов резидентов уже составляет более 1,1 млрд руб., создана тысяча рабочих мест. По планам на начало следующего года объем фактически привлеченных инвестиций составит более 1,5 млрд руб.»

### ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ — ИНИЦИАТИВА БИЗНЕСА И РЕГИОНОВ, ПОДДЕРЖАННАЯ ГОСУДАРСТВОМ

#### Денис Журавский, исполнительный директор Ассоциации индустриальных парков России.

Рост числа новых индустриальных парков не замедляется с 2010 года, а принципы их работы остаются неизменными более 100 лет. Индустриальный парк — профессионально управляемая площадка, полностью готовая для размещения производства. По сути, это B2B-сервис, который позволяет промышленникам снижать риски непрофильной для них деятельности (по созданию и обслуживанию коммунальных сетей), сокращать сроки запуска предприятий и выигрывать от соседства с другими заводами. Такого рода подход впервые начал применяться в Европе в начале XX века и получил активное развитие в нашей стране чуть более десяти лет назад. Сейчас в России уже сотни индустриальных парков, которые объединены в профессиональное сообщество — Ассоциацию индустриальных парков России — и ведут деятельность на основе отраслевых стандартов. Инициаторами создания индустриальных парков выступают региональные правительства и частные девелоперы. А с 2013 года государство активно поддерживает индустриальные парки и на федеральном уровне.

Являясь рыночным по своей сути явлением, индустриальные парки сохраняют свою природу, несмотря на внимание регуляторов и растущую государственную поддержку. К 2021 году федеральными субсидиями воспользовались около 25% всех управляющих компаний. Многие из них вообще не планируют прибегать к государственной поддержке. Однако, к сожалению, в большинстве российских регионов уровень развития частной инициативы и реальные рыночные условия не позволяют реализовать



такие проекты без участия государства. Поэтому все большее распространение получает оптимальная, на мой взгляд, формула: частная инициатива плюс господдержка.

Согласно статистике 2021 года, количество частных индустриальных парков вдвое превышает государственные (229 из 334).

Конечно, в гектарах земли и квадратных метрах помещений соотношение будет скорее обратным — явно не в пользу частных. Это объясняется тем, что частные инвесторы реже вовлекаются в масштабные мегапроекты и выстраивают свою финансовую модель с учетом рыночной окупаемости в диапазоне пяти-семи лет. Государственные институты развития делают меньше проектов по количеству, но могут планировать долгосрочно и учитывать социально-экономический эффект. Но по всем параметрам эффективности, таким как количество резидентов и созданные

ими рабочие места, частные парки идут с явным опережением, что опять же объяснимо их масштабами — 30 га заполнить легче, чем 300 га. Тренды отрасли все же формируются именно частными игроками — если говорить о среднем размере индустриального парка в России, то государственные площадки перенимают опыт частных управляющих компаний и имеют тенденцию к сокращению среднего размера в несколько раз по сравнению с тем, что мы имели десять лет назад.

География индустриальных парков расширяется умеренными темпами, ежегодно охватывая по несколько новых субъектов РФ. Благодаря появлению инструментов государственной поддержки можно говорить о тенденции к постепенному выравниванию региональных диспропорций по количеству индустриальных парков: концентрация площадок в Центре и Поволжье постепенно компенсируется появлением новых проектов в других федеральных округах. Так, например, Урал (лидер роста) увеличил количество парков почти вдвое за один год, что особенно контрастно на фоне всего лишь шестипроцентного роста в ЦФО. Хорошие темпы демонстрирует Дальний Восток и Северо-Запад.

На фоне динамичного появления новых промпарков (их прирост и по общему количеству, и по совокупной площади составляет более 20% ежегодно) постепенно повышается процент их заполненности резидентами. Это свидетельствует об опережающем росте спроса на такие площадки со стороны предприятий. Производство переходит на более надежную основу — профессиональную инфраструктуру, которая избавляет промышленников от непрофильной деятельности, позволяет им снизить риски своих инвестиционных проектов и способствует

повышению культуры производства в целом. В стране прекратились случаи остановки инвестиционных проектов из-за инфраструктурных ограничений.

