

ИННОВАЦИИ ТРАНСПОРТА

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 41-42 (2020-2021)

TRANSPORT INNOVATIONS

SCIENTIFIC & TECHNICAL JOURNAL

№ 41-42 (2020-2021)



О КЛЮЧЕВЫХ ЗАДАЧАХ ОАО «РЖД» НА 2021 ГОД

**МЕРЫ И МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА
В ГОСУДАРСТВАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

**ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ
ДЛЯ ТРАНСПОРТА И ЛОГИСТИКИ**



Интеллектуальные
транспортные
системы России

Конференция

ИТС РЕГИОНАМ

20-21.04.2021

Калуга

Конференция «ИТС регионам» призвана содействовать ускорению развития цифровизации в транспортной отрасли, объединив усилия бизнеса, потребителей и государства, что приведет к развитию автодорожной и транспортной инфраструктуры, обеспечит ее функциональность, безопасность, повысит эффективность и конкурентоспособность.

8 964 522 09 86

8 495 766 51 65

info@itsrussiaforum.ru

itsrussiaforum.ru



При поддержке



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Минтранс России

При поддержке



Калужская
область

Организатор



ЦИФРОВАЯ ЭРА
ТРАНСПОРТА

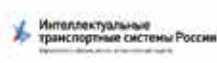
Генеральные информационные партнеры



Транспорт России



100
ДОРОГИ



Интеллектуальные
транспортные системы России

Оператор



J COMM
СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

6+
реклама

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

О ключевых задачах ОАО «РЖД» на 2021 г.	2
Меры и механизмы поддержки экспорта в государствах Евразийского экономического союза	4

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ И ЛОГИСТИКА

Мы готовы к масштабной работе	
Лилиана Крутоног, Генеральный директор Far East Land Bridge Ltd. (FELB)	10
ТЕОРА—логистический оператор для экспортёра «холодных» грузов	14
Перевозка зерновых во вкладышах Европак—инновационные решения для экспортёров	
Л. С. Тарханьян, Генеральный директор ООО «Европак»	18

ПЕРСОНА НОМЕРА

Главное для результата—команда	
М. П. Чочуа, Президент ООО «Корпорация Мосстройтранс»	20

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Цифровые технологии в подготовке кадров для транспорта и логистики.	
Новые модели отраслевых компетенций	
А. Г. Кириллова, Председатель научно-технического совета Ассоциации «Цифровой транспорт и логистика», д.т.н., профессор	24

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭКСПОРТА

Экспортный потенциал российского рынка композитных материалов	
В. С. Гуринович, Генеральный директор ООО «Гален»	28
Логистическое сопровождение экспортных поставок продукции лесопромышленного комплекса	
ОАО «Селенгинский ЦКК»	34

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА

Развитие цифровизации в сфере безопасности РЖД	
О. В. Шевцов, Генеральный директор АО «Трансэнергом»	36

ПОДПИСКА

НА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «ИННОВАЦИИ ТРАНСПОРТА»

ДОСТУПНА В ЛЮБОМ ПОЧТОВОМ ОТДЕЛЕНИИ ПО КАТАЛОГУ «РОСПЕЧАТЬ»

ИНДЕКС—83330

Редакционный совет:

Резер С.М.—Председатель Редакционного совета, доктор технических наук, профессор, академик РАТ, заслуженный деятель науки и техники РФ

Акулов М.П.

Белый О.В., доктор технических наук, профессор

Вакулenco С.П., кандидат технических наук, профессор

Гагарский Э.А., доктор технических наук, профессор

Гаджимагомедов Р.К., доктор экономических наук

Еловой И.А., доктор экономических наук, профессор (Республика Беларусь)

Зотов В.Б., доктор технических наук

Зворыкина Ю.В., доктор экономических наук

Исингарин Н., доктор технических наук, профессор (Республика Казахстан)

Кириллова А.Г., доктор технических наук, профессор

Колесников В.И., доктор технических наук, профессор, академик РАН

Кузнецов А.П., доктор технических наук, профессор

Куренков П.В., доктор экономических наук, профессор

Лёвин Б.А., доктор технических наук, профессор

Миротин Л.Б., доктор технических наук, профессор

Морозов В.Н., доктор технических наук

Неврла Пржемысл (Чешская республика)

Прокофьева Т.А., доктор экономических наук, профессор

Резер А.В., доктор экономических наук, доцент

Тюфаев А.М., кандидат экономических наук

Редакционная коллегия:

Резер С.М.—главный редактор

Волкова С.А.—ответственный редактор

Фролова Н.Ю.—выпускающий редактор

Чекин Д.О.—технический редактор

Шорохова О.В.—научный редактор

Гребениченко Е.А.—дизайн и вёрстка

Адрес редакции:

129626, Москва, пр-т Мира, д. 106, оф. 524

тел/факс (499) 706-80-42, (916) 187-09-13

www.inno-trans.ru

e-mail: info@inno-trans.ru

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-39052 от 09.03.2010

Учредители:

ООО «Спецконтейнер»; НП «Гильдия экспедиторов»

ЗАО «Институт проблем транспорта и логистики»

Издатель:

Издательский Дом «Путь времени»

При перепечатке материалов ссылка на журнал

«ИННОВАЦИИ ТРАНСПОРТА» обязательна.

Редакция не несёт ответственности за содержание

рекламных публикаций. Мнение редакции может

не совпадать с мнениями авторов.

Типография «О-Принт», Москва, www.o-print.ru

Тираж 5000 экз.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОАО «РЖД» РАССКАЗАЛ О КЛЮЧЕВЫХ ЗАДАЧАХ КОМПАНИИ НА 2021 ГОД



Первый заместитель Председателя Правительства, Председатель совета директоров ОАО «РЖД» Андрей Рэмович Белоусов рассказал о ключевых задачах компании на 2021 г.

Первый вице-премьер подчеркнул, что ОАО «РЖД» имеет определяющее значение для российской экономики.

Вклад компании и всех предприятий холдинга в ВВП России в 2020 г. составил 5,5%. Удельный вес железнодорожного транспорта, без учёта трубопроводного, в грузообороте страны достиг 87%.

Несмотря на пандемию, которая сильно ударила по всей железнодорожной отрасли, и прежде всего — по пассажирским перевозкам, ОАО «РЖД» достойно выдержало проверку на прочность и зафиксировало положительный финансовый результат.

Первый вице-премьер также отметил заслуги производственного, пассажирского, логистического, экономического, инвестиционного и строительного блоков компании и подчеркнул, что ОАО «РЖД» в непростой период пандемии удалось обеспечить бесперебойную деятельность и сохранить качество транспортных услуг.

Ключевой задачей ОАО «РЖД» А.Р. Белоусов назвал безусловное выполнение всех инвестиционных планов компании. Объём инвестиционной программы ОАО «РЖД» на 2021–2023 гг. превышает 3 трлн рублей, из них на текущий год — 731,6 млрд рублей.

Особое внимание должно быть уделено развитию БАМа и Транссиба. Первый вице-премьер отметил, что первый этап развития магистралей и участок Междуреченск—Тайшет должны быть завершены уже в 2021 г. В этом же году должна начаться реализация второго этапа Восточного полигона.

Целью второго этапа развития Восточного полигона является увеличение пропускной и провозной способности БАМа и Транссиба до 180 млн тонн в 2024 г.

А.Р. Белоусов отметил, что определены финансовые ресурсы на 2021–

Железные дороги Восточного полигона



2023 гг., и в рамках комплексного плана модернизации магистральной инфраструктуры — на 2024 г.

Те, кто занимается проектированием, должны исходить из этих цифр и чётко вписаться в те финансовые рамки, которые сейчас определены ОАО «РЖД» и в комплексном плане модернизации магистральной инфраструктуры.

Отметим, что объём финансирования Восточного полигона в 2021–2024 гг. составит 778 млрд рублей, из них в 2021 г. — 134 млрд рублей.

Необходимо жёстко и детально контролировать мероприятия данных проектов, на постоянной основе проводить мониторинг показателей провозной и пропускной способности по участкам, контролировать своевременное получение проектной документации, заключение договоров на весь цикл проектирования и строительства, финансирование и трудовые ресурсы.

Также необходимо выполнять задачи по капитальному ремонту пути и приобретению нового подвижного состава.

Первый вице-премьер призвал принять особые меры и обратил внимание, что на сегодняшний день почти 24 тыс. км пути — с просроченным сроком ремонта. Это влияет на эффективность работы транспортного комплекса.



На обновление подвижного состава в 2021 г. будет направлено более 120 млрд рублей собственных средств ОАО «РЖД».

Вице-премьер также отметил важность работы компании в сфере цифровизации. ОАО «РЖД» реализует передовые перспективные для всей страны направления: квантовые коммуникации, искусственный интеллект и микропроцессорные системы.

Для повышения прозрачности железнодорожных перевозок необходимо реализовать механизм заключения договоров на принципах «вези или плати» с основными грузоотправителями.

В первую очередь надо отработать перевозку угля, — эта задача сегодня самая острая, учитывая социальную значимость этого груза, однако при этом в условиях ограниченности инфраструктуры Восточного полигона необходимо соблюдение условия недискриминационного доступа и баланса интересов всех грузоотправителей. Также важен вектор на формирование принципиально новой тарифной политики, которая не будет давать искажённых ценовых сигналов рынку и стимулировать грузоотправителей выбирать железнодорожный транспорт.

По материалам пресс-службы ОАО «РЖД»



МЕРЫ И МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ГОСУДАРСТВАХ-ЧЛЕНАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Информационный обзор

В Республике Армения в организационную структуру поддержки экспорта входят такие государственные институты как Министерство экономики Республики Армения, СЗАО «Экспортное страховое агентство Армении», Агентство по развитию Армении, Совет по содействию экспорту, Фонд развития Армении.

Одним из основополагающих документов по развитию экспорта является разработанная Министерством экономики Республики Армения «Стратегия экспортно ориентированной промышленной политики Армении» («The Strategy

in the process of discussion with corresponding representatives of sectors and state bodies. In the Republic of Armenia the main role in the implementation of the policy of functioning of the national system of support of export is played by the Ministry of Economy of the Republic of Armenia (www.mineconomy.am).

Функционирует СЗАО «Экспортное страховое агентство Армении» (www.eia.am), специализирующееся на страховании экспорта. Агентство основано в октябре 2013 г. (решение Правительства Республики Армения от 13 октября 2013 г. №1129-А) в рамках экспортно ориен-

(acts of the state, limiting or making it impossible to pay for liabilities, limitation of currency convertibility, revolution, natural disasters).

Industry priorities of export support in Armenia are: products of vegetable processing, fruits or other parts of plants; alcoholic and non-alcoholic beverages; pharmaceutical production; carpets and other textile floor coverings; clothing items and accessories for clothing, shoes, gloves and similar products; watches of all 5 types and their parts; precious or semi-precious stones; precious metals; metals, metal-plated with precious metals, and products made of them.

Also in the Republic of Armenia the Agency for Development of Armenia (www.ada.am), which ensures informational support of export.

The Agency is responsible for stimulating export, and also provides assistance to companies in the search for markets for their products. In addition, market research and search for partners for the creation of joint enterprises, aimed at increasing the volume of export and development of Armenian enterprises.

Also the agency organizes international conferences, business forums,



В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОЛУЧЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ, ПРЕДПРИЯТИЯ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ С 2014 ГОДА ЭКСПОРТИРОВАЛИ ПРОДУКЦИИ НА СУММУ ОКОЛО 18 МЛРД AMD (БОЛЕЕ 34 МЛН USD)

of Export-Led Industrial Policy of RA»), принятая в 2011 г. Документ призван определить и развивать новые направления экономического роста вместе с непрерывным развитием существующих экспортирующих отраслей, а также тех отраслей, в которых имеется экспортный потенциал.

В документе указаны 11 секторов экономики Республики Армения, имеющих значительный экспортный потенциал: горнорудная промышленность; металлургическое производство; производство 4 продуктов питания; добыча драгоценных камней и изготовление ювелирных изделий; машиностроение, приборостроение и электротехническое производство; химическая промышленность; лёгкая промышленность; производство строительных материалов.

В настоящее время по трём секторам (производство коньяка, фармацевтика и биотехнологии, точное машиностроение) разрабатываются отраслевые программы развития, которые находят-

тированной промышленной политики. Агентство осуществляет страхование компаний-экспортёров Республики Армения от понесённых финансовых убытков в случае неуплаты за поставленный товар иностранным покупателем или банком. Агентство предоставляет финансирование национальным экспортёрам на условиях отсрочки платежа продолжительностью 1–6 месяцев и обеспечения страхового покрытия до 85–90% от общей стоимости экспортного контракта. Финансирование предоставляется в таких валютах, как армянский драм (AMD), доллар США (USD), евро (EUR).

Агентство предусматривает возможность страхования экспортёров от коммерческих рисков, связанных непосредственно с иностранным покупателем (неплатёжеспособность/банкротство или отказ от оплаты), и политических рисков, связанных с определёнными событиями в стране импортёра, которые создают условия невозможности выполнения договорных обязательств

торговые ярмарки и выставки. Решением Премьер-министра Республики Армения от 13 января 2016 г. №5-А создан Совет по содействию экспорту продукции, произведённой в Республике Армения. Руководит Советом Премьер-министр Армении. Совет занимается долгосрочными вопросами, оказывает оперативное содействие компаниям-экспортёрам в рамках соответствующих программ. Продукция, подпадающая под содействие по стимулированию экспорта, устанавливается решением Совета. В настоящее время такой продукцией являются: вино; фруктовая водка; консервы; мясопродукты; рыба и рыбопродукты.

Ещё одним институтом поддержки экспорта в Республики Армения является Фонд развития Армении (www.dfa.am).

Фонд создан в конце 2014 г. путём реорганизации в форме слияния Фонда развития промышленности и Фонда национальной конкурентоспособности Армении. Программы фонда развития Армении направлены на развитие компаний, действующих в обрабатывающей промышленности, в том числе по выпуску сельхозпродукции, напитков, фармацевтики, златоделия, производства бриллиантов, часов, точной инженерии и в других областях. В настоящее время Фондом оказана поддержка более чем 600 организациям, что позволило выявить более 1100 новых партнёров. В результате, получившие поддержку предприятия, в общей сложности, экспортировали продукции на сумму около 18 млрд драмов.

Для Республики Беларусь экспорт является одним из основных приоритетов развития экономики, поэтому механизмам поддержки экспорта уделяется повышенное внимание. Система стимулирования и поддержки экспорта постоянно развивается и совершенствуется, создаются условия для введения новых эффективных механизмов. В организационную структуру поддержки экспорта Республики Беларусь входят Правительство, Совет министров, Министерство финансов, Министерство экономики, а также Министерство иностранных дел (МИД). В настоящее время принята Национальная программа поддержки и развития

экспорта на 2016–2020 гг. (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 01.08.2016 № 604). Программа имеет главной целью совершенствование системы государственной поддержки экспорта как важного элемента развития внешнеэкономических отношений Республики Беларусь, направленных на снижение до минимума внешнеэкономических угроз, на основе эффективного участия в международном разделении труда, использования конкурентных преимуществ страны, применения механизмов международных интеграционных объединений, снижения зависимости от традиционных экспортных позиций и рынков за счёт диверсификации товарной номенклатуры.

