



КОРПОРАЦИЯ
РАЗВИТИЕ
Белгородская область



ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РФ

(экономика, инвестиции, инновации, АПК)

05 октября 2020 года



Оглавление:

1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	4
1.1. Мораторий на возбуждение дел о банкротстве продлен на три месяца	4
1.2. Максим Решетников: Минэкономразвития готовит изменения в механизм ОКВЭДов....	4
1.3. Весь малый бизнес запишут в стартапы. В нацпроект поддержки МСП изменились базовые принципы	5
1.4. Корпорация МСП в 2020 году поддержала 100 стартапов и "фирм-газелей"	6
1.5. Минэкономразвития усилило эффективность работы региональных гарантийных организаций.....	6
1.6. Минэкономразвития распространило на самозанятых имущественную и финансовую поддержку	7
1.7. Правительство намерено сократить в 1,5-3 раза сроки получения лицензий для МСП....	8
2. ЭКОНОМИКА. ИНВЕСТИЦИИ. ИННОВАЦИИ	9
2.1. В нацпроект поддержки малого бизнеса внесли изменения.....	9
2.2. Минэкономразвития: все лицензии будут вноситься в специальные реестры	10
2.3. Структура ВВП не лучше его динамики. Мониторинг статистики.....	10
3. НОВОСТИ НТИ.....	12
3.1. Ректор РАНХиГС рассказал президенту России о совместных проектах с АСИ.....	12
3.2. Дмитрию Чернышенко представили проекты по использованию искусственного интеллекта в федеральных органах исполнительной власти	13
3.3. Победитель конкурса АСИ рассказал о развитии туризма с помощью музеефикации	14
3.4. Проект конкурса цифровых решений АСИ позволил более 10 тыс. семьям выйти из группы людей с доходами ниже прожиточного минимума.....	15
3.5. Нижегородские компании поучаствуют в программе "выращивания" поставщиков	16
4. НОВОСТИ АПК.....	17
4.1. Группа «Черкизово» увеличила экспорт в 2,4 раза.....	17
4.2. Откуда экспорт. Рейтинг регионов по объему вывоза продукции АПК.....	18
4.3. Еда в новом формате. Перспективы развития в России сервисов доставки продовольствия и выпуска растительных аналогов мяса и молока	27
4.4. «Мирный» сделает детское питание из козьего молока. Стоимость реализуемого в Адыгее проекта составляет 2,7 млрд руб.	37
5. НАУКА	43
5.1. Правительство назначило Минобрнауки госзаказчиком строительства синхротрона «СКИФ».....	43
5.2. БАКТЕРИЯМ В ЭВЕНКИИ ОКАЗАЛСЯ «ПО ЗУБАМ» ПЛАСТИК	43
5.3. НЕМЕЦКИЙ СТАРТАП ПО КОРМОВОМУ НАСЕКОМОВОДСТВУ ПРИСТУПИЛ К КОНКРЕТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ	44
5.4. ИЗ ЛИЧИНОК МУХ УДАЛОСЬ СОЗДАТЬ ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО ПРОТИВ ПАТОГЕНОВ РАСТЕНИЙ	44
6. НОВОСТИ РЕГИОНА	45



6.1. Денис Буцаев обсудил развитие агропромышленного комплекса Белгородской области	45
6.2. Дмитрий Алдаев: «И каждый проект уникален»	46
6.3. НИУ «БелГУ» получил федеральный грант на обновление приборной базы научных подразделений	48
6.4. Белгородская область занимает 24 место в рейтинге регионов по объёму экспорта	49
6.5. Социально-экономическое положение Белгородской области в январе-августе 2020 года на фоне областей Центрально-Черноземного района	49
6.6. Социально-экономическое положение города Белгорода в январе-августе 2020 года	50



1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

1.1. Мораторий на возбуждение дел о банкротстве продлен на три месяца

05.10.2020

https://www.nalog.ru/rn50/news/activities_fts/10060968/

Мораторий на возбуждение дел о банкротстве по заявлению кредиторов продлен до 7 января 2021 года. Соответствующее постановление принято Правительством России.