Разнообразие площадок, их география и опыт позволяют удовлетворить технические потребности почти любого производственного предприятия. На сегодняшний день уже более 3,5 тыс. резидентов успешно разместили свои производства в индустриальных парках страны, вложив в их создание почти 1,5 трлн руб. частных инвестиций. Таким образом, совокупный объем привлеченных инвестиций резидентов в разы превышает все ранее понесенные затраты на создание индустриальных парков. Уже порядка 10% от всех прямых промышленных инвестиций в нашей стране локализуются именно в индустриальных парках. Пропорция парков увеличивается ежегодно и имеет огромный потенциал. Мы видим роль ассоциации как профильного отраслевого объединения именно в раскрытии этого потенциала через следование высоким стандартам качества и наращивание входящего потока запросов от инвесторов на профессиональные промышленные площадки для размещения производств. Большая работа проводится как в России, так и в зарубежных странах по продвижению бренда «Индустриальные парки России» — этому способствуют наша информационная работа, постоянное расширение партнерской сети в инвестиционных кругах, проведение ежегодно более 20 различных деловых мероприятий и много другое, чем повседневно занимается команда Ассоциации индустриальных парков России, которая является одновременно и институтом развития, и площадкой саморегулирования индустрии.

а создаваемых — на 38, тогда как годом ранее общее число новых создаваемых и действующих индустриальных парков увеличилось лишь на 42. Общая территория действующих индустриальных парков к 2021 году выросла с 16,3 тыс. га до рекордных 41,6 тыс. га. За период исследований в парках размещено более 2,5 тыс. новых производств. «При этом доля действующих индустриальных парков в два раза выше создаваемых, что отражает высокую конверсию из одного статуса в другой», — говорится в документе.

Инвестиции резидентов индустриальных парков, по самым консервативным подсчетам, составили не менее 120 млрд руб., что выше аналогичных показателей прежних двух лет. По состоянию на апрель текущего года совокупный объем вложений в производство на территории индустриальных парков России уверенно приближается к 1,5 трлн руб. накопленным итогом. Говоря о специфике производства в зависимости от типа площадки, в АИП выделяют активный рост фармацевтического сектора в гринфилдах, инвестиции в который превысили вложения в деревообработку: «Также в гринфилд-парках привлекаемыми остаются пищевая промышленность, автомобилестроение, деревообработка, логистика и химическая промышленность. В браунфилдах наиболее быстрорастущими являются предприятия химической промышленности благодаря наличию специализированной инфраструктуры».

«Отдельно необходимо отметить появление нового типа площадок — комплексного индустриального парка», — отмечают авторы отчета. — Как правило, это расширение существующих территорий, сочетающих признаки гринфилд и браунфилд, на сегодня их число достигло 21. В 2020 году более 11 млрд руб. было инвестировано в фармацевтическую промышленность».

АИП России связывает интерес бизнеса к индустриальным паркам с тем, что подобные профессиональные площадки расцениваются как наиболее стабильный сегмент инфраструктуры для промышленного производства. Кроме того, свою роль сыграли и меры государственной поддержки как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Татьяна Еремينا

# Территория развития

## Не только ценный мех

Развивать территории способны не только особые экономические зоны, индустриальные парки или технопарки, но и охотничьи хозяйства. Может ли охота стать одной из прибыльных отраслей российской экономики, какие вызовы стоят перед современными охотхозяйствами, страшные последствия потери «оружейной культуры» и новые запретительные поправки в закон «Об оружии» обсудили участники деловой программы выставки ORELEXPO 2021.