Среди основных задач Программы обозначены следующие:

- диверсификация торгово-экономических связей с различными странами и регионами, при сохранении и усилении позиций на традиционных рынках;

В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ СОЗДАНА НЕОБХОДИМАЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

- оптимизация законодательства в сфере поддержки экспорта с учётом мировой практики и функционирования белорусской модели экономики;
- совершенствование подходов к работе с малым и средним предпринимательством по экспортной тематике;
- стимулирование производителей товаров и услуг к расширению товарной

номенклатуры и видов оказываемых услуг;

- формирование условий для стимулирования несырьевого, высокотехнологического, инновационного экспорта товаров и услуг;
- продолжение экономической интеграции в рамках ЕАЭС, предусматривающее снятие барьеров, ограничений и изъятий в торговле отдельными видами товаров, и оказании отдельных видов услуг, в первую очередь, в отношении энергоносителей, продукции сборочных производств.

Основные направления работы по выполнению задач Программы предусмотрены в «Дорожной карте».

В части АПК «Дорожной картой» предусматривается:

- продолжение работы по сертификации организаций на поставку в ЕС мяса птицы и расширению перечня молокоперерабатывающих организаций, имеющих право на ввоз в ЕС молочной продукции;

- продолжение работы по получению необходимых разрешительных документов на поставку белорусской сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в страны Азии, активизация продвижения белорусской пищевой продукции на рынки стран Юго-Восточной Азии;
- продолжение формирования в рамках ЕЭК согласованной (скоординиро-



ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

ванной) экспортной политики в области сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

В Программе ежегодно устанавливаются прогнозные показатели внешней торговли товарами и услугами, разрабатываются планы совместных действий МИДа с республиканскими органами государственного управления по развитию торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами.

В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ЗАПЛАНИРОВАНЫ МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОДДЕРЖКЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ

Данные планы согласуются с отраслевыми и региональными программами и бизнес-планами экспортёров, координируются с планами заграничных учреждений и структур товаропроводящей сети и наполняются детализированными мероприятиями.

В рамках реализации приоритетов развития экспорта запланированы мероприятия оперативного и долгосрочного характера, а также меры, направленные на снижение влияния внешнеэкономических вызовов и диверсификацию внешнеэкономических связей путём использования механизмов государственной поддержки экспорта.

В Республике Беларусь создана необходимая законодательная база и институциональная основа функционирования системы поддержки экспорта. Принят Указ Президента Республики Беларусь «О содействии развитию экспорта» от 25 августа 2006 г. № 534, включающий в себя систему страхования экспортных рисков с поддержкой государства и экспортного кредитования.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь, экспортный кредит может быть выдан любым банком. При этом коммерческий банк имеет право на получение от государства компенсации потерь при условии страхования кредита в БРУПЭИС «Белэксимгарант».

Решения о выплате банкам компенсаций принимаются Правительством Республики Беларусь или Министерством финансов.

Информационную поддержку экспортёров в Республике Беларусь осуществляет Информационное республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь (www.ncmps.by), который оказывает экспортёрам маркетинговые услуги, информационно-рекламную поддержку, осуществляет поиск деловых партнеров, проводит обучающие семинары. Центр

также обеспечивает поддержку работы национального Портала информационной поддержки экспорта (www.export.by), которой создан для оказания информационной поддержки белорусским экспортёрам в продвижении их продукции на внешний рынок, а также рекламы экспортного потенциала производителей промышленной, интеллектуальной и сельскохозяйственной продукции.

Портал призван способствовать повышению конкурентоспособности отечественных товаров, работ и услуг, расширению экспортной составляющей, привлечению в республику иностранных инвестиций, установлению торговых контактов и партнёрских отношений между белорусскими и иностранными предприятиями, а также более глубокой интеграции экономики Республики Беларусь в мировую экономику.

Основная функция портала заключается в предоставлении информации о производителях Республики Беларусь, а также о зарубежных компаниях и выпускаемой ими продукции.

Кроме того, на портале размещены данные о товаропроводящих сетях предприятий, предложения о деловом сотрудничестве, перечень иностранных партнёров, заинтересованных в совместной работе с субъектами хозяйствования Беларуси.

В системе поддержки экспорта Республики Казахстан необходимо выделить следующие государственные ин-

ституты: АО «Банк Развития Казахстана», АО «Аграрная кредитная корпорация» АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант», АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST».

Страховую и финансовую поддержку экспортёров в Республике Казахстан осуществляет АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» (www.kecic.kz).

«КазЭкспортГарант» является институтом развития Республики Казахстан и единственной специализированной страховой организацией, осуществляющей функции экспортно-кредитного агентства.

«КазЭкспортГарант» осуществляет страхование кредита экспортёра, доступное всем казахстанским экспортёрам несырьевых товаров, работ и услуг. Страхованием покрываются коммерческие и политические риски—до 80% от суммы понесённых убытков.

Также «КазЭкспортГарант» осуществляет финансовую поддержку покупателей казахстанской несырьевой продукции путём предоставления им торгового финансирования на выгодных условиях. Финансирование предоставляется опосредованно через банки второго уровня Республики Казахстан в рамках аккредитивной формы расчётов. Как в случае со страхованием кредита экспортёра, покрываются коммерческие и политические риски, но уже до 100% от суммы аккредитива.

Финансовую поддержку экспортёров в Республике Казахстан осуществляет также АО «Банк Развития Казахстана» (www.kdb.kz), один из крупнейших финансовых институтов Казахстана. Наряду с финансированием инвестиционных проектов, Банк предлагает услуги кредитования экспортных операций, включая со-финансирование путём предоставления займов как резиденту-поставщику казахстанской продукции, так и нерезиденту-покупателю казахстанской продукции.

Ещё одним институтом по содействию развития и реализации экспортного потенциала является АО «Аграрная кредитная корпорация» (www.kazagro.kz/web/acc). Одним из

стратегических направлений деятельности Корпорации является содействие развитию и реализации экспортного потенциала АПК Казахстана.

Данное направление характеризуется следующими задачами:

- мониторинг профинансированных Корпорацией экспортно ориентированных инвестиционных проектов по производству мяса и мясoproдуктов;
- расширение инфраструктуры для хранения и экспорта зерна;
- стимулирование сельхоз товаропроизводителей путём кредитования на развитие животноводства, в т.ч. отгонного животноводства.

Национальный институт развития Республики Казахстан АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» (www.kaznexinvest.kz) оказывает содействие развитию и продвижению казахстанского несырьевого экспорта, а также привлечению прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики Казахстана.

АО «KAZNEX INVEST» осуществляет государственную финансовую поддержку казахстанским экспортёрам путём возмещения 50% затрат субъектов ин-



Также АО «KAZNEX INVEST» организует учебные туры для повышения компетенции кадров в области управления экспортом и внедрения полученных навыков и опыта на предприятиях Казахстана.

Учебные туры представляют собой посещение руководителями предприятий или менеджерами среднего звена казахстанских экспортно ориентированных предприятий, ведущих зарубежных экспортных производств для налаживания прямых контактов с зарубежными коллегами.

международных специализированных выставках. При этом на некоторых выставках АО «KAZNEX INVEST» берёт на себя роль координатора, который выкупает у организаторов выставки необходимую для расположения экспозиции площадь, а затем предлагает казахстанским производителям участие в выставке на едином национальном стенде.

В Кыргызской Республике вопросы развития и поддержки экспорта занимается Министерство экономики Кыргызской Республики (mineconom.gov.kg), в задачи которого входит расширение экспортных возможностей и повышение конкурентоспособности кыргызских производителей на внешнем рынке для устойчивого экономического роста страны. В рамках своей работы Министерство экономики Кыргызской Республики разработало план по развитию экспорта, основными задачами которого являются: создание базовых основ для достижения более привлекательного внешнеторгового режима; повышение конкурентоспособности товаров; повышение ответственности производителей за выпускаемую продукцию.

При Министерстве экономики Кыргызской Республики действует институт поддержки экспорта—Государственное предприятие «Центр “Единого окна” в сфере внешней торговли» (www.trade.kg).

В сфере развития экспорта «Центр “Единого окна”» выполняет следующие основные функции:

- осуществляет сбор, обработку, обновление и анализ информации, необ-

УЧАСТИЕ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВКАХ НА ЕДИНОМ НАЦИОНАЛЬНОМ СТЕНДЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

дустриально-инновационной деятельности страны, понесённых при выводе продукции или услуг на внешние рынки.

Агентство обеспечивает поддержку работы портала для казахстанских экспортёров обрабатывающих отраслей и зарубежных покупателей (export.gov.kz), на котором представлен широкий перечень информации, представляющий интерес для казахстанских экспортёров.

Кроме информационной поддержки, Агентство осуществляет обучение казахстанских предпринимателей экспортной деятельности. Для этого проводятся ежегодные обучающие тренинги по вопросам экспортной и маркетинговой деятельности для специалистов казахстанских предприятий—действующих и потенциальных экспортёров.

Торговые миссии АО «KAZNEX INVEST» проводятся с целью продвижения продукции казахстанских производителей на рынки конкретных зарубежных стран, организации диалоговой площадки и налаживания прямых контактов между казахстанскими и зарубежными предприятиями.

Торговые миссии проводятся в формате бизнес-форума с участием представителей государственных органов двух стран, производителей Казахстана и импортёров зарубежных стран.

В качестве одного из перспективных инструментов государственной поддержки действующих экспортёров и предприятий, имеющих экспортный потенциал, АО «KAZNEX INVEST» также организует участие казахстанских предприятий в



ходимой для предпринимателей в сфере экспортной деятельности;

- распространяет методические, справочно-информационные и аналитические материалы по условиям, процедурам и услугам в сфере экспорта;
- содействует развитию экспортного потенциала отечественных предпринимателей посредством оказания консультационных и иных специализированных услуг;
- участвует в маркетинговых мероприятиях по повышению имиджа и продвижению экспортной продукции предпринимателей Кыргызской Республики;

ИНСТИТУТ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ПРИ МИНИСТЕРСТВЕ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ СОДЕЙСТВУЕТ РАЗВИТИЮ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

- осуществляет взаимодействие с международными организациями и иными партнёрами по вопросам привлечения технической и финансовой помощи для развития потенциала экспортных предприятий и продвижения экспорта.

Необходимо отметить, что система поддержки экспорта, включая вопросы финансирования, в том числе кредитования экспортных поставок, в Кыргызской Республике находятся в стадии формирования.

В Российской Федерации выстроена сложная система поддержки экспорта. Применяются различные инструменты поддержки как финансового, так и нефинансового характера. В целом, в

Российской Федерации поддержку экспортёрам оказывают государственные институты федерального и регионального уровней, отраслевые союзы предпринимателей, отраслевые ассоциации, негосударственные организации и научные институты.

В настоящее время в Российской Федерации происходит процесс формирования новой модели поддержки экспорта по принципу «Единого окна», ключевую роль в которой занимает АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) (www.exportcenter.ru)—государственный институт поддержки экспорта для работы

с экспортёрами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, в том числе через взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, осуществляющими функции по развитию внешнеэкономической деятельности Российской Федерации.

Группа РЭЦ оказывает комплексную адресную поддержку экспортно ориентированным и ведущим внешнеэкономическую деятельность компаниям. Группа РЭЦ предоставляет широкий перечень финансовых (кредитование, страхование, банковские гарантии) и нефинансовых услуг текущим и потенциальным экспортёрам, взаимодействует с профильными органами исполнительной власти, готовит предложения по

улучшению ведения предпринимательской деятельности в части экспорта и ВЭД, регулярно взаимодействует с представителями делового и экспертного сообщества, способствует преодолению барьеров и снятию «системных» ограничений. В рамках реализации функций нефинансовой поддержки, РЭЦ также ориентирован на координацию деятельности Торговых представительств Российской Федерации за рубежом в части экспортных проектов. РЭЦ работает со всеми экспортёрами несырьевой продукции, товаров и услуг без отраслевых ограничений.

С начала 2016 г. в состав Группы РЭЦ интегрированы АО «Российский экспортный центр», Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) и АО «РОСЭКСИМ-БАНК».

Российский экспортный центр является единственным акционером АО «ЭКСПАР» (www.exiar.ru)—специализированного государственного института поддержки экспорта для реализации страхового инструментария. Агентство является национальным экспортным кредитным агентством (ЭКА). На сегодняшний день АО «ЭКСПАР» разработаны и внедрены основные страховые продукты, направленные на поддержку экспорта, в том числе: страхование кредита покупателю; страхование кредита поставщика; комплексное страхование экспортных кредитов; страхование подтверждённого аккредитива; страхование гарантий; страхование инвестиций.

Также в Российской Федерации имеется государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк АО «Росэксимбанк» (www.eximbank.ru), выполняющий функции обеспечения экспортёров доступом к удобным кредитным инструментам и создания инфраструктуры, позволяющей повысить конкурентоспособность российского бизнеса за рубежом.

Банк выполняет функции агента Правительства Российской Федерации по обеспечению государственной поддержки экспорта: кредитует компании и выдаёт по запросу разные виды гарантий от своего имени.

Важную роль в системе поддержки экспорта в Российской Федерации играет Министерство экономического развития Российской Федерации (www.economy.gov.ru).

Министерство экономического развития Российской Федерации осуществляет консультационную поддержку предприятий по вопросам экспортной деятельности. Информационная поддержка экспортёров реализуется через формирование информационных ресурсов и информационной среды в сфере внешнеэкономической деятельности, которые позволяют быстро получать необходимые справочные материалы, осуществлять поиск деловых партнёров в режиме реального времени и на безвозмездной основе.

Так, Министерством экономического развития Российской Федерации создан Российский экспортный каталог (www.ruexport.org) с целью предоставить российским компаниям-экспортёрам продукции и услуг простой, быстрый и удобный способ установления международных контактов, помочь им развивать продажи по всему миру.

В структуре поддержки экспорта российских товаров особую роль играет Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк) (www.veb.ru). Являясь головной организацией, Внешэкономбанк осуществляет деятельность по поддержке экспорта самостоятельно, либо через дочерние организации, в целях достижения максимального синергетического эффекта. Достиже-

ние такого эффекта базируется, прежде всего, на использовании разнообразного инструментария для финансовой и нефинансовой поддержки как типовых, так и самых сложных экспортных проектов в любой несырьевой отрасли экономики.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ КОМПАНИЙ-ЭКСПОРТЁРОВ СТРАН ЕАЭС ПОЗВОЛЯЮТ СУЩЕСТВЕННО НАРАЩИВАТЬ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАН-УЧАСТНИЦ И БЫТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Внешэкономбанк, при осуществлении своей гарантийной поддержки экспортных контрактов российских компаний, сотрудничает с контрагентами из стран Европы, Америки, Азии, Африки и Ближнего Востока.