Право на продление моратория получают организации и индивидуальные предприниматели, включенные в перечень наиболее пострадавших из-за распространения новой коронавирусной инфекции. В течение его действия они смогут воспользоваться судебной рассрочкой, изменив сроки исполнения своих налоговых обязательств. Это поможет им сохранить бизнес без потери имущества и прекращения деятельности.

Узнать, на кого распространяется мораторий, можно с помощью специального сервиса на сайте Федеральной налоговой службы.

1.2. Максим Решетников: Минэкономразвития готовит изменения в механизм ОКВЭДов

2 октября 2020

https://www.economy.gov.ru/material/news/maksim_reshetnikov_minekonomrazvitiya_gotov_it_izmeneniya_v_mehanizm_okvedov.html

Министерство экономического развития России готовит предложения для усовершенствования механизма общероссийских классификаторов видов экономической деятельности (ОКВЭД), что позволит ускорить адресную поддержку бизнеса. Об этом сообщил в пятницу глава Минэкономразвития Максим Решетников на встрече с бизнес-сообществом Камчатского края.

"Перед нами стоит задача проанализировать антикризисные меры и часть их взять в будущее", - сказал министр. Он напомнил, что в период действия "антиковидных" ограничений Правительство ввело ряд мораториев, в том числе на контрольно-надзорную деятельность, было приостановлено множество проверок, что не привело к серьезным последствиям. В связи с этим возникает вопрос о необходимости такого количества проверок, констатировал глава ведомства.

Еще одной стратегической задачей является совершенствование системы ОКВЭДов, продолжил Максим Решетников, напомнив, что именно эта система использовалась для определения наиболее пострадавших отраслей. "Поскольку нам все равно необходим механизм быстрой идентификации бизнеса для оперативной поддержки, надо этот механизм сделать живым", - убежден он. Министр указал, что зачастую ОКВЭДы в налоговой - одни, в статистике - другие, в Фонде соцстрахования - третьи. "Поэтому нужно оживить этот механизм, но при этом не сделать его обременительным для бизнеса. Он должен быть учетным и статистическим, но при этом чтобы все понимали, что поддержка в ряде случаев может предоставляться в зависимости от ОКВЭД, это должно верифицироваться", - рассказал министр. Это достаточно сложная задача, мы ее прорабатываем", - подтвердил он.

Кроме того, **Минэкономразвития инициировало законопроект, который предполагает новый порядок формирования реестра МСП,** сообщил Максим Решетников. "Мы будем включать предпринимателей туда каждый месяц, а исключать раз в год. Потому что иначе кто-то может выпасть из реестра по формальным признакам, и надо ждать год, чтобы получить возможность доступа к мерам поддержки. Теперь это можно будет сделать оперативно", - подчеркнул он.

"Сейчас мы создаем единую платформу в рамках обновленного нацпроекта "МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы". В том числе будем собирать в скоринговой модели информацию, чтобы предприниматели понимали, где,



в каких банках и на какой примерно кредит они могут рассчитывать, и соответственно, где у них сильные и слабые стороны, куда можно обратиться, за тем же обеспечением по кредиту или займу - в региональную гарантийную организацию или Корпорацию МСП", - сообщил Максим Решетников.

1.3. Весь малый бизнес запишут в стартапы. В нацпроекте поддержки МСП изменились базовые принципы

Газета "Коммерсантъ" №181/П от 05.10.2020, стр. 1

Проектный комитет нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» на прошлой неделе утвердил его структурные изменения, предложенные Минэкономки. Теперь проект ориентирован на создание инфраструктуры, сопровождающей рост МСП на всех стадиях. Это напоминает «инновационно-венчурный» подход: Белый дом предполагает поддерживать самозанятых и заниматься стимулированием роста МСП в одной экосистеме — цифровая платформа поддержки будет единой для всего сектора. Ожидается также донстройка налоговой системы для «бесшовного» перехода МСП к стандартным налоговым режимам.