— событие —

### Охота как отрасль экономики

Одной из основных тем деловой программы международной выставки оружия и товаров для охоты ORELEXPO 2021, которая прошла с 14 по 17 октября в московском Гостином дворе, стала тема развития современных охотничьих хозяйств в России и решения проблем, с которыми они сталкиваются. По мнению участников экспертной дискуссии, внимание государства и разумные реформы способны придать импульс формированию объектов охотничьей инфраструктуры, создать новые рабочие места, усилить привлечение инвестиций и защиту биоресурсов, то есть повысить вклад отрасли в российскую экономику. Основная проблема, с которой сталкиваются сегодня охотпользователи, — это частые проверки со стороны уполномоченных органов власти, замечает заместитель президента Росохотрыболовсоюза Андрей Сицко. На отсутствие инфраструктуры для охотничьего туризма посетовал биолог-охотовед, главный менеджер по охоте и трофейной работе охотничьего клуба «Сафари» Александр Михнюк. «Нет баз для развития охотничьего туризма, нет специалистов-охотоведов и тех, кто будет предоставлять этот сервис, — перечисляет он. — Если создать сервис для семьи охотника: пока папа стреляет, мама и дети занимаются какими-то дополнительными активностями, например гуляют по экопарке или идут в мини-зоопарк. Тогда охота станет общепризнанным видом рекреации, а хозяйство заработает дополнительные деньги».

Еще одна давняя проблема — ввоз оружия иностранцами в нашу страну. «Если делать все по закону, то это отнимает колоссальное количество сил и времени: надо начинать готовиться и собирать бумаги минимум за полгода до поездки. А если оформить ввоз оружия не получится, то и смысла ехать на охоту к нам в страну нет, поскольку по нынешнему законодательству охотничье хозяйство не имеет права давать оружие в аренду гостям. Получается замкнутый круг. Если решить хотя бы эту проблему, то это уже положительно скажется на туристическом потоке», — отметил руководитель компании «Охотпроект» Евгений Еськов.

### Охотник должен быть хозяином

Эксперты также предложили в законе «Об охоте» обозначить рациональное использование охотничьих ресурсов. «Я сейчас обучаю стрельбе 300 человек, 90% из них — это молодежь. Я им говорю, что охотник должен быть в первую очередь хозяином. Человек должен понимать, на кого он охотится, и делать это разумно», — говорит главный охотовед Военно-охотничьего общества Антон Кирьянов. Эксперт поделился, что за последние десять лет уровень подготовки охотников сильно упал: «Мы получили армию людей с ружьями, у которых элементарно нет понимания даже о технике безопасности». По мнению экспертов, культивировать «оружейную культуру», то есть безопасное, умелое и законное применение оружия стрелком, надо с детства. На помощь могут прийти стрелковые клубы и кружки, соревнования, уроки военной подготовки в школах, считает генеральный директор ООО «Московский завод высокоточного оружия» Михаил Горелик.

### Поправки хуже санкций

Последствия потери оружейной культуры была посвящена главная сессия ORELEXPO 2021. На волне общественного негодования после случаев массовой стрельбы в учебных заведениях Казани и Перми в очередной раз встал вопрос об ужесточении законодатель-



ства в отношении приобретения, хранения и использования оружия. При этом участники сессии убеждены, что последние поправки в ФЗ-231, которые еще пока только обсуждаются, слабо соотносятся с реальностью. Директор ЗАО «Техкрим» Олег Кузьменко отметил, что, например, поправка о том, что гладкоствольное оружие должно иметь ровный, гладкий канал ствола, автоматически делает любое ружье незаконным. Также, согласно поправкам, длина ствола должна будет изменяться от дульной части, то есть внутри от патронника. «С введением этого пункта примерно 10–12% длинноствольного оружия станет незаконным, потому что такая длина меньше на 70–80 мм», — говорит эксперт. Поправка о том, что в измеряемую длину входит только цельная часть оружия, оставит вне закона «Вепри» и «Сайги». Также в новом законопроекте вместо общепринятого понятия нарезного оружия в России предлагается перейти на понятие «оружие, придающее пуле вращение», что «сделает незаконным оружие со сверловойкой — «Ланкастер» или «Парадокс». «Если эти поправки примут, огромное количество оружия враз станет незаконным со всеми вытекающими ограничениями, и потери владельцев, которых более 3 млн человек, будут колоссальными», — предупреждает Олег Кузьменко. Более того, ограничения «Ланкастера» и «Парадокса» распространятся на 70–80% гражданской продукции оружейных заводов. «То есть эти лишь понятийные поправки по негативному воздействию на отрасль равны санкциям США 2015–2016 годов, а в сочетании с новыми санкциями США этого года они поставят российские ружейные и патронные заводы на грань выживания, освободят рынок для импортного оружия и приведут к дальнейшему закрытию ружейных магазинов», — уверен эксперт. «К сожалению, люди, принимающие законы, касающиеся оружия, сегодня находятся в стороне от оружейной отрасли и от реальных проблем владельцев оружия, многие поправки противоречат не только здравому смыслу, лишняя раз осложняя жизнь владельцев оружия, но и противоречат самому закону «Об оружии», — говорит главный редактор журнала «Калибр» Александр Кудряшов.