Широкая география сотрудничества Внешэкономбанка в рамках предоставления гарантийной поддержки экспорта позволяет российским компаниям участвовать в экспортных проектах в тех странах, которые характеризуются высоким уровнем политического риска, и в которых имеются объективные препятствия для реализации контрактов, а также там, где не представлены российские коммерческие банки.

Важную роль в системе поддержки экспорта в Российской Федерации играет также Торгово-промышленная палата Российской Федерации (www.tpprf.ru) – негосударственная, некоммерческая организация, представляющая интересы малого, среднего и крупного бизнеса.

Министерством промышленности и торговли Российской Федерации

(www.minpromtorg.gov.ru) также осуществляется поддержка экспорта. В полномочия Министерства входят следующие функции:

- обеспечение государственной поддержки экспорта промышленной продукции;

- обеспечение организации и государственной поддержки выставочно-ярмарочной деятельности Российской Федерации за рубежом;

- обеспечение доступа товаров и услуг на рынки иностранных государств (союза иностранных государств).

Поддержка экспорта в Российской Федерации на современном этапе характеризуется трансформацией всей системы поддержки экспорта в комплексную адресную поддержку экспортно ориентированным и ведущим внешнеэкономическую деятельность компаниям через механизм «Единого окна». Это позволяет предоставлять широкий перечень финансовых и нефинансовых услуг экспортёрам, а также масштабировать позитивное, и нивелировать негативное, влияния внешних и внутренних факторов на экспорт товаров и услуг из России.

Существующие меры поддержки интересов фирм-экспортёров стран ЕАЭС при продвижении их продукции позволяют существенно наращивать экспортный потенциал стран Евразийского экономического союза и выступать активными и конкурентоспособными участниками международных торговых рынков.

Материал подготовлен на основе доклада Евразийской Экономической Комиссии за 2020 г. «Сводный обзор о мерах и механизмах поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемых в государствах-членах Евразийского экономического союза и ведущих странах-экспортёрах сельскохозяйственной продукции и продовольствия».

www.eec.eaeunion.org



МЫ ГОТОВЫ К МАСШТАБНОЙ РАБОТЕ

Лиана Крутоног, Генеральный директор Far East Land Bridge Ltd. (FELB)

Far East Land Bridge Ltd. специализируется на перевозках 40-футовых DV, HQ и 20-футовых контейнеров между Дальним Востоком (из Китая, Южной Кореи и Японии) и Россией / Европой по Транссибирской железнодорожной магистрали.

Первые пилотные поставки были начаты в 2007 г. За прошедшие годы компания прошла огромный путь, увеличив частоту поездных отправок с одного раза в неделю—до шести.

Far East Land Bridge управляет шестью офисами в Китае, офисом в Казахстане, региональными представительствами в Италии и Германии; головной офис находится в Европе, г. Вена. Более ста сотрудников обеспечивают эффективную работу и продажу сервисов компании. Клиенты FELB получают существенную финансовую выгоду от сокращения транзитного времени по сравнению с морской альтернативой маршрута (в среднем—до 22 дней).

В августе 2020 г. Генеральным директором Far East Land Bridge Ltd. назначена Лиана Крутоног. Среди ключевых задач нового руководителя—разработка и реализация новой стратегии развития, в том числе в странах Европы и Китая.

Лиана Крутоног имеет большой опыт работы в крупных международных холдингах. Более 12 лет она проработала в Rail Cargo Group (Австрия) в области интермодальных перевозок. В 2016–2018 гг., в должности директора по интермодальным перевозкам филиала Чешских железных дорог в Польше, занималась развитием грузового сообщения в пограничной зоне на узкой колее 1435 мм.

С 2018 по 2020 г. Лиана Крутоног являлась генеральным директором по Восточному направлению группы компаний CD Cargo Group (Чехия), где осуществляла комплексное руководство стратегией развития Чешских железных дорог в направлении «Россия, страны СНГ и Китай». Также она была уполномоченным представителем Чешских железных дорог в рамках международной инициативы Китая «Один пояс—один путь», направленной на совершенствование существующих и создание новых торговых путей, транспортных, а также экономических коридоров, связывающих более чем 60 стран Центральной Азии, Европы и Африки.



коррективы в работу компании FELB, но тем не менее я хотела бы отметить, что в этих непростых условиях нам уда-

Из наиболее значимых могу отметить реализованные проекты с провинциями Китайской Народной Республики Шан-

2020 ГОД БЫЛ РЕКОРДНЫМ ДЛЯ КОМПАНИИ FELB: МЫ ПРОВЕЗЛИ 105.000 ТЕУ, — НА 30.920 ТЕУ, ИЛИ 76 %, БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ЛЮБОЙ АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ

лось перевыполнить бюджет почти на 100 %, открыть для себя новые рынки и ввести большое количество новых проектов.

дунь и Джинхуа, а также подписанные прямые соглашения с рядом китайских логистических платформ, являющихся теперь нашими партнерами в Китае.

Уважаемая госпожа Крутоног, Вы приступили к работе в должности генерального директора Far East Land Bridge (FELB) в очень непростой период в середине 2020 г. Сложности бизнеса в пандемию COVID-19, закрытие стран на локдаун, ограничения по проходу границ—как это сказалось на транспортно-логистических сервисах FELB и в Вашей деятельности на новой ступени карьеры?

Безусловно, пандемия коронавируса наложила свой отпечаток на развитие логистических сервисов и внесла свои



Новые вагоны узкой колеи 1435

В части усиления позиций FELB в Европе, впервые в истории компании, взяты в аренду вагоны узкой колеи 1435 для оптимизации перевозок по территории Европы. В 2021 г. мы планируем увеличивать парк вагонов под новые проекты.

Также отмечу, что нами подписано стратегическое соглашение о сотрудничестве с компанией CD Cargo Logistics (дочерняя структура Чешских железных дорог), и в линейку продуктов FELB введены услуги с ключевых терминалов в Восточной Европе, конкретно в Чехии—Брно, Обрнице, Колин с эксклюзивными условиями использования, а также с Польского терминала Вроцлав.

Каковы сейчас объёмы транзитных перевозок контейнеров и их динамика?

В целом 2020 г., несмотря на пандемию, был рекордным для компании FELB за последние несколько лет: мы провезли 105.000 TEU, прирост за 2020 г. составил 30.920 TEU, или плюс 76%, при этом основной прирост приходится на вторую половину 2020 г. Чистая прибыль без учёта курсовых разниц выросла на 90%. Всё это стало возможно благодаря чёткой и слаженной работе всей команды FELB—австрийскому и китайскому офисам.

Отмечу также, что позитивный результат связан с тем, что в целом растёт контейнеризация грузов и увеличивается международный контейнерный трафик. При этом подчеркну, что рост отправок обусловлен активным развитием технологии ускоренных контейнерных поездов, что позволяет железной дороге быть конкурентоспособной по сравнению с морским транспортом, и наши сервисы активно востребованы владельцами дорогих грузов в Европе и в Китае, для которых важны сроки доставки и минимизация сроков блокировки своих средств на банковских счетах.

Также свои плюсы для железнодорожного транзита имеет, как ни странно, и пандемия COVID-19. Ввиду карантинных ограничений по коронавирусу в большинстве стран мира и сложностей с наличием порожних контейнеров в местах за-



*Подписание стратегического соглашения о сотрудничестве.
На фото: Лилиана Крутоног, Генеральный директор FELB;
Яна Млква, Председатель Совета директоров CD Cargo Logistics*

рождения грузов, существенно выросли ставки на перевозки контейнеров морским транспортом, что обусловило весомый переток грузов на железную дорогу, которая сейчас является самым стабильным и надёжным видом транспорта.

ходами к логистическому бизнесу Вы вступаете в новый этап развития?

Изменение логотипа компании напрашивалось давно, думаю 2020 г. и есть то правильное время—этот год запомнится нам

ПРИ РАЗРАБОТКЕ НОВОГО ЛОГОТИПА МЫ СТАРАЛИСЬ МАКСИМАЛЬНО ПРИБЛИЗИТЬСЯ К ЦВЕТАМ ОАО «РЖД». ТАКЖЕ БЫЛ ОБНОВЛЁН САЙТ КОМПАНИИ FELB www.felb.world

Вместе с тем подчеркну, что ключевым фактором дальнейшего повышения конкурентоспособности железнодорожных транзитных сервисов между Китаем и странами Европы в ближайшие годы станет скорость доставки грузов, в первую очередь характеризующаяся маршрутной суточной скоростью контейнерных поездов, и хочу отметить успехи российских железных дорог в планомерном решении этой задачи.

всем многочисленными изменениями не только в работе, но и в обычной жизни.

При разработке нового логотипа мы старались максимально приблизиться к цветам ОАО «РЖД»,—думаю, получилось неплохо. Также был обновлён сайт компании FELB.

Из новых проектов, намеченных к реализации, особо хочу отметить планы по расширению бизнеса FELB в Восточной Европе и новые проекты в южных регионах Европы.

Компания FELB известна на рынке как один из крупнейших международных транзитных операторов. Недавно Вы провели изменение логотипа компании, обновили веб-сайт. Чем это вызвано? С какими новыми проектами и под-

Что необходимо ещё предпринять, чтобы двигаться дальше в темпе 2020 г. и ускорять развитие бизнеса? Какой Вы видите компанию через год и в стратегии до 2025 г.?



Терминал Колин, Чешская Республика

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ И ЛОГИСТИКА

Прошлый год показал острую нехватку оборудования, а именно контейнеров под перевозки китайских грузов. Особенно мы почувствовали это в конце года, когда нам не удалось вывезти часть грузов постоянных клиентов из Китая. Ситуацию усложнила и частичная отмена слотов Китайских железных дорог для поездов в направлении из Китая в Европу.

Поэтому одним из самых необходимых шагов мы видим увеличение парка контейнеров FELB в ближайшие несколько лет. Также необходимо увеличивать количество вагонов в собственности или долгосрочной аренде: для быстрого и чёткого прохождения границ и оперативного перегруза поездов без собственного парка не обойтись.

В 2020 Г. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, БЕЗ УЧЁТА КУРСОВЫХ РАЗНИЦ, ВЫРОСЛА НА 90 %. ЭТО СТАЛО ВОЗМОЖНО БЛАГОДАРЯ ЧЁТКОЙ И СЛАЖЕННОЙ РАБОТЕ ВСЕЙ КОМАНДЫ FELB. МЫ РАССЧИТЫВАЕМ СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЁМЫ НАШИХ ПОЕЗДОВ, РАСШИРИТЬ НАПРАВЛЕНИЯ И МАРШРУТЫ ПЕРЕВОЗОК

Мы стремимся увеличивать число маршрутных поездов и расширять номенклатуру перевозимых грузов, нами наработан определённый опыт в продвижении контейнерных поездов со

специализированными контейнерами, и для эффективного управления этими проектами мы используем также развитую сеть наших представительств и партнёров-агентов как в странах Европы, так и в России, странах СНГ и странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

НАШИ СЕРВИСЫ АКТИВНО ВОСТРЕБОВАНЫ ВЛАДЕЛЬЦАМИ ДОРОГИХ ГРУЗОВ В ЕВРОПЕ И В КИТАЕ, ДЛЯ КОТОРЫХ ВАЖНЫ СРОКИ ДОСТАВКИ И МИНИМИЗАЦИЯ СРОКОВ БЛОКАЦИИ СВОИХ СРЕДСТВ НА БАНКОВСКИХ СЧЕТАХ

С учётом этих факторов, совместно с партнёрами мы прорабатываем ряд мероприятий для привлечения транзитных контейнерных перевозок по маршрутам международного транспортного коридора «Восток-

сервисов в Белоруссии, России и Китае, ускорению обработки грузопотоков на границах и развитию приграничных терминалов.

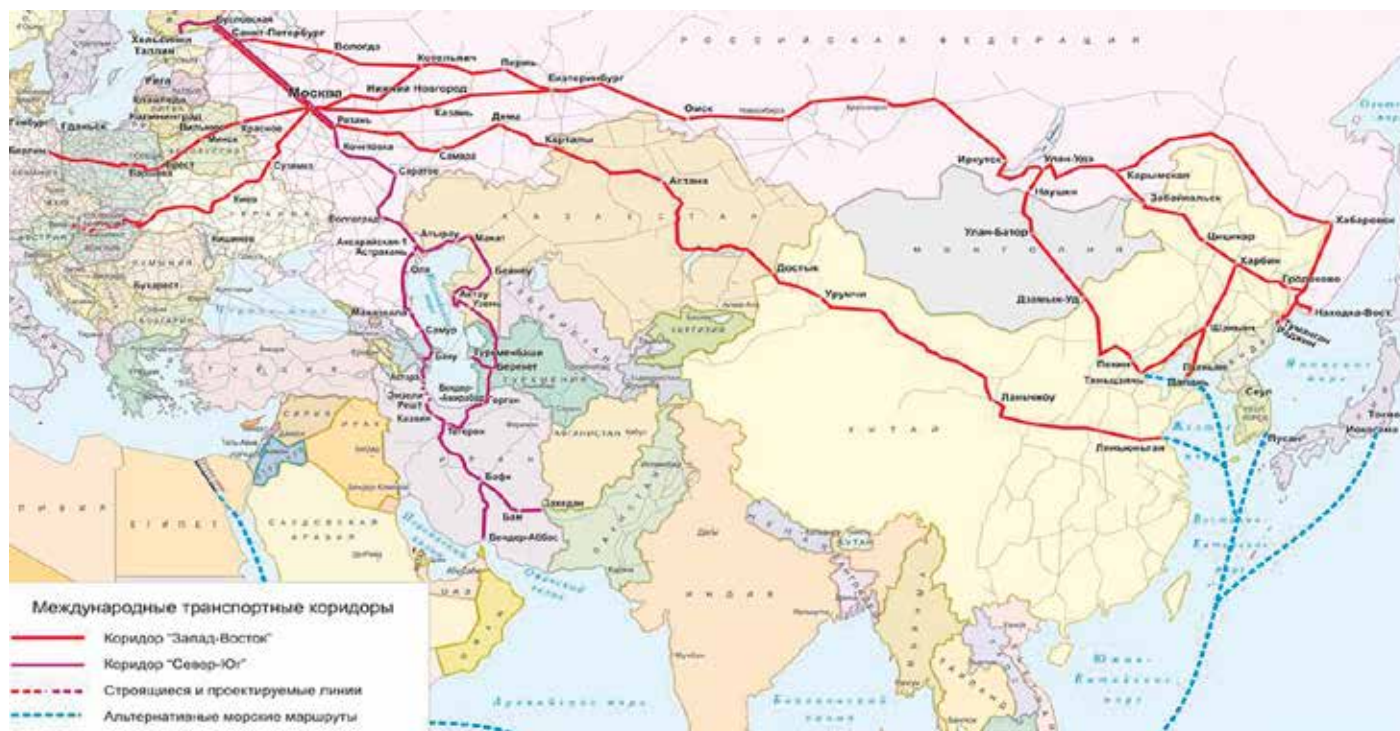
Учитывая, что развитие промышленных кластеров на севере и северо-западе Китая, а также вовлечение в ближайшие

годы в партнёрство экономик сопредельных стран и развитие внешней торговли Китая со странами Европы будет только наращивать темпы за счёт государственной китайской инициативы «Один пояс — один путь», мы рассчитываем существенно увеличить объёмы наших поездов, расширить направления и маршруты перевозок. И мы всецело готовы к этой интересной и масштабной работе.