Обновленный паспорт нацпроекта (НП) «Малое и среднее предпринимательство и поддержка предпринимательской инициативы» утвержден его проектным комитетом под руководством первого вице-премьера Андрея Белоусова 29 сентября. Теперь проект состоит из четырех федеральных проектов (ФП) под руководством куратора темы МСП в Минэкономки Татьяны Илюшниковой. **Сама структура НП заметно изменилась: Минэкономки применяет в схеме поддержки МСП подход, аналогичный поддержке инноваций. Это:**

- **единая цифровая платформа (отдельный ФП), вовлечение потенциальных предпринимателей в малый бизнес в механизме преакселерации (отдельный ФП),**
- **центральный ФП по акселерации субъектов МСП,**
- **отдельный ФП, адресованный самозанятым, хотя они тоже рассматриваются и как ступень в эволюции малых компаний.**

Сейчас, согласно паспорту НП, в секторе МСП заняты 21,16 млн человек, включая 1,2 млн самозанятых, зафиксировавших свой статус в ФНС (в том числе налоговый режим «Налог на профессиональный доход», НПД). Цель НП теперь — занятость к 2024 году в секторе 23 млн человек (цифра 25 млн перенесена на 2030 год), численность самозанятых к этому времени — 2,1 млн человек (по данным АИС «Налог-3», из них 240 тыс. — применяющих режим НПД). ФП по преакселерации предполагает, что число вновь создаваемых субъектов МСП вырастет с нынешних 760 тыс. до 1,067 млн в 2024 году, это достаточно спокойная цифра — сверхбыстрого роста сектора не предполагается. В ФП, посвященном акселерации малых компаний, контрольные показатели по росту их средней выручки также консервативны (3,75% в год) при средней численности занятых на одного субъекта МСП — 3–3,16 человека.

Сильно растет только один из главных показателей нынешней схемы поддержки МСП — закупки крупнейших заказчиков (преференциальные госзакупки и закупки госкомпаний): с 3,5 трлн руб. в 2020 году до 5 трлн руб. в 2024 году. НП ставит реалистичные задачи для цифровой платформы МСП и числа ее пользователей — рост с 200 тыс. в 2021 году до 500 тыс. в 2024 году.

Между тем применение экосистемного подхода вместо прежнего секторального вряд ли просто мода. Минэкономки и правительство намерены решать таким способом одну из важных проблем МСП — проблему «швов» при переходе с теоретически оптимизированных под разные размеры оборотов субъектов МСП налоговых режимов (УСН, патенты, ЕНВД): сейчас многие малые предприниматели с неохотой рассматривают варианты расширения бизнеса.



В этой части базовая идея ФП по акселерации — комплексные финансовые, в том числе льготные кредиты МСП, факторинг и инвестплатформы, и налоговые инструменты, работающие консолидированно.

Кроме этого, в рамках нацпроекта предлагаются создание «переходных налоговых режимов» для плавного вхождения растущих малых компаний в стандартные режимы налогообложения и определенная либерализация законодательства, связанная с проблемой «швов». Все это относительно новый подход к МСП, где важен отказ от популярного и на госстороне, и на стороне бизнеса патернализма.

Успешность всего проекта во многом будет зависеть от готовности регионов стыковать с «федеральной» частью НП свою политику в отношении МСП и региональные программы: по очевидным причинам малый бизнес в РФ завязан на муниципальные и региональные власти. В любом случае новый формат нацпроекта не требует от регионов полуфиктивного и коррупционнотемкого наращивания численности МСП и сокращает стимулы к созданию «подконтрольного» малого бизнеса, что для прежних программ поддержки МСП было почти нормой.