### Убивает не оружие, а люди

Исполнительный директор Союза российских оружейников им. М. Т. Калашникова Владимир Жихарев попытался разобраться, решат ли вышеперечисленные ужесточения закона проблему появления массовых стрелков. Союз проанализировал все общеизвестные факты массового применения оружия за последние 30 лет. Наибольший резонанс имели преступления, связанные с учебными заведениями. Таких случаев за всю историю новейшей России было пять. «Проанализировав их, мы заметили, что все нападавшие были не старше 20 лет. Они не использовали нелегальное оружие — оно было зарегистрировано или на них, или на их родителей. В четырех из пяти случаев стрелки использовали иностранное оружие нижней ценовой категории (в трех случаях — турецкого производства). При этих нападениях никогда не применялся ни «Ланкастер», ни «Парадокс», — рассказал господин Жихарев. Эксперт отметил, что ему не понятна логика ошутимого ужесточения оборота именно этого вида оружия. По мнению Владимира Жихарева, важно не просто запре-

тить какое-либо оружие, а действительно разобраться, почему молодые люди так легко нажимают на спусковой крючок. «Я думаю, причин несколько. Первая: самоустранение учебных заведений от воспитания молодых людей. Вторая: замена начальной военной подготовки пресловутым ОБЖ. Третья: отсутствие в учебных заведениях предупредительной профилактической работы. Нет выявления агрессивно настроенных групп и адресной работы с подростками с девиантным поведением», — считает Владимир Жихарев.

Наталья Кравченко, председатель комиссии Общественной палаты РФ по развитию дошкольного, школьного, среднего профессионального образования и просветительской деятельности, заступилась за учебные заведения и рассказала, что отрасль образования также претерпела изменения. «В последние полтора года у директоров школ появились советники по воспитательной работе — люди, которые будут отслеживать настроения учеников и обстановку в школе в целом. Их задача — выстраивать доверительные отношения с учениками и выяснять, что тревожит подростков и какие у них мысли. Сейчас в учебных заведениях фокус с тяжелой и интенсивной академической подготовки стал смещаться в сторону воспитательной работы», — отметила Наталья Кравченко. Также она считает, что нужно обратить пристальное внимание на систему освидетельствования приобретающих оружие.