Большое спасибо, госпожа Крутоног, за интересное интервью для наших читателей. Желаем Вам дальнейших успехов в развитии бизнеса и реализации новых проектов!

www.felb.world

Беседовал Иван Матросов



Международные транспортные коридоры

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР ДЛЯ ЭКСПОРТЁРА «ХОЛОДНЫХ» ГРУЗОВ



Олег Игоревич, поделитесь опытом компании ТЕОРА в сфере перевозок грузов, требующих температурного режима. С какими вызовами могут столкнуться производственные компании, которые решат предлагать подобную продукцию на экспорт?

В настоящее время на рынке наблюдается острый дефицит логистических операторов, которые в полной мере обладают знаниями и профессионализмом в выстраивании логистических схем и организации перевозок рефрижераторных грузов.

Постоянные изменения в ветеринарных, фитосанитарных и таможенных требованиях, связанные с усовершенствованием законодательства в данных сферах, зачастую, ставят экспортёров, особенно начинающих, в тупик. Они не понимают, как лучше и эффективнее выстраивать логистические схемы, как соблюсти все требования Россельхознадзора и Роспотребнадзора, не попав при этом на штрафы, ненужные простои, либо отказ в экспортной сертификации по причине невыполнения требований контрольно-надзорных органов в пунктах пропуска.

Чтобы предусмотреть все моменты, и выстроить действительно эффективную и работающую логистическую схему, которая позволит без потерь доставить пищевую продукцию потребителю,

Перевозка пищевых грузов, требующих определённого температурного режима, — весьма специфическая услуга на логистическом рынке, такие перевозки относятся к высокорискованным. Компания, которая берёт на себя обязательства по подобной перевозке, должна обладать определёнными навыками, опытом, выстроенными отношениями с подрядчиками, знанием специфики внешнеэкономической деятельности и требований ветеринарного законодательства. Подобный профессионализм не приходит вдруг, а требует многих лет серьёзной и кропотливой работы в заданной нише. Об опыте работы в этой области перевозок мы беседуем с генеральным директором компании ТЕОРА Олегом Башниным.

нужен профессионал, долгие годы работающий в этой довольно специфической области грузовых перевозок.

Именно к таким крепким профессионалам можно отнести нашу компанию. Мы являемся логистическим оператором, который вот уже более пяти лет оказывает услуги предприятиям пищевой промышленности: 80 % перевозимых грузов — это грузы, требующие температурного режима.

О профессионализме компании, как это водится, лучше всего говорят клиенты, а у ТЕОРА среди ключевых — АО «Птицефабрика «Северная», ОАО «Ярославский бройлер», ООО «Курский мясоперерабатывающий завод» и ряд других крупных российских холдингов, которые специализируются на экспорте температурных грузов.

За более чем пятилетний срок работы на рынке рефрижераторных пере-

ГЛОБАЛЬНАЯ МИССИЯ КОМПАНИИ «ТЕОРА» — ПОМОГАТЬ КЛИЕНТАМ В ИХ РАЗВИТИИ!

Наша Компания действует, в том числе, и в ключевых российских контейнерных портах — Новороссийске, Санкт-Петербурге и Владивостоке, что позволяет нам выстраивать мультимодальные схемы по перевозке рефрижераторных грузов.

возок у нашей компании выработалась своя стратегия по поддержке экспортёров, разработана пошаговая инструкция по развитию бизнеса за рубежом.

У Компании есть глобальная миссия — Помогать клиентам в их развитии! А это в первую очередь международные рынки.



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ И ЛОГИСТИКА

Мы хотим поспособствовать как можно большему количеству российских экспортёров освоить мировые площадки.

На основании общения с грузоотправителями, как с крупными, так и с теми, кто только стремится выйти на международный уровень, мы для себя выделили такие вызовы:

– Зачастую, производители, которые только хотят выйти на международный рынок, не имеют даже элементарного опыта внешнеэкономической деятельности, и не в полной мере осознают важность логистических процессов в обеспечении эффективной и бесперебойной поставки, у них абсолютно нет понимания, за сколько времени

есть пищевой продукции, большим сюрпризом для него становится тот факт, что кроме разрешения на экспорт из России, он должен получить разрешение на ввоз продукции в соответствии с требованиями страны назначения.

Для того, чтобы провести процедуру согласования необходимых требований к импортируемой продукции в стране назначения, ТЕОРА в штате имеет специалистов по ветеринарному и таможенному оформлению. Крепкие связи с нашим международным партнёром компанией MARTICO, официальным представителем которой мы являемся, позволяют нам помогать экспортёрам выстраивать цепи поставок.

На сегодняшний день ТЕОРА предлагает компаниям разработку и реализацию логистических схем по экспорту и импорту грузов агропромышленного комплекса, в том числе и грузов, требующих соблюдения температурного режима.

ТЕОРА является таможенным представителем (Свидетельство ФТС № 0920/00) и логистическим оператором полного цикла, который специализируется на доставке пищевых грузов, в том числе требующих температурного режима.

Наша компания является действующим членом Российской Ассоциации экспедиторов и логистических организаций (АРЭ), и Санкт-Петербургской Торгово-промышленной палаты.

В России ТЕОРА — официальный и эксклюзивный представитель испанской компании MARTICO — одного из крупнейших логистических операторов по перевозке грузов с температурным режимом. Этот крупный международный оператор на данный момент имеет более 20-ти офисов по всему миру, в том числе и в Шанхае. Таким образом, общаясь с представителями ТЕОРА в России, клиенты получают доступ практически к любому порту мира, и возможность оперативной доставки своего груза в любую точку земного шара, будь то Африка, Китай, Монголия или Вьетнам.

Во взаимодействии с органами Россельхознадзора, таможенными органами, с Российским экспортным центром ТЕОРА обрабатывает механизмы про-

КЛИЕНТЫ КОМПАНИИ ТЕОРА ПОЛУЧАЮТ ДОСТУП ПРАКТИЧЕСКИ К ЛЮБОМУ ПОРТУ МИРА, И ВОЗМОЖНОСТЬ ОПЕРАТИВНОЙ ДОСТАВКИ СВОЕГО ГРУЗА В ЛЮБУЮ ТОЧКУ ЗЕМНОГО ШАРА

контейнер или машина должны прийти из точки А в точку Б. Кроме отсутствия опыта, не хватает также знания языка для того, чтобы выходить на международные площадки.

В особенности это касается грузов с температурным режимом. Данная группа товаров всегда относилась к затратным и высокорискованным перевозкам. Многие компании, которые хотят выйти на этот рынок, сталкиваются как с нехваткой оборотных средств, так и с непониманием самого процесса.

– Часто, когда экспортёр выходит на торговую площадку, или пытается найти себе рынок сбыта, и особенно это каса-

Одним из примеров подобных сделок может служить проведённая в октябре этого года компанией ТЕОРА поставка партии сосисок Российского производства в Японию. Мы подобрали весь пакет документов, организовали полное сопровождение сделки. В Японии требование: контейнер с завода, без вскрытия пломбы, должен дойти до конечной точки в Японии. Для соблюдения данного условия от нас потребовался целый комплекс мероприятий.

Олег Игоревич, какими ещё возможностями, кроме огромного опыта и профессионализма, обладает ТЕОРА?





хождения ветеринарных, фитосанитарных процедур при перевозке «холодных» грузов

Хочу также отметить, что ТЕОРА — единственный оператор на территории Северо-Запада, у которого склад аттестован Главным Таможенным управлением Китайской Народной Республики для участия во внешнеэкономической деятельности. Это — склад с температурным режимом в Санкт-Петербурге, откуда продукция в дальнейшем отгружается на экспорт через морские, автомобильные и железнодорожные пункты пропуска.

Мы постоянно отслеживаем изменения в законодательстве РФ, связанные с таможенным оформлением, ветеринарным и фитосанитарным контролем, и можем дать полноценную консультацию по любым вопросам, связанным с этими моментами.

Недавно мы консультировали одно из наших крупных производственных

предприятий по заключению внешнеэкономического контракта, и дали им рекомендации внести изменения в тело контракта, связанные с возможными затратами, которые они могут понести в связи с эпидемией коронавирусной инфекции и связанными с ней серьезными пробками в портах Китая из-за дополнительных проверок. Чтобы экспортёру избежать дополнительных расходов, мы дали ему рекомендации по снижению рисков, которые включали в себя, в частности, разделение расходов с принимающей стороной.

С гордостью могу сказать, что ТЕОРА — это оператор, который понимает взаимосвязь производства, логистических процессов и реализации продукции с соблюдением всех требований контролирующих государственных органов по мерам нетарифного регулирования (Роспотребнадзор, Россельхознадзор), вплоть до мельчайших деталей: как пример, наши клиенты согласовывают с

нами макеты маркировочных этикеток, которые будут в дальнейшем нанесены на экспортную тару.

Прекрасно понимая, насколько важен сейчас для наших экспортёров каждый рубль, особенно в высокочувствительной перевозке, мы также предоставляем своим клиентам всю информацию, которая может потребоваться экспортёру для корректного оформления пакета документов на получение транспортной субсидии на экспортные перевозки, а согласно Постановлению Правительства РФ № 1313 от 29 августа 2020 г., с 1 января 2021 г. 25 % от стоимости всех затрат на перевозку, независимо от территории пролегания маршрута, будет компенсироваться государством.

Весь наш опыт и профессионализм в распоряжении наших клиентов в режиме 24/7.

Какие актуальные проекты с участием компании ТЕОРА вы могли бы выделить

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ И ЛОГИСТИКА

на сегодняшний день? Поделитесь также планами на будущее.

Конечно, учитывая специфику, наши клиенты—это в основном предприятия агропромышленного комплекса. Так, сейчас мы осуществляем перевозку комбикормов по железной дороге для одного из предприятий, входящего в структуру крупного агропромышленного холдинга. Это внутрироссийская перевозка.

Для АО «Птицефабрика «Северная» (Ленинградская область) мы делаем комплексную мультимодальную доставку: их продукция грузится в контейнеры в Санкт-Петербурге, далее доставляется до одного из транспортно-логистических центров в Москве, там контейнер перегружается на железную дорогу до Владивостока, и оттуда корейской морской линией Sinokor—до Шанхая.

В принципе, мы используем все виды транспорта. И сейчас для нашего клиента из Москвы мы делаем перевозки без температурного режима самолётом.

В ближайших планах у нас—приобретение собственного подвижного состава. Мы активно работаем, в том числе,

с партнёрами корейского перевозчика Sinokor на предмет предоставления нам контейнеров для международных и внутрироссийских перевозок.

ТЕОРА — ЭТО ОПЕРАТОР, КОТОРЫЙ ПОНИМАЕТ ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОИЗВОДСТВА, ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ С СОБЛЮДЕНИЕМ ВСЕХ ТРЕБОВАНИЙ КОНТРОЛИРУЮЩИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ПО МЕРАМ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ, ВПЛОТЬ ДО МЕЛЬЧАЙШИХ ДЕТАЛЕЙ

Мы одни из первых в России, кто так серьёзно и профессионально занимается экспортом пищевых продуктов, в том числе требующих температурного режима.

Понимание температурного режима, понимание оформления тонкостей импорта и экспорта и плюс знание требований контрольно-надзорных органов в области ветеринарного, фитосанитарного и санитарного законодательства создают уникальный комплекс знаний и опыта, благодаря которому люди приходят к нам уже по рекомендациям. И часто— это просьбы о помощи!

Что касается рефрижераторных контейнеров, то мы вывозим порядка 300-т сорокафутовых контейнеров ежемесячно (около 600 TEU в месяц). Готовы воз-

ить и больше, так как сейчас система уже отлажена. Без преувеличения могу сказать, что наш комплекс знаний на рынке практически уникален.

Поэтому с гордостью могу пригласить все компании, которые заинтересованы в надёжной, эффективной и экономичной доставке своей «температурной» продукции как внутри страны, так и за рубежом, к сотрудничеству с ТЕОРА!

Благодарим, Вас, Олег Игоревич, за интересное интервью! Надеемся, что ваш опыт и профессионализм поможет многим российским пищевым производствам занять свою достойную нишу за рубежом, особенно учитывая новые условия субсидирования экспортных перевозок. Желаем компании ТЕОРА развития и процветания!

www.teora.group

Беседовала Ольга Шорохова



ПЕРЕВОЗКА ЗЕРНОВЫХ ВО ВКЛАДЫШАХ ЕВРОПАК—ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТЁРОВ



Людвиг Сергеевич, как вы могли бы охарактеризовать новое направление? В чём, по-вашему, преимущества подобной перевозки для ваших клиентов?

В 2010 г. компания «Европак», первой на российском рынке, предложила решения для контейнеризации перевозок наливных грузов. Для этого была использована технология «флекситанков Европак». Сейчас мыкратно увеличили объёмы, и вышли с уровня 300 тонн в месяц до 50 тыс. тонн. В настоящее время компания развивает инновационные логистические схемы для другой продукции российских производителей.

Приоритетным направлением для нас становится мультимодальная перевозка насыпных аграрных грузов. В их числе зерновые, бобовые и масличные культуры. Для контейнеризации мы используем собственную разработку—«вкладыши в контейнер Европак». Именно контейнерные отправки смогут увеличить присутствие российских компаний на ключевых экспортных рынках. Задача роста российского несырьевого неэнергетического экспорта была озвучена в Указе Президента РФ В. В. Путина от 18 мая 2018 г., и мы активно содействуем его реализации.

Логистическая схема перевозки насыпных грузов во «вкладышах Европак»

Компания «Европак» зарекомендовала себя в нише перевозок наливных грузов во «флекситанках Европак». Сейчас активно развиваются перевозки насыпных грузов с использованием собственной технологии «вкладышей в контейнер Европак». Об этом мы беседуем с генеральным директором ООО «Европак» Людвигом Сергеевичем Тарханьяном.

это цепочка из трёх видов транспорта. Мы подаём автотранспорт с контейнером, оборудованным «вкладышем Европак» под загрузку непосредственно в хозяйства и на элеваторы, затем вывозим грузёный контейнер на ж/д станцию или терминал, формируем состав, и отправляем в порт. Там контейнеры грузятся на судно и отправляются заказчику. Сейчас мы обеспечиваем экспорт в более чем 40 стран мира.