1.4. Корпорация МСП в 2020 году поддержала 100 стартапов и "фирм-газелей"

02.10.2020

<https://ria.ru/20201002/podderzhka-1578127274.html>

Корпорация МСП в рамках реализации программ содействия инновационным компаниям за три квартала 2020 года поддержала около 100 субъектов МСП – стартап-проектов и "компаний-газелей", сообщает пресс-служба корпорации.

Так, за девять месяцев текущего года корпорацией выдано 23 гарантии для 20 субъектов МСП, реализующих стартап-проекты, на общую сумму 2,6 миллиарда рублей. Это позволило компаниям привлечь заемные средства на общую сумму 4,7 миллиарда рублей. При этом запланированный объем гарантийной поддержки стартапов в 2020 году составляет не менее 3,6 миллиарда рублей.

Участники программы поддержки "газелей" (быстрорастущих высокотехнологичных, инновационных компаний) получили консолидированную поддержку по нескольким направлениям. Так, 22 компании получили финансовую поддержку, а 72 предприятия — поддержку в части расширения доступа к закупкам. Еще 10 компаний воспользовались правовой, информационно-маркетинговой и иными формами поддержки, отмечается в сообщении.

1.5. Минэкономразвития усилило эффективность работы региональных гарантийных организаций

<https://tass.ru/ekonomika/9626407>

05.10.2020

В частности, скорректирован действующий механизм предоставления субсидии бюджетам субъектов РФ.

Минэкономразвития создало механизм по усилению эффективности работы региональных гарантийных организаций, сообщили в понедельник ТАСС в пресс-службе министерства.

"В этом году Минэкономразвития усилена работа региональных гарантийных организаций, обеспечивающих предоставление поручительств и гарантий предпринимателям, при получении кредитов и займов", - сообщили в Минэкономразвития.

В министерстве напомнили, что в этом году было законодательно закреплено понятие Национальной гарантийной системы (включающей Корпорацию МСП, МСП-банк и региональные гарантийные организации) и принципов ее построения. Кроме того, предусмотрена регламентация деятельности Корпорации МСП по оценке деятельности



региональных гарантийных организаций, в том числе для оказания им последующей финансовой поддержки.

"В целях обеспечения указанного положения скорректирован действующий механизм предоставления субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации. Вводится ранжирование региональных гарантийных организаций на основе проведенной Корпорацией МСП оценки финансовой устойчивости и эффективности организаций. Эти показатели будут влиять на размер субсидии регионам на цели докапитализации РГО", - пояснили в министерстве.

Ожидается, что эти меры позволят нарастить ежегодный объем финансовой поддержки субъектов МСП с 117 млрд рублей в 2018 году до 205 млрд рублей в 2024 году, а также обеспечить ежегодный рост числа субъектов малых и средних предприятий (МСП) - получателей поддержки не менее чем на 3%, увеличив ежегодное их количество к 2024 году до 6 тысяч.

Поддержка РГО входит в состав инфраструктуры поддержки МСП в рамках национального проекта МСП, куратором которого является первый вице-премьер Андрей Белоусов.

1.6. Минэкономразвития распространило на самозанятых имущественную и финансовую поддержку

<https://tass.ru/ekonomika/9626403>

05.10.2020

С июня самозанятые получили возможность обратиться за получением поддержки в рамках нацпроекта по развитию малых и средних предприятий.

Минэкономразвития РФ обеспечило распространение мер поддержки малого и среднего бизнеса на самозанятых в рамках скорректированного нацпроекта "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы". Об этом сообщили ТАСС в пресс-службе Минэкономразвития РФ.

В министерстве напомнили, что с июня самозанятые получили возможность обратиться за получением поддержки в рамках нацпроекта по развитию малых и средних предприятий (МСП).

"Минэкономразвития России в целях реализации положений федерального закона обеспечило распространение мер поддержки, предоставляемых организациями инфраструктуры поддержки субъектов МСП, на создание и развитие которых бюджетам субъектов Российской Федерации выделяются средства федерального бюджета в рамках реализации национального проекта "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы", - сообщили в Минэкономразвития.