Программный директор выставки и модератор ее главной дискуссии Ирина Гордина продолжила тему. «К сожалению, действительно нужная и важная поправка, которую удалось провести после страшного дела «казанского стрелка», вступит в силу только с марта 2022 года. Это поправка по поводу выдачи справок о психическом здоровье. До тех пор такую справку можно будет спокойно приобрести в коммерческих структурах, где за их выдачей нет практически никакого контроля, а запросы в психоневрологические и наркологические диспансеры на самом деле не осуществляются. Согласно же поправке, получить справку о здоровье можно будет только в государственных учреждениях здравоохранения», — рассказала Ирина Гордина. — Все поправки очень давно были проработаны законодателями с опорой на оружейное сообщество, но почему-то годами не двигались. Кроме того, еще только начинается работа, на которую с этого года наконец делается акцент Минобрнауки, — психологическое и психиатрическое сопровождение студентов вузов. То же касается и школ, в которые с этого года по прямому указанию президента РФ вернули воспитательную работу с детьми вместо пресловутого «оказания образовательных услуг». Все это начнет работать в полную силу не в моменте. Потребуется пять-семь лет на восстановление утраченной функциональности». По ее словам, сегодня «дело не в ружьях, которые стреляют, а в том, в чьих руках они находятся». «Я за то, чтобы оружие (впрочем, как и автомобили и другие средства повышенной опасности) попадало в руки исключительно психически зрелых и здоровых взрослых людей», — заявила она. Все спикеры с ней согласились: «Убивает не оружие, а люди». И чаще всего люди, далекие от оружейной культуры, стрелкового спорта и охоты. И именно отсутствие культуры порождает страх перед оружием.

Татьяна Бремина

### ЧТО БЫЛО НА ВЫСТАВКЕ ORELEXPO 2021

Ежегодный деловой форум для охотничьего и стрелкового сообщества прошел в октябре в Москве. Выставка ORELEXPO 2021 под крышей Гостиного двора вновь объединила производителей и ценителей оружия, а также экспертов в области охоты.

За четыре дня выставку посетили 15,5 тыс. человек, более 100 экспертов приняли участие в дискуссиях на самые разнообразные темы, связанные с культурой обращения с оружием, сохранением природы, развитием охоты и охотхозяйств как важной для российской экономики отрасли и т. д. Один из основателей ответственного оружейного бизнеса, общественный деятель, организатор ORELEXPO 2021 Михаил Хубутин, отметил, что это не просто выставка, а самый масштабный форум оружейников, где ведутся диалоги между производителями, пользователями и продавцами оружия.

Площадь застройки выставки в 2021 году увеличилась в полтора раза, до 150 компаний возросло число участников выставки. По оценкам экспертов, помимо экспонентов, представляющих компании-гиганты с давней историей, на выставке стали появляться и новички отрасли, а также малые производства с уникальным продуктом. «Приехали также иностранные участники из Германии, Нидерландов, Китая, Италии. Застройка выставки получилась богатой и плотной. По сравнению с 2020 годом случился большой рывок по количеству и набору участников. Но мы не гонимся за количеством экспонентов, наша цель — именно диалог между продавцами, производителями, пользователями оружия и законодателями», — говорит Михаил Хубутин.

Программный директор выставки Ирина Гордина отметила, что с каждым годом выставка привлекает все большее внимание не только охотничьего и стрелкового сообщества, но и экспертов в области права, исследователей общественных процессов и политиков. Действительно, деловая программа выставки в текущем году охватила множество тем: от поправок в законодательство до необходимости пересматривать подходы в системе образования страны. Экспертная сессия «Стрелковые виды спорта и киберспорт» порадовала заявлением президента Федерации высочоточной стрельбы России Сергея Мазуркевича о скором узаконивании нового вида спорта — стрельба на дальние дистанции. О том, как развивается киберспорт, рассказала Вера Трескова, двукратная чемпионка мира, чемпионка Европы и России по практической стрельбе из пистолета и револьвера, руководитель и главный тренер академии стрелкового мастерства «Аркана» по практической стрельбе из пистолета. В ходе дискуссии «Условия развития патронного рынка России» эксперты обсудили, сколько патронов требуется отечественному рынку гражданского оружия, почему на них растут цены, как правильно выбирать патронных производителей и каково влияние санкций на будущее этой отрасли. Про то, как развивать охотоведение и подготавливать сотрудников для охотхозяйств, обсуждали на сессии «Наука и охота». Примечательной на этой выставке стала и дискуссия «Дикоросы и традиционные промыслы — национальный экологический ресурс и драйвер для развития территорий», проведенная при поддер-



По словам организатора ORELEXPO 2021 Михаила Хубутина, это самый масштабный форум оружейников, где ведутся диалоги между производителями, пользователями и продавцами оружия

же союза переработчиков дикоросов «Национальный экоресурс». На ней эксперты обсудили множество прикладных тем, направленных на развитие охоты как отрасли. Одной из самых популярных сессий на выставке стала также сессия «Ночь в лесу: поиск, оказание первой помощи на охоте» на которой мастер-класс показал специалист по безопасности в природной среде, охотник и путешественник, член Российского географического общества Михаил Ярин.