Отмечу ряд уникальных, именно для контейнерной логистики, преимуществ по сравнению с «традиционными» схемами.

На время погрузки мы предоставляем необходимое погрузочное оборудование, включая зерномёты. Мы содействуем оформлению необходимых документов, в том числе карантинных, фумигационных, фито-сертификатов, декларирование груза сразу на месте при погрузке. После этого контейнер пломбируется и в таком виде доставляется непосредственно иностранному покупателю. Перетарок, таможенного оформления в порту и других «традиционных» действий с продукцией уже не требуется, «Европак» обеспечивает логистику «под ключ».

Контейнеризация наиболее актуальна для нишевых и масличных культур. Но к нам уже обращаются и экспортёры пшеницы, ячменя и остальной продукции АПК.

В отличие от многих конкурентов, компания «Европак» работает через все основные порты—Калининград, Санкт-Петербург, Астрахань, Новороссийск, Владивосток, Находку. Также мы совершаем отправки через сухопутные погранпереходы в Китай и в другие страны.

Логистика сейчас является одним из основных факторов, который влияет на формирование цены на российское зерно на экспортных рынках. В связи с этим многие иностранные контрагенты-импортёры всё чаще задумываются о выборе экспедитора, и активно этим выбором занимаются. Расскажите, что вы можете предложить современным привередливым клиентам, и что выгодно отличает вас от других экспедиторов? Кто является потребителем новой услуги?

Многие клиенты хорошо понимают, что логистика напрямую влияет на конечную цену продукта, и принимают активное участие в согласовании схемы доставки груза для её оптимизации.

Популярность перевозки зерна в контейнерах пока относительно невысока. Уже сейчас нашими услугами пользуется малый, средний и крупный бизнес, но потенциал роста всё ещё велик.

Быстрее всех преимущества контейнеризации поняли зерновые трейдеры—их среди наших клиентов больше всего. Однако обращаются к нам и производители, и даже зарубежные покупатели из Индии, Китая, Пакистана и других стран. Мы активно информируем рынок о доступности и преимуществах подобного сервиса.

Благодаря про-активному подходу, уже 6 ноября этого года со станции Тольятти в Новороссийск мы отправили первый «вкладыш-поезд Европак». Этот ускоренный контейнерный поезд стал 64-м для компании «Европак», но впервые весь груз был насыпным. В составе было 90 контейнеров с нутом местных производителей: все контейнеры загрузились.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ И ЛОГИСТИКА

жались на хозяйствах Самарской области. В порту они были погружены на суда и отправлены покупателю в Индию.

Отправки наливных грузов во «флекситанках Европак» также продолжают увеличиваться. Мы гордимся тем, что карантин не повлиял на наши плановые показатели. Мы консолидировали усилия наших офисов и обеспечили рекордные показатели по отправке наливных грузов во время карантина, когда большая часть сотрудников была на удалённой работе.

Такой слаженной работой мы поддерживали и масложировую, и зерновую отрасли, помогли отечественным предприятиям экспортировать продукцию в непростое время. И это, когда многие экспедиторы приостановили свою работу.

В октябре мы отгрузили более 47 тыс. тонн, это рекорд. В планах на ноябрь – декабрь – более 100 тысяч тонн наливных грузов во «флекситанках Европак» за два месяца!

Проявляет ли государство интерес к подобным перевозкам в виде субсидий?

Для развития нашей транспортной программы мы находимся в постоянном контакте с Российским экспортным центром, с Министерством сельского хозяйства РФ, с Министерством транспорта РФ и Министерством промышленности и торговли РФ, а также – с отраслевыми Союдами.

Перевозка многих грузов во вкладышах в контейнеры субсидируется государством. Согласно Постановлению Правительства РФ № 1313 от 29 августа 2020 г., с 1 января 2021 г. нашим кли-

ентам будет доступна компенсация до 25 % от суммы фактических затрат на транспортировку продукции.

Благодаря такой поддержке, малый и средний бизнес, у которого не всегда достаточно оборотных средств для торговли своими товарами, имеет возможность развиваться.

«Европак» – постоянный участник различных бизнес-миссий, которые организует Министерство сельского хозяйства РФ. Мы активно способствуем полноценной реализации экспортного потенциала российских регионов.

Какова география сервисов Европак?

Если говорить об экспорте зерновых, бобовых и масличных культур, то сейчас наибольший интерес наблюдается в Приволжском ФО, где их выращивают в большом количестве. Хотя мы видим, что и в Сибири на протяжении нескольких лет повышается урожайность зерна. Уже сейчас у нас есть ряд клиентов из Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, а в перспективе их станет существенно больше.

Мы можем обеспечить транспортировку продукции для компаний из любого региона России, независимо от того, насколько он удалён от портов.

А как обстоят дела с запасом контейнеров? Как вы организуете их непрерывную подачу?

Компания «Европак» является VIP-клиентом крупнейших морских контей-

нерных линий – Maersk, MSC, CMA, поэтому все наши клиенты обеспечены порожним оборудованием (контейнерами) в достаточном количестве (и 20-ти футовыми, и 40-ка футовыми).

Контейнерный рынок специфичен и требует выдающихся навыков планирования и прогнозирования. Здесь большую роль играет грамотная работа наших логистов. Именно они планируют своевременную подачу контейнеров под погрузку.

Мы организуем подсыл порожних контейнеров в порты в случае их дефицита, даже когда он возникает из-за низкого импорта. Также мы аккумулируем ящики в регионах.

С этим нам помогает и сотрудничество с крупнейшими контейнерными ж/д операторами – ТрансКонтейнер и ФЕСКО.

Компания «Европак» гарантирует полное исполнение своих обязательств независимо от внешних факторов. Карантин, низкий импорт – всё это не так важно, если у тебя 10-летний опыт на рынке и сильная команда.

Мультимодальные перевозки – будущее российского экспорта. Контейнеризация агрологистики позволит российским производителям выйти на качественно новый уровень.

Благодарим Вас за рассказ о новых возможностях «Европак». Желаем компании и её партнёрам развития и выхода на новый рынки!

www.evropac.ru

Беседовала Наталья Фролова



ГЛАВНОЕ ДЛЯ РЕЗУЛЬТАТА — КОМАНДА

Мераби Чочуа, Президент ООО «Корпорация Мосстройтранс»



Мераби Порфирьевич, вероятно, чтобы понять секрет вашей стойкости, нужно узнать, с чего же всё начиналось. Расскажите об истоках создания компании, о ваших истоках? Что помогло вам сформировать и закалить характер?

В первую очередь и всегда — человек обязан своим учителям. И я не исключение. В своё время, а это было в 1980 г., я, мальчик из скромной грузинской деревни, принял судьбоносное для себя решение — учиться в Московском Автодорожном институте на экономическом факультете. Именно со времени обучения, считаю, и начинает формироваться характер: добиваться поставленной цели, преодолевать первые трудности,

КОРПОРАЦИЯ «МОССТРОТРАНС» НЕ ПРОСТО СОХРАНЯЕТ ПОЗИЦИИ — НАМ УДАЁТСЯ УВЕЛИЧИВАТЬ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, И СКОРОСТЬ РАЗВИТИЯ

преодолевать себя, свои страхи и слабости. Но также учёба — это и первые друзья, первая взрослая поддержка в этой жизни.

Никогда не забуду, и всегда буду с благодарностью вспоминать, как меня в первые годы учёбы поддерживали мои новые друзья, помогая освоиться с новыми предметами, да ещё и на неродном мне тогда языке, как помогали и поддерживали учителя.

Наш декан Николай Михайлович Васильев повторял: «Нужно составлять про-

В нынешнее сложное и нестандартное время, когда многие компании урезают свои расходы, а то и просто закрываются, дорогого стоят на рынке те профессионалы, которые не только не сбавляют обороты, но и развиваются с большим желанием и внутренней мотивацией, поддерживая и развивая социально-ориентированное, надёжное и стабильное предприятие, где сотрудники чувствуют себя уверенно и комфортно.

Одним из примеров такой компании можно назвать Корпорацию «Мосстройтранс», с президентом которой, Мераби Порфирьевичем Чочуа, мы и беседуем сегодня. Мераби Чочуа, президент и основатель Корпорации «Мосстройтранс», хорошо известен в отрасли ещё с 2000-х гг., когда он руководил ГУП «Мосавтотранс», — в то время ему удалось поднять предприятие на качественно новый уровень эффективности. Мераби Чочуа — Заслуженный работник транспорта РФ, академик Международной Академии менеджмента. С 1997 г. он руководил автотранспортными предприятиями г. Москвы, а в конце 2014 г. принял решение организовать собственную компанию «с нуля», и в начале 2015 г. основал ООО «Корпорация Мосстройтранс». Предприятия под руководством Мераби Чочуа успешно преодолевали кризисы, — 1998-го, 2008-го, 2014-го гг., что позволило ему приобрести заслуженную славу одного из самых эффективных кризисных менеджеров.

граммы так, чтобы студенты всё хорошо успевали — и учиться, и развиваться, чтобы на всё хватало времени». И действительно программы в МАДИ составлялись по этому принципу.

Годы учёбы в МАДИ определили всю мою последующую жизнь и выбор специальности как транспортника, строителя, а потом и руководителя собственным предприятием.

С ВУЗом и у меня лично, и у Корпорации «Мосстройтранс» остались креп-

кие и дружественные связи. Многие выпускники МАДИ работают в штате нашего предприятия после окончания учёбы, студенты проходят у нас производственную практику, а сам я, по мере возможности, когда позволяет рабочий график, принимаю участие в работе Государственной экзаменационной комиссии по защите дипломов как председатель ГЭКа. Мы всегда помогаем и поддерживаем университет.

Мне приятно видеть, что МАДИ растёт, набирает обороты, следует за ду-

хом времени, уверенно держит марку ведущего научного, образовательного, методического центра в своей сфере. Как и раньше, МАДИ обеспечивает отрасль необходимым количеством кадров должной квалификации, — теперь уже с учётом современных требований и запросов. И я уверен: свою высокую марку МАДИ будет держать и впредь!

После окончания МАДИ с красным дипломом, я поступил в аспирантуру, защитился, преподавал и руководил отраслевой лабораторией проблем управления (ОЛПУ), но всегда хотелось испытать себя в реальном секторе экономики, и так я перешёл работать в транспортное предприятие, которое испытывало серьёзные трудности. Затем меня пригласили руководителем в Государственное Унитарное Предприятие «Мосавтотранс», там уже был существенно больший масштаб деятельности. Не скрою, было непросто, но это опять-таки — к вопросу о росте и преодолении собственных страхов.

В начале 2015 г. я рискнул создать с нуля свою собственную компанию, а как вы помните, 2014 г. был кризисным. Однако замысел удался, мы взяли хороший старт, начали планомерно двигать-

ся вперёд, и вот—сегодня продолжаем работать успешно, несмотря на нынешнюю кризисную ситуацию.

Хочу ещё отметить, что и своим первым, основополагающим опытом в качестве управленца я также обязан МАДИ. В годы моей учёбы была очень развита система студенческих отрядов, в летнюю работу которых я был плотно включён начиная со второго курса, и так получалось, что меня постоянно выбирали руководителем. Благодаря этому опыту мне впоследствии всегда было легко управлять коллективами. Считаю, что мне сказочно повезло в жизни: в молодые годы я разом приобрёл и знания, и практический опыт. Это очень помогло мне в жизни.

То есть можно сказать, что сложные времена не только не пугают вас, но и дают вам стимул к развитию?

Для меня кризис—это прежде всего возможность и шанс проявить себя, показать, на что ты способен. Проблемы, трудности—это, с одной стороны, большие риски, и закономерное множество

опасений, страхов, а с другой стороны,—здесь же открываются огромные возможности. Как раз кризисные моменты позволяют лучше и полнее всего проявить себя, на 100% реализовать имеющийся потенциал, всё, на что ты способен. Я—целеустремлённый человек, и вижу себя там, где трудно.

КРИЗИС—ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО ВОЗМОЖНОСТЬ И ШАНС ПРОЯВИТЬ СЕБЯ, ПОКАЗАТЬ, НА ЧТО ТЫ СПОСОБЕН. Я—ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫЙ ЧЕЛОВЕК, И ВИЖУ СЕБЯ ТАМ, ГДЕ ТРУДНО

Большим преимуществом для нашей Корпорации стало то, что за годы своей деятельности мы сумели создать профессиональную, компетентную и целеустремлённую команду, крепкие партнёрские отношения с коллегами на рынке; мы непрерывно совершенствуемся и творчески развиваемся.

Диверсификация активов и расширение географии деятельности позволяет нам успешно заниматься строительством жилых и промышленных объектов, грузовыми перевозками на собственном парке тяжёлого автотранспорта, добычей и поставкой угля с Ку-

тинского и Уртуйского месторождений Забайкальского Края, производством и поставкой строительных материалов, девелопментом. Наши предприятия в Забайкальском крае—два угольных разреза и завод железобетонных изделий, которые мы приобрели на стадии банкротства, без коллектива, без перспек-

тив,—успешно работают сегодня, на них трудятся несколько сотен человек.

Так что трудностей мы не боимся: разумно подходим к целям и задачам, анализируем меняющуюся ситуацию. В 2020 г. кризис, конечно, особенный, никто не ждал пандемию, и степень неопределённости сейчас очень большая, перспективы неясны, однако «Корпорация Мосстройтранс» работает стабильно. Всё запланированное делается, и стоит отметить: мы не просто сохраняем позиции—нам удаётся увеличивать и производительность, и скорость развития.



Уртуйское бурогольное месторождение, Забайкальский Край, Читинская область

ПЕРСОНА НОМЕРА



Я скажу так: в кризисных условиях главное—видеть перед собой большие цели. Это и в принципе необходимо, но в кризис особенно важно. Цели, которые ставятся изначально, должны впечатлять, удивлять, даже казаться немного

слаженно, синхронно, взаимно поддерживая друг друга, и определяет успех. Весь мой опыт человека и управленца говорит: личности сами по себе могут иметь колоссальное значение, но главное для результата—команда. А вот на-

МАДИ для меня как родной дом, который передал мне частицу души и сердца. Что бы я по жизни ни делал, всегда буду бесконечно признателен МАДИ!

И сейчас, во время больших перемен, и глобальной трансформации всей нашей жизни, хочется, чтобы здание на Ленинградском проспекте, 64 продолжало стоять ещё века, неизменно выпуская из своих стен сильных, всесторонне подготовленных специалистов, любящих и ценящих свою профессию, чтобы свою марку МАДИ и в дальнейшем держал высоко—как в былые годы, как сегодня. От всей души поздравляю МАДИ и желаю руководству, преподава-

ГЛАВНОЕ ДЛЯ РЕЗУЛЬТАТА—ЭФФЕКТИВНАЯ, ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ, ЦЕЛЕУСТРЕМЛЁННАЯ, ЕДИНАЯ КОМАНДА, ЭТО СИЛА, С КОТОРОЙ МОЖНО ПРОТИВОСТОЯТЬ ЛЮБЫМ КРИЗИСАМ!