Самозанятые могут обратиться в региональные центры "Мой бизнес" за оказанием необходимых услуг, консультационной или образовательной поддержкой. Кроме того, для них предусмотрена возможность получения финансовой поддержки, предоставляемой государственными микрофинансовыми организациями (микрозайм до 1 млн. рублей под ставку не более ключевой ставки Банка России) и региональными гарантийными организациями. Также они могут получить имущественную поддержку - взять в аренду на льготных условиях помещения коворкингов и бизнес-инкубаторов.

"В настоящий момент в стране уже зарегистрировано более 1,150 млн самозанятых. Распространение услуг и мер поддержки субъектов МСП на самозанятых граждан будет способствовать увеличению их роста и эффективности деятельности. К 2024 году планируется увеличить количество самозанятых более чем в 2 раза", - подчеркнули в министерстве.



1.7. Правительство намерено сократить в 1,5-3 раза сроки получения лицензий для МСП

<https://tass.ru/ekonomika/9620019>

03.10.2020

Также исключается необходимость переоформления лицензии в случаях изменения адреса, наименования организации и места жительства предпринимателя.

Правительство России намерено сократить в 1,5-3 раза сроки получения лицензий малыми и средними предприятиями. Об этом говорится в имеющемся в распоряжении ТАСС проекте общенационального плана действий, обеспечивающих восстановление занятости и доходов населения, рост экономики и долгосрочные структурные изменения от 22 сентября 2020 года, представленном к заседанию правительства 23 сентября. Подлинность документа подтвердил глава бизнес-объединения "Опора России" Александр Калинин.

"Сокращение в 1,5-3 раза сроков получения лицензии для видов лицензирования, определяемых правительством РФ. Исключение необходимости переоформления лицензии в случаях изменения адреса (переименование улиц, географических объектов), наименования организации, места жительства предпринимателя и иных подобных случаях. Обеспечение внедрения реестровой модели в лицензировании", - говорится в проекте мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства.

Также план предусматривает "закрепление новой системы регулирования разрешительной деятельности, предусматривающей новую структуру регулирования разрешений, введенных приказами федеральными органами исполнительной власти, установление механизмов получения лицензий, разрешений, используя электронное взаимодействие".

Развитие инструментов фондового рынка

Развитие инструментов фондового рынка для МСП, призванное расширить доступ этого сегмента к дополнительным источникам финансирования, также вошло в проект общенационального плана действий.

"Развитие инструментов фондового рынка для субъектов МСП в целях получения доступа к дополнительным источникам финансирования", - говорится в списке мер по поддержке и развитию индивидуального, малого и среднего предпринимательства. Уточняется, что срок окончания реализации мероприятия - декабрь 2021 года.

Также планируется "повышение возможности использования субъектами МСП системы быстрых платежей Банка России (СБП) в целях снижения их транзакционных издержек за счет расширения числа банков - участников СБП". Срок - до февраля 2021 года.

Помимо этого, в проекте плана указано расширение факторинговых операций для субъектов МСП, в том числе через онлайн-платформу "путем реализации цифровых прав за проведенные поставки товаров (работ, услуг)". Эти мероприятия запланированы к реализации в октябре 2020 года - декабре 2021 года. В этот же период планируется развивать финансирование малого и среднего бизнеса с помощью краудинвестинговой платформы.

Переход на безбумажное взаимодействие

Власти России предполагают поэтапный переход на безбумажное взаимодействие органов контроля и проверяемого бизнеса при обмене документами.

"Поэтапный переход на полностью безбумажное взаимодействие органов контроля и проверяемых лиц при обмене документами", - говорится в списке мероприятий по поддержке и развитию индивидуального, малого и среднего предпринимательства. Также план предполагает "ограничение существенного роста числа проверок в 2021 году по сравнению с 2020 годом, в том числе ограничение оснований их проведения".