Экспозиция выставки также была очень разнообразна. «В текущем году на ORELEXPO 2021 состоялась премьера итальянского титанового вертикального охотничьего карабина Cosmi», — рассказал Михаил Хубутин. Помимо этой премьеры презентации уникальной итальянской модели ружья Cosmi на выставке также был представлен новый оптический прицел, разработанный Красноярским заводом имени Зверева. Также здесь впервые можно было увидеть возрожденный легендарный «Наган» от Стрелорецкого оружейного завода и оружие радиолокационной борьбы ЛПД-801, способное направленно глушить каналы управления и навигационный сигнал беспилотников (Лаборатория ППШ).

Кстати, умение готовить дичь — очень важный навык охотника, поэтому мастер-класс шеф-повара гастробра «Тайга» по приготовлению блюд из дичи произвел на выставке фурор. Не меньший интерес проявили посетители выставки к лекции от Федерации охотничьего собаководства «Лайка, которая вывела человека в люди». Преподаватель Образовательного центра Российской кинологической Федерации Евгений Цигельницкий рассказал историю возникновения охотничьих пород и как сегодня используют собак на охоте. Также прошла презентация-демонстрация российских национальных охотничьих пород: западносибирской лайки, восточносибирской лайки, русско-европейской лайки, якутской лайки.

Во все дни выставки любой желающий мог попробовать себя в стрельбе, для этого работало несколько тиров: виртуальный, пневматический, с видеоэффектами.

Судя по отзывам посетителей в соцсетях и количеству просмотров сюжетов с выставки на YouTube, ORELEXPO 2021 уже зарекомендовала себя как интересный деловой форум, где многие компании проводят премьеры своих продуктов, а дискуссии с каждым годом становятся содержательнее и призваны решать задачи, стоящие перед сообществом людей, искренне любящих охоту, природу и свою страну.

Марта Савенко

## Человек с ружьем и Красной книгой

— индустрия —

За последние полвека благодаря стараниям зеленых охоты из достойного занятия, полезного для народного хозяйства, трансформировалась в «забаву толстосумов» и «убийство ради удовольствия». Справедливы ли такие определения и какова на самом деле роль охотника в сохранении популяции редких видов животных, разбирался на пленарной дискуссии «Охота ради природы: может ли охота быть природосохраняющей», прошедшей в рамках Московской международной выставки оружия и товаров для охоты ORELEXPO 2021.

Продукция охоты и услуги в этой сфере ежегодно приносят в казну 16 млрд руб., говорится в Стратегии развития охотничьего хозяйства в РФ, принятой в 2014 году. Активных охотников в нашей стране, по приблизительным оценкам, от 1,5 млн до 2 млн человек (менее 2% населения), а площадь охотничьих угодий равняется 1,5 млрд га. Для сравнения: по данным заместителя главного редактора журнала «Охота и охотничье хозяйство» Алексея Вайсмана, в США насчитывается около 13 млн активных охотников (4% населения), а

площадь охотничьих угодий составляет около 1,1 млрд га. Еще более впечатляющими сравнения становятся, когда речь заходит о европейских странах. В Швеции, где площадь лесных угодий составляет 1,25 млн га, стреляют 100 тыс. лосей в год, в Финляндии (26,3 млн га лесов) — 70 тыс. А в России, где леса занимают 809 млн га, — только 22 тыс. в год.

Почему же отечественная охота не развивается? «Сейчас у российского государства нет понимания, зачем ему нужна охота, — говорит Алексей Вайсман. — Ответ на этот вопрос был известен 50–70 лет назад: для добычи пушнины, за продажу которой государство получало валюту. А сейчас?»