нереальными, недостижимыми. Следующий этап—грамотно и чётко сформулировать задачи под эти цели, пошагово выстроить цепочку задач. И наконец нужно сформировать команду под эти задачи. Самый сложный и самый важный вопрос для управленца—именно формирование команды. Я уже три десятка лет руковожу предприятиями—и небольшими, и крупными; и всякий раз мне это, слава Богу, удаётся—правильно создать команду, вдохновить её и работать эффективно: шаг за шагом решать вопросы, продвигаясь в направлении поставленной большой цели.

А что главное в вопросах выбора команды? Главное тут—чутьё. Управление—это искусство, в котором есть большой арсенал разных инструментов и совершенно не существует универсальных рецептов. Каждый раз нужно искать и подбирать что-то своё, индивидуальное, зачастую, придумывать новое. И если кто-то будет вам говорить, что знает секрет управления, некий главный и единственный подход—не верьте, такого не существует.

И, повторюсь, нужно очень чётко, предельно конкретно ставить задачи, ведь в конечном итоге именно командность, умение специалистов работать

ладить командную работу—это зона ответственности руководителя. Нередко управленцам советуют применять жёсткие, грубые приёмы, но это большая ошибка, этого нельзя делать ни в

С МАДИ И У МЕНЯ ЛИЧНО, И У КОРПОРАЦИИ «МОССТРОЙТРАНС» ОСТАЛИСЬ КРЕПКИЕ И ДРУЖЕСТВЕННЫЕ СВЯЗИ. МЫ ВСЕГДА ПОМОГАЕМ И ПОДДЕРЖИВАЕМ УНИВЕРСИТЕТ. ОТ ВСЕЙ ДУШИ ПОЗДРАВЛЯЮ МАДИ С ЮБИЛЕЕМ!

коем случае; крик, насилие на самом деле не срабатывают, они могут дать некоторый кратковременный результат здесь и сейчас, но в перспективе убивают эффективность. А команда должна быть эффективной, профессиональной, компетентной, целеустремленной, единой—только тогда она становится силой, с которой можно противостоять любым кризисным явлениям.

13 декабря 2020 г. Московскому автомобильно-дорожному государственному техническому университету исполнилось 90 лет. Что Вы хотели бы пожелать Alma Mater?

В первую очередь я хотел бы выразить огромную благодарность—вузу, моим преподавателям, моим сокурсникам.

телям, ветеранам вуза, студентам крепкого здоровья, удачи в делах и огромных-огромных успехов!

Благодарим Вас, Мераби Порфирьевич, за интересный рассказ о своём профессиональном пути, который неразрывно связан с развитием транспортной и строительной отраслей нашей страны. Желаем Вам, вашим коллегам, студентам и выпускникам успехов, а если и трудностей, то только таких, которые были бы по плечу!

ООО «Корпорация Мосстройтранс»
Москва, ул. Мневники, 1
+7 (499) 371-01-10
info@mosstroytrans.com
www.mosstroytrans.com



КАСПИЙ — МЕСТО ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИК, КУЛЬТУР И РЕЛИГИЙ ЕВРАЗИИ

Каспийский международный интеграционный клуб «Север-Юг» (Каспийский клуб) является международной экспертной и координационной площадкой, где встречаются представители государства, бизнеса, лидеры общественного мнения и учёные прикаспийских и других государств Евразийского континента, заинтересованных в интеграции и взаимодействии на базе Каспийского бассейна, и далее по всему маршруту международного транспортного коридора (МТК) «Север-Юг», в целях:

- реализации перспектив геостратегических процессов, происходящих в Евразии, для дальнейшего усиления роли государств и бизнеса, расположенных в большом регионе МТК «Север-Юг», оптимизации продвижения товаров и услуг, а также перемещения людей по всему маршруту большого Евразийского региона;
- повышения эффективности интеграционных процессов развития экономики за счёт совершенствования логистики, повышения экологической и экономической безопасности Каспийского бассейна и большого Евразийского региона МТК «Север-Юг»;
- определения роли Каспийского бассейна как ядра пересечения основных логистических путей в развитии пространственной экономики;
- координации усилий по выработке конкретных предложений для органов власти и бизнеса стран, заинтересованных в развитии экономики и логистики в большом Евразийском регионе МТК «Север-Юг»;
- поддержки и продвижения инвестиционных, инновационных, логистических и других проектов и инициатив, способствующих развитию и интеграции экономики и логистики в Каспийском бассейне и далее по маршруту МТК «Север-Юг».

Миссия Каспийского Клуба

- Объединение ресурсов государственных структур, бизнеса, научных и общественных организаций на единой площадке для обсуждения, экспертных оценок и перспективного проектирования идей, решения вопросов, возникающих при функционировании МТК «Север-Юг» в целях повышения координации и эффективности экономик вовлечённых стран через продвижение логистических маршрутов МТК «Север-Юг».
- Использование преимуществ пространственной экономики и интеграционных процессов в развитии стран Каспийского бассейна, большого Евразийского региона МТК «Север-Юг».

Участники Клуба:

- Представители государственных и бизнес-структур от государств: России, Индии, Ирана, Азербайджана, Казахстана, Туркменистана и других стран, тяготеющих к Евразийскому региону МТК «Север-Юг» и другим логистическим маршрутам Евразии, проходящим через Каспийский регион;
- Представители компаний—субъектов экономической деятельности, государственных корпораций, ассоциаций и других организаций в сфере логистики, торговых отношений, международного сотрудничества;
- Лидеры общественного мнения, представители науки, культуры, общественности, экологических организаций, политики и др.

Приглашаем к сотрудничеству и взаимодействию!
Контакты Клуб «Север-Юг»: Екатерина Дронова
+7 (903) 222 05 09, BC@business-code.club

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ ТРАНСПОРТА И ЛОГИСТИКИ. НОВЫЕ МОДЕЛИ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ.

А. Г. Кириллова, Председатель научно-технического совета Ассоциации «Цифровой транспорт и логистика», д.т.н., профессор



Алевтина Григорьевна, расскажите о роли Ассоциации «Цифровой транспорт и логистика» в цифровой трансформации транспортной отрасли.

С момента вступления в силу программного документа «Цифровая экономика Российской Федерации», в транспортном сегменте ведётся детальная проработка вопросов цифровизации всех ключевых процессов.

Ассоциация «Цифровой транспорт и логистика» (ЦТЛ) учреждена при поддержке Министерства транспорта Российской Федерации компаниями «Российские железные дороги», «Аэрофлот — российские авиалинии», «РТ-Инвест Транспортные Системы», «ЗащитаИнфоТранс», «ГЛОСАВ» и НПП «Цифровые радиотехнические системы».

Ассоциация ЦТЛ является Центром компетенций по одноименному ведомственному проекту Минтранса России и по цифровой трансформации транспортного комплекса Российской Федерации.

Среди основных целей Ассоциации: создание и развитие единого мульти-модального цифрового транспортного и логистического пространства на территории Российской Федерации в интересах участников рынка, на основе разработки и внедрения новых цифровых

В Указе Президента России В.В. Путина от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» обеспечение уровня цифровой зрелости транспорта поставлено во главу угла.

Важно понимать, что те кадры, которые понадобятся отрасли через 5 лет, нужно начинать готовить уже сегодня, и те изменения, которые будут заложены в образовательные программы вузов в 2021–22 гг., дадут рынку готовых специалистов лишь через 5 лет.

Поэтому программу транспортных вузов с учётом востребованности подобных специалистов через 5 лет, необходимо скорректировать уже сегодня.

Планомерная деятельность по внедрению цифровых технологий в подготовке кадров для транспорта и логистики и разработка новых моделей отраслевых компетенций ведётся совместно Университетом «Иннополис» и АНО «Цифровая экономика», при участии Ассоциации «Цифровой транспорт и логистика».

Основная цель этой деятельности — адаптация программы вузов транспорта для того, чтобы выпускающиеся специалисты по транспорту уже обладали знаниями беспилотного транспорта, искусственного интеллекта, больших данных, — именно теми знаниями, которые уже сейчас востребованы на рынке.



технологий, а также объединения усилий и интеграции программ отраслевых компаний и государства.

Задачи Ассоциации включают в себя:

1. Повышение уровня безопасности и надёжности на транспорте на основе разработки и внедрения цифровых технологий.
2. Развитие транзитного потенциала Российской Федерации (по транспортным коридорам «Восток–Запад» и «Север–Юг») на основе разработки и внедрения цифровых технологий.
3. Объединение усилий, компетенций и программ транспортных и логистических компаний, а также бизнеса и государства в интересах ускорения цифровой трансформации сфер транспорта и логистики.

На каком сейчас этапе, по вашему мнению, находится цифровая трансформация в российском транспортном секторе? И какова роль транспортного образования в этом процессе?

За последние годы со стороны бизнеса уже в основном сформированы те цифровые сервисы, которые в будущем будут постоянно работать, и для обслуживания которых нужны новые транспортные кадры с цифровыми компетенциями.

Более 80% компаний транспортной отрасли России уже внедряют новые бизнес-модели на основе цифровых технологий, многие компании приступили к реализации собственных стратегий цифровой трансформации.

При этом, более 60% компаний транспортной отрасли указали в качестве основного барьера для цифровой трансформации нехватку квалифицированных кадров.¹

¹ Согласно опросу, проведённому Ассоциацией ЦТЛ совместно с компанией Strategy Partners при поддержке Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, — прим. автора

В связи с этим, безусловно, очень актуальным является объединение усилий бизнеса и государства для координации инициатив в области транспортного образования.

Среди наиболее актуальных вопросов: экологичная логистика, безбумажные технологии, электронная транспортная накладная, умная дорога, система обеспечения безопасности на транспорте, цифровые сервисы для пассажирских и грузовых перевозок, технологии типа MaaS—mobility as a service², а также системы контроля и безопасности, такие как электронное пломбирование, декларирование грузов, сопровождение груза и контроль за качеством груза по всему пути.

Хочу отметить, что все вышеперечисленные системы требуют дополнительной проработки как в части подготовки кадрового потенциала, так и в части нормативно-правового обеспечения, в том числе и в области международного



АКТУАЛЬНЕЙШИМ ВОПРОСОМ ЯВЛЯЕТСЯ ПОДГОТОВКА КАДРОВ С КОМПЕТЕНЦИЯМИ В ЦИФРОВОЙ ЛОГИСТИКЕ И ЦИФРОВЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМАХ

сотрудничества, поскольку все грузовые и пассажирские перевозки как железнодорожным, так и автомобильным транспортом являются международными, а это—и экспорт, и импорт, и транзит, и ряд других сервисов.

Какие же новые подходы и методы должны содержать цифровые модели транспортного образования?

Основные программы обучения должны содержать:

- Изучение глобальных технологических трендов;
- Изучение действующих пользовательских опытов;
- Обучение работе с большими массивами данных;
- Изучение облачных технологий,
- Умение работать с искусственным интеллектом;

– Изучение эффектов сетевых платформ;

– Разнообразные гибридные бизнес-модели, включающие в себя цифровые системы.

В краткосрочной перспективе транспортной отрасли понадобятся новые компетенции в области интернета вещей; умение работать в системах экологистики—с электронными базами данных, электронными накладными, смарт-контрактами; всё более актуальными будут становиться беспилотные транспортные средства и навыки взаимодействия с подобными сервисами.

В связи с этим мне представляется чрезвычайно актуальным создание центров детского и юношеского творческого развития, чтобы проводить профориентацию на подобные специальности уже со школьных лет.

Формирование цифровой образовательной среды—это стратегическая государственная задача, призванная в ближайшей перспективе улучшить качество жизни граждан, способствовать повышению экономического роста, национального суверенитета, конкурентоспособности страны. Транспортная отрасль, будучи драйвером роста цифро-

вой экономики, остро нуждается в квалифицированных кадрах такого профиля.

В рамках решения задачи модернизации системы транспортного образования в стране должны быть созданы не менее 15 научно-образовательных центров (НОЦ) мирового уровня на основе интеграции университетов и научных организаций, и их кооперации с организациями, действующими в реальном секторе экономики.

Необходимо создание комплексной системы финансирования проектов по разработке и внедрению цифровых технологий на транспорте, включая венчурное финансирование и отраслевые гранты.

Необходима комплексная программа финансирования проектов по образованию и внедрению цифровых технологий на транспорте.

Что конкретно предлагает Ассоциация «Цифровой транспорт и логистика» в этой работе?

Мы предлагаем площадку для широкого обсуждения программ подготовки и переподготовки кадров с компаниями и экспертами отрасли, обсуждение этих проблем в рамках научно-технического совета при Ассоциации. В наш научно-технический совет входят ректоры и ведущие учёные отраслевых вузов, Российский университет транспорта, МАДИ, Универ-

² Мобильность как услуга—концепция отказа от личного транспорта в пользу общественно-го,—прим. редактора

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

ситет морского и речного транспорта им. Макарова, РАНХиГС, и другие вузы.

Мы готовы разработать ежегодный индекс кадровой готовности компаний транспортной отрасли к цифровой трансформации, а также принять участие в разработке концепции создания совместных центров подготовки и переподготовки кадров в интересах цифровой трансформации транспорта и логистики, однако, как я уже упомянула, на это нужно и финансирование, в том числе венчурное, отраслевые гранты и другие возможные механизмы финансирования.

Вопросы образования и, в первую очередь, инженерного образования становятся исключительно важными в процессе внедрения цифровых технологий и инноваций в транспортной отрасли, т.к. в настоящее время именно это и будет определять её конкурентоспособность.

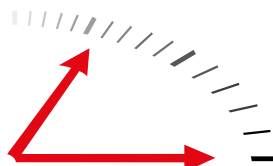
Благодарим, Вас, Алевтина Григорьевна, за рассказ о деятельности Ассоциации «Цифровой транспорт и логистика». Желаем успехов в реализации намеченных проектов.