В части контрольно-надзорной деятельности (КНД) в плане отмечена необходимость "формирования единых долгосрочных принципов и порядка установления и оценки применения обязательных требований в РФ". В списке мер - актуализация в декабре 2020 года - январе 2021 года всех обязательных требований, соблюдение которых подлежит



проверке при осуществлении государственного контроля (надзора), предъявляемых к ведению предпринимательской деятельности, в рамках реализации механизма "регуляторной гильотины". Отдельный пункт касается закрепления новой системы регулирования КНД, "предполагающей внедрение риск-ориентированного подхода в деятельности органов контроля, создание системы профилактики нарушения обязательных требований, механизма досудебного обжалования принимаемых решений".

Реформа контрольно-надзорной деятельности ("регуляторная гильотина") предполагает полный пересмотр предъявляемых к бизнесу обязательных требований. Новое регулирование должно вступить в силу с 1 января 2021 года. Механизм предусматривает отмену необоснованных или устаревших надзорных требований для снижения регуляторной нагрузки в основных отраслях экономики.

Развитие придорожной инфраструктуры

Правительство РФ намерено развивать придорожную инфраструктуру для реализации малыми и средними предприятиями своих товаров и услуг в местах отдыха.

"Разработка системы мер, направленных на развитие придорожной инфраструктуры, в целях реализации субъектами МСП товаров (услуг) в комплексных местах отдыха и обеспечения сервисами", - говорится в подпункте "Новые рынки и каналы сбыта, обеспечение спроса на товары и услуги субъектов МСП". Срок реализации - январь - декабрь 2021 года.

Также в данный подпункт включено "совершенствование правового регулирования отношений между агрегаторами информации о товарах или услугах (маркетплейсами) и поставщиками товаров или услуг в целях расширения доступа субъектов МСП, а также самозанятых граждан к соответствующим каналам сбыта и защиты их интересов". Срок реализации - бессрочно, начиная с января 2021 года.

2. ЭКОНОМИКА. ИНВЕСТИЦИИ. ИННОВАЦИИ

2.1. В нацпроект поддержки малого бизнеса внесли изменения

05 октября 2020

<https://rb.ru/news/nacproekt-msb/>

В национальный проект «Малое и среднее предпринимательство» были внесены структурные изменения. Теперь проект ориентирован на создание инфраструктуры, которая необходима для роста МСП на всех стадиях. Об этом сообщает «Коммерсантъ».

Изменения были предложены Минэкономики. Теперь нацпроект включает четыре федеральных проекта:

- единую цифровую платформу (запланирован рост числа пользователей с 200 тысяч в 2021 году до 500 тысяч в 2024);
- вовлечение потенциальных предпринимателей в малый бизнес через преакселерацию (число вновь создаваемых субъектов МСП должно вырасти с 760 тысяч в 2020 году до 1,067 млн в 2024);
- акселерацию субъектов малого и среднего бизнеса (базовая идея — комплексные финансовые, в том числе льготные кредиты МСП, факторинг, инвестплатформы, налоговые инструменты, работающие консолидированно);
- проект по самозанятым.

Также нацпроект предполагает создание «переходных налоговых режимов». Они нужны для плавного вхождения растущих малых компаний в стандартные режимы налогообложения.

Цель нацпроекта — повысить занятость в секторе МСП с нынешних 21,16 млн до 23 млн человек к 2024 году, увеличить численность самозанятых с текущих 1,2 млн до 2,1 млн человек.



2.2. Минэкономразвития: все лицензии будут вноситься в специальные реестры

https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_vse_licenzii_budut_vnositsya_v_specialnye_reestry.html

05.10.2020

Соответствующий проект постановления Правительства Минэкономразвития подготовлен в развитие положений Федерального закона № 478-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части внедрения реестровой модели предоставления государственных услуг по лицензированию отдельных видов деятельности» и внесён в Правительство. Он закрепляет правила формирования и ведения реестров лицензий, перечень сведений, подлежащих внесению в реестр лицензий, а также сроки внесения их в реестр.