По словам господина Вайсмана, самым лучшим годом в пушной торговле был 2013-й, когда на международном аукционе было продано около 700 тыс. шкурки соболя при средней цене \$234 за шкурку. Журналист подсчитал: весь объем добытой пушнины, если перевести в деньги, равен одному небольшому танкеру нефти, добытой и проданной в том же году.

Отсутствие понимания логично приводит к недофинансированию. Сейчас российским охотхозяйствам ежегодно требуется 6 млрд руб., но получают они только 1,2 млрд руб., утверждает президент Росохотрыболовсою-

за Татьяна Арамилева. Кроме того, руки египтян связываются существующие нормативы добычи: именно благодаря им возникает колоссальная разница в цифрах, приведенная выше. Заниженные нормативы помимо прочего способствуют развитию браконьерства, ущерб от которого ежегодно составляет около 18 млрд руб. Госпожа Арамилева предлагает выход: доверить разработку и утверждение нормативов охотхозяйствам, обязав при этом соблюдать показатели численности животных на их территории.

Другой болью для российской охоты стала Красная книга. О ней охотоведы в один голос говорят: в последние годы она превратилась в помойку и не имеет отношения к реальности. Дискредитирует этот, без сомнения, важный документ опять-таки отсутствие финансов на исследования, которые должны проводиться регулярно и служить основанием для внесения или исключения тех или иных видов из Красной книги. На все охраняемые мероприятия по Красной книге сегодня выделяется около 8 млн руб. в год — и, конечно, как институт охраны природы она не работает, замечает госпожа Арамилева.

Удивительно, но факт: там, где охотятся, популяция диких животных растет быстрее,

чем в местах, где охота запрещена. Почему? В задачи любого охотхозяйства входят биотехнические мероприятия: подкормка животных, создание условий для гнездования, сооружение водопоев, защитных укрытий и так далее. «В этом году мы выпустили 554 утки, 300 фазанов и 30 куропаток, ведем работу по расселению дикой американской индейки», — рассказывает Леонид Палько, гендиректор издательства «Вече», соучредитель охотхозяйства в Рязанской области.

«Антиохотники, которые позиционируют охоту как истребление фауны, сами никак не вкладываются в ее сохранение, — замечает госпожа Арамилева. — Борьба с хищниками, спасение бедствующих зверей, посадка кормовых и лечебных растений — все это делают егеря, а не те, кто стоит с плакатами „Долой охоту!“».

А вот в Индии, где охота на бенгальских тигров была запрещена еще в начале 70-х годов прошлого века, их поголовье за 50 лет сократилось в десять раз, рассказал главный редактор «Русского охотничьего журнала» Михаил Кречмар.

Охотничьи хозяйства исторически были и остаются институтом управления популяциями диких животных. Сегодня этот институт, увы, отодвинут на обочину экономики и к то-

му же подвергается нападкам тех, кто не учитывает роль охоты в охране природы. Свою роль в этом сыграло и падение охотничьей культуры в 1990-е годы. Михаил Кречмар полагает, что эффективным способом возрождения русской охоты станет введение упраздненного охотминимума — экзамена, который необходимо будет сдать каждому, кто хочет получить или продлить лицензию.

Необходим и активный диалог с законодателями, замечает Леонид Синоп, председатель московского охотничьего общества «Сафари». «Сегодня в России де-юре не существует трофейной охоты, которая предполагает добычу наиболее крупных животных своего вида с высокими трофейными качествами, — говорит он. — Как правило, это молодые матери самцы, уже вышедшие из репродуктивного возраста, но при этом часто не допускающие к размножению молодых конкурентов». За рубежом такая охота регламентирована и приносит немалую прибыль охотничьим хозяйствам, и странно, что в России раз за разом отказываются даже от введения такого понятия в закон об охоте. А ведь в нашей стране эта отрасль может стать куда более доходной, чем сейчас.

Марта Савенко