Беседовал Иван Матросов

НЕОБХОДИМО СОЗДАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ПО РАЗРАБОТКЕ И ВНЕДРЕНИЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ТРАНСПОРТЕ, ВКЛЮЧАЯ ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ГРАНТЫ



ПУЛЬС ВРЕМЕНИ



Издательский Дом

➤ Научно-технические журналы «ИННОВАЦИИ ТРАНСПОРТА», «ТАРИФЫ и ИНВЕСТИЦИИ»

➤ Актуальная информация о событиях и перспективах развития отраслей промышленности, транспорта, логистики, добычи углеводородов

➤ Информационно-справочная поддержка и регулярный мониторинг событий политико-экономической жизни и развития экономики России и зарубежных стран

➤ Информационное содействие привлечению инвестиций и развитию инноваций

➤ Организация отраслевых форумов, конференций, симпозиумов, научно-образовательных мероприятий

➤ Информационная поддержка российского и иностранного бизнеса на национальном и международном уровне

Москва, пр-т Мира, 106
тел: +7(499) 706-80-42; e-mail: info@pulse-time.ru

ФЛЕКСИТАНКИ FT-TRANS: ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ

перевозки наливных грузов
«от двери до двери»
в любую точку Мира

www.ft-trans.ru



европейское

качество

собственное

производство



ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОМПОЗИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Валерий Гуринович, Генеральный директор ООО «Гален»

Композиционные материалы для промышленно-гражданского строительства, электроэнергетики и дорожной отрасли применяются всё более масштабно. Сейчас уже сложно представить себе крупные строительные проекты без использования композита. Композиты по своей прочности всё более успешно конкурируют с металлом, при этом они намного гибче и лучше переносят воздействие окружающей среды. Кроме того, они лёгкие и гораздо лучше подходят для создания перекрытий в больших конструкциях, требуя меньших усилий при проведении монтажных работ.

Стойкие, лёгкие и прочные, композиты имеют значительные преимущества перед природными материалами, которые обладают меньшей гибкостью, большим весом и ломкостью. Беспрецедентная лёгкость материала позволяет возводить из него максимально высокие конструкции и при этом экономить на транспортировке.

Композит применяется при возведении жилых объектов, мостов, плотин, различных архитектурных элементов, таких как арки и купола. Композитные материалы позволяют значительно экономить на возведении конструкций, монтаже, хранении и перевозке материала, при этом надёжность, качество и прочие эксплуатационные характеристики будущего сооружения только выигрывают.

Композитные материалы охотно используют архитекторы и дизайнеры: с их помощью можно создавать необычные причудливые формы и архитектурные сооружения, которые будут красивыми, надёжными и долговечными. Композитные материалы применяются также в машиностроении, судостроении, автомобильной, авиационной и химической промышленности как термостойкие материалы и изделия, для футеровки оборудования, для изготовления изделий электротехнического назначения — труб для нефтегазовой и химической промышленности; базальтовой арматуры; цистерн для хранения и транспортировки химически-активных продуктов; баллонов высокого давления и других профилей.

Участник инновационной индустрии — компания «Гален» — вот уже почти 20 лет предлагает новые решения в строительстве зданий и сооружений, а также инфраструктурных объектов. Решения, отличающиеся от классических стандартных, собственные запатентованные решения и разработки, помогают компании предлагать рынку материалы, которые способны увеличить срок эксплуатации без дополнительных инвестиций в поддержание объектов в надлежащем состоянии.

О сфере деятельности компании и перспективах рынка инновационных материалов для строительства мы беседуем с директором ООО «Гален» Валерием Сергеевичем Гуриновичем.



Валерий Сергеевич, расскажите, что предлагает рынку компания «Гален»? В чём вы сильны, а в чём пока не можете конкурировать с традиционным способом производства арматуры из металла?

Технология производства композитных материалов и использования их в строительстве известна довольно давно, и

здесь я не могу сказать, что наше предприятие является каким-то уникальным игроком на рынке. Однако, у «Гален» есть собственные запатентованные решения определённых узлов и технологий, которые, в том числе, и помогают нам быть более эффективными относительно наших конкурентов не только в России, но и в мире.

«Композитное армирование/профили», — а именно так называется та индустриальная ниша, в которой мы предлагаем потребителям свою продукцию, — отрасль довольно молодая, и пока, конечно же, мы не занимаем такой объём рынка как металлургия, однако за последнее десятилетие технология

применения композитных материалов в строительстве всё более широко получает своё признание и становится более массовой.

Являясь участником индустрии, мы видим изменения, хотя, возможно, для внешнего наблюдателя они и не настолько существенные.

Чем дороже будут металлы, чем менее гибкими они будут в части удовлетворения запросов потребителей, тем больше шансов получат такие индустрии как наша — занимать небольшие ниши, в которых они будут доказывать свои преимущества и расширять возможные рынки там, где крупные и старые игроки не захотят принимать участие.

ООО «ГАЛЕН» ЗАНИМАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ КОМПОЗИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ОСНОВЕ СТЕКЛОПЛАСТИКА, УГЛЕПЛАСТИКА И БАЗАЛЬТОПЛАСТИКА. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ БОЛЕЕ 80 % ВЫПУСКАЕМЫХ ООО «ГАЛЕН» ИЗДЕЛИЙ ПОСТАВЛЯЕТСЯ НА ЭКСПОРТ



Лувер в Абу Дави (ОАЭ), при строительстве которого использовались композитные материалы производства ООО «Гален»

И это—довольно стандартная история внедрения инновационных технологий в любой отрасли. Мы видим, что происходит в ветрогенерации, которая всё более активно заменяет собой стандартную форму извлечения энергии. Или электромобили, которые ещё 5 лет назад были мало кому интересны, а в 2020-м г. уже основные автоконцерны начали активно менять свои бизнес-модели, чтобы не потерять рынок и не остаться в истории как печально известная компания Kodak, которая исчезла с рынка за короткие 10 лет, не сумев вовремя перестроиться.

Что же мы предлагаем? Мы заменяем металл на композитный материал, там, где это эффективно и целесообразно для нужд и целей потребителей, которые такие задачи перед собой ставят, пытаюсь оптимизировать стоимость объекта, уменьшить срок его возведения, увеличив при этом срок эксплуатации; также немалую роль играет стоимость транспортировки и издержки с этим

связанные,— вот те задачи, которые мы способны решить, и из года в год, с усовершенствованием нормативной базы, решаем их всё эффективнее и лучше.

А что с нормативной базой?

В нашей стране нормативная база пока далека от идеала, и прежде чем случится серьёзный прорыв в применении композитных материалов, должны произойти серьёзные изменения в нормативной базе и в сертификации. Примером могут служить некоторые страны Западной Европы, где у нас также есть клиенты, однако, что касается России, то пока, к сожалению, существующая нормативная база не позволяет нам передать нашим потребителям всю ценность и все возможности, которые несёт индустрии наша продукция. Пока что композитные материалы довольно ограничены в области применения.

Мы занимаемся производством композитных материалов на основе сте-

клопластика, углепластика и базальтопластика: из всего этого мы делаем похожие продукты, которые используются там, где это целесообразно.

Одним из наших преимуществ является понимание как управлять, как развивать продажи, и самое главное, как производить некоторые вещи эффективнее многих наших конкурентов. На российском рынке мы занимаем одну из лидирующих позиций. В мире мы, возможно, входим в топ-10. Но индустрия маленькая, поэтому нельзя говорить, что мы абсолютно исключительные.

Индустрия в целом—уникальна относительно классических стандартных технологий. При строительстве инфраструктурного объекта, здания, малой архитектурной формы, ты не можешь просто так использовать бетон или цемент,—его нужно армировать, потому что после определённого размера он не держится сам по себе, у него должна быть внутренняя структура. Эта внутренняя структура задаётся определённым

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭКСПОРТА

проектом: чем больше объект, тем, соответственно, сложнее проект.

На протяжении многих десятилетий всё армировалось металлом, который, в зависимости от региона, мог быстро выходить из строя. Даже в лучшем своём варианте — нержавеющей стали, — арматура имеет ограниченный срок эксплуатации — чуть более 50-ти лет. А стандартный металл, в зависимости от региона использования, может выйти из строя уже через 5 лет. Средний срок службы сооружений составляет 20–25 лет, после чего оно требует поддержки, «лечения» самой конструкции. И это довольно большая проблема для всей строительной отрасли. Можно построить туннель, эстакаду, мост по сложному архитектурному проекту, но, если у тебя территория с повышенной влажностью, где металлы чувствуют себя плохо, то вскоре даст о себе знать коррозийность, и ты получишь дополнительные сложности в эксплуатационном периоде. Так вот, — мы решаем эту проблему! Поэтому я называю нашу сферу «disruptive industry», — разрушающей привычные представления об армировании в традиционной индустрии, которая способна решить проблему армирования, но не может решить проблему коррозии, просто потому что не располагает необходимыми материалами.

А производители композитных материалов говорят: — «а мы можем!». Мы

можем, но мы дороже. Поэтому мы никогда не могли встать вровень и стать конкурентными по цене. Кроме того, что мы дороже, пока ещё и отсутствует должная нормативная база, поскольку индустрия композитных материалов довольно молода, и лишь недавно появи-

лись первые результаты эксплуатации конструкций, которые можно анализировать. В свете этого, нормативная база постепенно улучшается.

В качестве примера могу привести один из крупнейших рынков применения композитных материалов, где мы работаем, — это Северная Америка, где на законодательном уровне было принято решение направлять средства не только на строительство новой инфраструктуры, но и на её поддержание, и при этом было принято решение строить так, чтобы через 20 лет сооружение не требовало бы капитального ремонта. Строители потребовали от учёных решения, которое бы позволяло объектам простоять значительно дольше, экономить расходимые средства и улучшать инфраструктуру. Таким решением явилось альтернативное композитное армирование, или использование альтер-

нативных композитных материалов там, где это целесообразно.

Вот, в чём наша ценность: мы способны дать новые технологии и сэкономить средства заказчику, поменять его метод проектирования и строительства. Мы не идём на рынок с лозунгом «мы

заменяем металл везде». Нет, но там, где это возможно и, главное, целесообразно, — мы предлагаем альтернативные композитные решения.

На сегодняшний день более 80% выпускаемых ООО «Гален» изделий поставляется на экспорт. Экспортная ориентированность производства полностью соответствует президентской программе по росту экспорта несырьевых неэнергетических товаров, который к 2030 г. должен вырасти не менее, чем на 70%.

Однако, с чем связана такая явная экспортная ориентированность вашего производства? С несовершенством отечественной нормативной базы, которая не позволяет строителям в России широко применять композитные технологии, либо же всё-таки с дороговизной вашей продукции для российских потребителей?

Я бы сказал, что здесь присутствует совокупность факторов, и самый главный из них — это размер рынка, который готов или не готов принять инновационный продукт. Размер рынка в Северной Америке, конечно же, в разы превосходит российский. Второй момент — это платёжеспособный спрос. Так, рынок может быть большим, но платёжеспособность его низкая. В России контрагенты платят не очень хорошо, что существенным образом влияет на стабильность компании.

В 2018 г. у нас был очень важный момент внутри компании: после смены состава акционеров мы изменили стратегический подход к нашему дальнейшему развитию и нашу бизнес-модель.



До этого времени мы очень сильно ориентировались на российский рынок и на российских застройщиков, пытаюсь доказать свою эффективность, и у нас это никак не получалось. Мы понимали, что должны идти туда, где есть рынок, и где нас примут, в том числе и потому, что есть конкурентная база, которая и является проводником идей к потенциальным заказчикам. Как раз не надо бояться идти туда, где есть конкуренция, этой конкуренцией нужно пользоваться, она держит компанию в равновесии, позволяет видеть возможности, а что касается заказчиков, то это позволяет им быстрее принимать решения. Когда ты один на рынке, очень часто это является скорее минусом, потому что на твоё предложение смотрят очень скептически.

Успешным за рубежом невозможно быть, ведя бизнес только из России: необходимо говорить с клиентом на одном языке, предоставлять ему привычный для него сервис, делать это быстро, и быть для него игроком в команде, т.е.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ СЛУЧИТСЯ СЕРЬЁЗНЫЙ ПРОРЫВ В ПРИМЕНЕНИИ КОМПОЗИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ДОЛЖНЫ ПРОИЗОЙТИ СЕРЬЁЗНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В НОРМАТИВНОЙ БАЗЕ И В СЕРТИФИКАЦИИ

не ждать от него решений, а помогать их принимать, сделать свой сервис инструментом, который способен структурировать его систему расходов, улучшать её. И это именно то, чем мы планомерно занимались: открыли несколько офисов за рубежом, куда релоцировали или нанимали нужных нам специалистов, проводили нашу философию и знания, делились этой ценностью с нашими потребителями. Постепенно это стало у нас получаться хорошо.

Мы бы с удовольствием продавали больше и в России, но российский рынок пока к этому не готов. Либо не готов платить, либо не готов платить хорошо, либо находится в консервативном состоянии. Пока нам проще находить свою нишу за рубежом, по крайней мере сейчас.

Валерий, а как вам удаётся быстро реагировать на запросы и потребности заказчиков в Америке, учитывая дальность расстояния и, возможно, какие-то

сложности в транспортировке? Расскажите о ваших логистических транспортных решениях.

Решить проблему ответов скорости и сервиса, находясь в России, для американских и западноевропейских клиентов невозможно, — необходимо быть на месте. Для этого мы открываем там офисы. Логистика, безусловно, является для нас одним из ключевых звеньев. Мы создаём складские программы, прогнозируем спрос, выясняем, в каких регионах на какой продукт будет спрос, под это делаем прогнозы и формируем соответствующие производственные программы. В этом наше преимущество.

Можно ли сказать, что мы очень хорошо умеем возить? Наверное, да. Наши российские логистические партнёры делают это эффективнее, чем западные — для западных потребителей. Здесь присутствует совокупность факторов, которые и формируют нашу ценность как производителя.

На местах мы организуем систему складских помещений, заранее накапливаем товарную партию, и потом её распределяем по мере потребности. Наш груз, зачастую, негабаритный, и для каждого клиента мы формируем индивидуальную форму упаковки.

Предоставлять необходимый сервис — очень важно. Давать тот сервис, к которому клиент привык, или которого у него ещё возможно и не было, а не только стабильно производить качественную продукцию. Только таким образом можно стать конкурентоспособным, и у тебя будут покупать. Иначе в чем смысл? Даже если ты сможешь дать снижение цены, но это повлечёт за собой ухудшение внутренних операций клиента, то он тебя не выберет. А вот когда ты можешь дать улучшение процессов, тогда ты и становишься интересным для заказчика.

В октябре 2020 г. «Гален» стал победителем Всероссийской премии «Экспортёр



года» в Приволжском федеральном округе в номинации «Экспортёр года в сфере промышленности» в категории «Малое и среднее предпринимательство».

На состоявшемся также в октябре 2020 г. под эгидой Министерства промышленности и торговли РФ Восьмом Форуме «Композиты без границ» с участием российских и международных экспертов ООО «Гален» присуждена победа в номинации «Лидер в экспорте композитов». Как вы оцениваете полученные награды? Что они для вас означают?

Мы относимся к этому как к важному факту, что на индустрию в целом обращают внимание, и мы являемся представителями этой индустрии. Для нас это позитивный сигнал, что индустрия стала развиваться, и мы как представители несырьевого бизнеса тоже имеем для страны и для отрасли определённую ценность. Однако мы прекрасно понимаем, что это далеко не повод, чтобы успокоиться и почить на лаврах. Мы, безусловно, рады и горды, что коллеги нас отметили, однако воспринимаем это как точку роста, а также надеемся, что это не последние наши достижения. Если подобных наград больше не последует, то мы, безусловно, зададим себе вопрос, — а что же мы делаем не так?

Расскажите о планах на будущее?

Вскоре в Приволжском Федеральном округе в Ульяновской области на территории особой экономической зоны в Чердаклинском районе запустится ещё одна наша производственная площадка по выпуску современных композитных материалов.

Регион помог нам построить производственную площадку, и на ближайшие

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭКСПОРТА

три года предоставил определённые льготы в оплате аренды. Хочу выразить особую благодарность лично Губернатору Ульяновской области Сергею Ивановичу Морозову, который, можно сказать, боролся, за наше участие в развитии композитного кластера в Ульяновской области.

С точки зрения географии новое производство очень хорошо расположено, а кадровый потенциал и логистика находятся на высоком уровне, что является важными факторами для успешного развития производства.

Мы благодарны региону, и очень надеемся, что будем также полезны для него в будущем.

На первом этапе предполагается создание более 150 рабочих мест, предприятие также будет способствовать улучшению делового климата по экспорту в регионе.

Всего же в ходе реализации проекта будет создано более 700 рабочих мест, сумма налоговых выплат в бюджеты разных уровней составит 2067 млн руб. Большая часть производимой продукции будет поставляться на экспорт.

Инициативы руководства Ульяновской области по развитию свободной экономической зоны, как нельзя более органично коррелируют и с нашими задачами по созданию крупного производ-

ственного комплекса, который будет развиваться и наращивать объём и качество продукции в ближайшие несколько лет.

Новое производство позволит нам ещё больше укрепить позиции ответственных производителей на рынках Европы, Северной Америки, Австралии и стран Ближнего Востока.

В завершение хочу отметить, что я очень горд тем фактом, что наше производство находится в авангарде инновационного развития отрасли производства композитных продуктов, интеграции российского композитного рынка на

глобальный уровень, популяризации применения передовых материалов в разных отраслях промышленности, ведь в конечном итоге, инновации—это не столько про экономику, сколько про всю нашу с вами жизнь,—они делают её лучше, удобнее и проще.

Благодарим вас, Валерий Сергеевич, за интервью. Желаем вам лично и компании «Гален» успехов и дальнейшего развития.

www.galencomposite.ru
Беседовала Наталья Фролова



ГУБЕРНАТОР УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ СЕРГЕЙ МОРОЗОВ ВРУЧИЛ НАГРАДУ ООО «ГАЛЕН»

Компания признана лучшим инвестиционным проектом в номинации «Лучший экспортёр» среди реализованных в Ульяновской области в 2020 г.

29 января 2021 г. под председательством Губернатора Ульяновской области Сергея Морозова состоялось X заседание Совета по инвестициям, на которое был приглашен исполнительный директор ООО «Гален» Александр Суковатов. На заседании рассматривались вопросы, связанные с реализацией инвестиционных проектов в Ульяновской области в 2020 г.

Сергей Морозов наградил компанию «Гален» как лучший инвестиционный про-

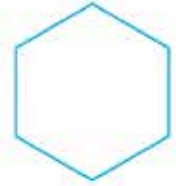
ект в номинации «Лучший экспортёр». Производственная площадка ООО «Гален» по производству композитных материалов для промышленно-гражданского строительства, электроэнергетики и дорожной инфраструктуры открылась в 2020 г. на территории особой экономической зоны (ОЭЗ) «Ульяновск».

В настоящее время на территории ОЭЗ проводятся работы по строительству промышленного парка «Композитная долина».





Blue Bell Shipping L.L.C.



SMALL ENOUGH TO CARE, BIG ENOUGH TO PERFORM
EXCELLENCE IN SHIPPING & LOGISTICS

www.bluebellshipping.com

ADDRESS

305, Zabeel Business Center,
P.O.Box 24078, Dubai, UAE

ЛОГИСТИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

ОАО «Селенгинский ЦКК»

На сегодняшний день в лесопромышленном комплексе стоимость логистики и возможность её эффективной организации становится решающим фактором осуществления международной торговли и формирования цепей поставок. Основная тема в экспорте продукции ЛПК — это рост логистических ставок: стоимость перевозки оказывает большое влияние на финальную стоимость продукции. В 2020 г., учитывая все ограничения, вопрос логистики и её организации приобрёл ещё большее значение.



ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

СЕЛЕНГИНСКИЙ

ЦЕЛЛЮЛОЗНО-КАРТОННЫЙ КОМБИНАТ

За последние 6 лет одним из главных достижений комбината стал выход на международный рынок. Начали на производстве с того, что на определённых участках обновили часть оборудования, автоматизировали процессы.

России, а также поставляет крупные экспортные партии в Китай, Казахстан, Монголию, Узбекистан, Афганистан и республику Беларусь.

В настоящее время 42% продукции идёт на экспорт, 58% — на внутренний рынок. Несмотря на пандемию и проблемы, связанные с пандемией, снижения объёмов на экспортные направления не произошло.

В перспективе ожидается прирост по экспорту на китайский рынок около 24%, но с конца 2020 г. возникла проблема несвоевременной отгрузки связанной с необеспечением приёма поездов китайскими железными дорогами, сверхнормативным наличием вагонов и отставленными от движения поездами назначением в КНР.

Комбинат имеет свои пути необщего пользования и площадку с техникой для приёма контейнеров, также географическое расположение комбината очень перспективно, он является крупным грузоотправителем по ВСЖД, что даёт существенное преимущество по снижению логистических затрат.

Основная тема в разговорах с китайскими партнёрами — скорость доставки груза до Китая. Для того, чтобы ускориться, на сегодняшний день комбинат подписал соглашение с РЖД и с 1 июля 2020 г. поставки осуществляются по нитке графика, также комбинат на сегодняшний день оформляет все железнодорожные перевозки через электронную подпись, что существенно ускоряет работу и срок доставки груза.

СЕЛЕНГИНСКИЙ ЦКК СНАБЖАЕТ СВОЕЙ ПРОДУКЦИЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ, ХИМИЧЕСКОЙ, СТРОИТЕЛЬНОЙ, МЕДИЦИНСКОЙ И МНОГИХ ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ РОССИИ, А ТАКЖЕ ПОСТАВЛЯЕТ КРУПНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ ПАРТИИ В КИТАЙ, КАЗАХСТАН, МОНГОЛИЮ, УЗБЕКИСТАН, АФГАНИСТАН И РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

Селенгинский целлюлозно-картонный комбинат — крупнейший производитель сульфатной небелёной целлюлозы в Сибири. Ежегодно комбинат выпускает 100 тыс. тонн тарного картона и 60 млн метров гофропродукции.

И в итоге комбинат вышел на совершенно другой качественный уровень. Сегодня Селенгинский ЦКК снабжает своей продукцией предприятия пищевой, химической, строительной, медицинской и многих других отраслей





В настоящее время Китай—один из основных рынков. Действующие жёсткие ограничения со стороны китайского правительства на импорт макулатуры, приводит к высокому спросу на сырьё для упаковки из гофрокартона на китайских фабриках. У России есть уникальное ресурсное преимущество, поэтому сейчас самое время продавать продукцию ЛПК.

Российские поставщики придают большое значение китайскому рынку, потому что торговля между Китаем и Россией является взаимно дополняющей.

Главная ценность комбината—это его сотрудники. На комбинате трудится более 1700 человек. Люди—это основная ценность любого предприятия. Можно купить современнейшее оборудование, но когда на нём некому работать, то это не принесёт успеха.

Одним из достижений последних лет являются современные очистные сооружения. СЦКК—одно из немногих предприятий в мире, и точно—единственное в России, обладающее очистными сооружениями такого уровня. На комбинате

постоянно работают в этом направлении: обновляется очистное оборудование,

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ 42 % ПРОДУКЦИИ ИДЁТ НА ЭКСПОРТ, 58% – НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК. НЕСМОТРИ НА ПАНДЕМИЮ, В 2020 ГОДУ СНИЖЕНИЯ ОБЪЁМОВ НА ЭКСПОРТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НЕ ПРОИЗОШЛО

ставятся новые фильтры. Сегодня эффективность уникальных очистных сооружений приближается к 100%.

В планах у комбината—наращивание производства экологического карто-

на, который является биоразлагаемым, и, в отличие от пластика, через год уже не оставляет в природе и следа.

Летом 2020 г., при поддержке РЭЦ, заключён договор между СЦКК и компанией Foshan Haihu Trading Co., Ltd (провинция Гуандун, Китай) на отправку пилотной партии продукции.

Компания Foshan Haihu Trading занимается импортом и экспортом древесины и бумаги. Компания остро нуждается в российской картонной продукции из чистой целлюлозы и готова сотрудничать с существующими поставщиками.

В январе 2021 г. после успешного тестирования продукции компания Foshan сделала новый крупный заказ на февраль 2021 г., а также рассматривается вопрос о контрактации объёмов до конца 2021 г.

Для ОАО «Селенгинский ЦКК» положительные результаты тестирования крафт-лайнера на крупных китайских фабриках с высокой скоростью работы гофроагрегатов говорит о достижении качественных показателей продукции до уровня мировых. Это позволяет делать оптимистичные прогнозы о доле присутствия продукции СЦКК на рынке Китая, а также других стран.

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ В СФЕРЕ БЕЗОПАСНОСТИ РЖД

О. В. Шевцов, Генеральный директор АО «Трансэнерком»

В 2020 г. на железных дорогах России активно внедрялись технологии искусственного интеллекта для контроля состояния инфраструктуры. Кроме того, при строительстве очередной магистрали используются BIM-технологии, которые позволяют дистанционно контролировать состояние железнодорожных путей на всех этапах эксплуатации, а также повысить эффективность строительства объектов инфраструктуры.

До 2025 г. железнодорожные пути РФ планируется оснастить вычислительными и телекоммуникационными технологиями, обеспечивающими безопасность движения составов и помогающими сократить издержки на содержание путей на 5%.

Обеспечение безопасности пассажиров на станциях, вокзалах, терминалах является одним из приоритетных направлений цифровизации отрасли. На данный момент на перечисленных объектах активно используется технология телеметрии — видеонаблюдение с системой распознавания лиц, благодаря

которой можно отследить преступника или пропавшего человека, предупредить нарушения или преступления, контролировать отсутствие посторонних в особо охраняемых зонах и пограничных пунктах.

Стоит отметить также проект «Умный вокзал». Его реализация направлена на повышение безопасности и энергоэффективности инфраструктуры вокзалов,

создание сервисов для пассажиров, таких как: безбарьерная среда; Wi-Fi; системы информирования, навигации, самообслуживания и электронной очереди. Например, в Анапе вокзальный комплекс оборудован автоматизированной системой освещения (АСО), которая позволяет создать комфортное освещение и снизить потребление электрической энергии на него до 94%. ■



В США образовано совместное предприятие Rail Pulse, которое займётся продвижением стандартизированных бортовых систем слежения за грузовыми вагонами и мониторингом их технического состояния. Участниками этого СП стали железная дорога первого класса Norfolk Southern, операторы Genesee&Wyoming (владелец или арендатор примерно 100 малых железных

дорог США) и Watco, вагоностроительная компания TrinityRail и лизинговая компания GATX. На пятерых участников СП приходится 20% парка грузовых вагонов Северной Америки.

При поддержке штата Пенсильвания СП Rail Pulse получило в 2020 г. грант Федеральной железнодорожной администрации (FRA) на финансирование работ в данной области и имеет финансовую поддержку из других источников.

Участники Rail Pulse рассчитывают ускорить развертывание устройств телеметрии на грузовых вагонах с целью повышения безопасности перевозок (предусмотрены, в частности, контроль за положением ручного тормоза и ударными нагрузками, измерение температуры буксовых подшипников). Кроме

того, железные дороги и владельцы вагонов получают возможность следить за их местоположением, контролировать техническое состояние вагонов, положение дверей или разгрузочных люков, уровень загрузки и другие ключевые показатели.

Предполагается создание независимой от поставщиков телеметрической платформы с открытой архитектурой, которую можно было бы развернуть на всей железнодорожной сети Северной Америки. При этом должна обеспечиваться киберзащищённость частных данных собственников вагонов. Завершить разработку этой платформы и предложить её отрасли планируется уже в 2022 г. (фото: TrinityRail). ■

www.zdmira.com/news



Организатор Конференции
Logistic Communication Co.Ltd
www.logistic-community.ru

23 сентября 2021г.

VII Международная Конференция BEAUTYLOG-2021

Стратегические партнеры



Информационные партнеры





ООО «СПЕЦКОНТЕЙНЕР»

Россия, 129326, Москва, проспект Мира, д. 106

тел/факс (499)706-80-42, (495)682-27-35, 682-17-15

www.spezcont.ru

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ И ИНТЕРМОДАЛЬНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

- ✓ Комплексный транспортный сервис
- ✓ Выгодные тарифы
- ✓ Инновационные технологии перевозок
- ✓ Прямой договор с ЦФТО ОАО «РЖД»
- ✓ Договора с железными дорогами СНГ и Балтии
- ✓ Автомобильные перевозки
- ✓ Контрейлерные перевозки
- ✓ Интермодальные перевозки
- ✓ Трансконтинентальные перевозки
- ✓ Таможенно-брокерское обслуживание
- ✓ Перевозки опасных грузов

Специализированные контейнеры всех моделей по заявке Заказчика в необходимом количестве:

танк-контейнеры • рефконтейнеры • контейнеры опен-топ
контейнеры флэт-рэк • контейнеры флекси-танк • балк-контейнеры

НАША ЛОГИСТИКА — ВАШ УСПЕХ!



ПОДПИСКА

НА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «ИННОВАЦИИ ТРАНСПОРТА»
ДОСТУПНА В ЛЮБОМ ПОЧТОВОМ ОТДЕЛЕНИИ ПО КАТАЛОГУ «РОСПЕЧАТЬ»
ИНДЕКС—83330

Стоимость подписки:

6 мес.—1800 руб., 12 мес.—3600 руб. (Россия)

6 мес.—2200 руб., 12 мес.—4400 руб. (СНГ)

6 мес.—100 евро, 12 мес.—200 евро (дальнее зарубежье)

Периодичность выхода журнала «ИННОВАЦИИ ТРАНСПОРТА» — ежеквартально

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ:

Размещение рекламных модулей:
Формат А4 страница—80 000 руб.
Формат А4 половина—45 000 руб.
Формат А4 четверть—30 000 руб.
Формат А4 восьмая—16 000 руб.
Обложка—95 000 руб./полоса
Разворот—150 000 рублей

Расценки на размещение рекламных статей зависят от количества знаков и сложности вёрстки, но не менее 50 000 руб. за полосу.

КОНТАКТЫ РЕДАКЦИИ:

129326, Москва, проспект Мира, 106
тел: +7 (499) 706-80-42, (916) 187-09-13
e-mail: info@inno-trans.ru
www.inno-trans.ru