В соответствии с проектом постановления каждый из лицензирующих ведомств (19 федеральных органов власти, а также лицензирующие органы субъектов Российской Федерации) будет вести реестр лицензий по видам деятельности, относящимся к их ведению. В реестры будут вноситься сведения о номерах лицензий, лицензирующем органе, данные об обладателе лицензии, о сроках действия и приостановки лицензии и т.д.

«Все реестры будут вестись в едином формате и по единым правилам, что позволит обеспечить сквозной учет всех выдаваемых лицензий. Помимо этого, информация о лицензиях, выданных юридическому лицу, будет отображаться в его личном кабинете на ЕПГУ, что сделает сам процесс лицензирования более открытым», - рассказал директор Департамента государственной политики в сфере лицензирования, контрольно-надзорной деятельности, аккредитации и саморегулирования Александр Вдовин.

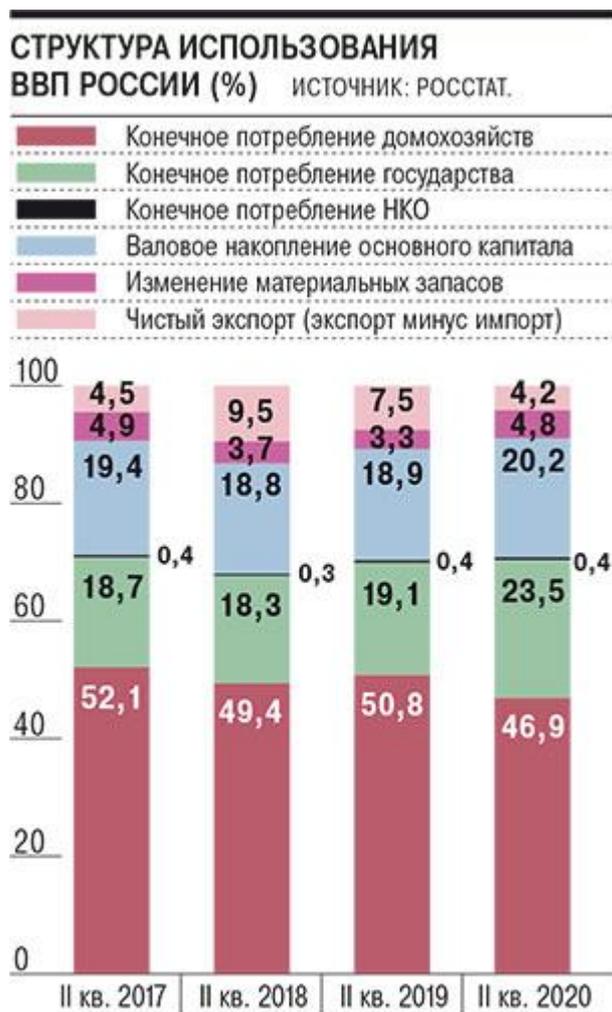
Напомним, что с 1 января 2021 года внедряется реестровая модель в сфере лицензирования. Наличие лицензий будет подтверждаться не бумажным документом, а соответствующей записью в реестрах лицензий, ведение которых осуществляют лицензирующие органы. При этом любое заинтересованное лицо сможет получить при необходимости электронную выписку из реестра лицензий, которая будет предоставляться бесплатно. Форма выписки также предусмотрена проектом постановления. В частности, устанавливается, что выписка будет содержать QR-код со ссылкой запись в реестре с информацией о лицензии.

«Реестровая модель существенно облегчает работу и лицензирующих органов, и лицензиатов. Запись в реестре, в отличие от бумажной лицензии, нельзя потерять или подделать, а вся необходимая информация представлена в машиночитаемом формате. Помимо этого, лицензия в виде записи в реестре дает возможность обращаться сразу в несколько органов власти. В случае с лицензией на бумажном носителе это было невозможно», - рассказал Александр Вдовин.

2.3. Структура ВВП не лучше его динамики. Мониторинг статистики

Газета "Коммерсантъ" №181/П от 05.10.2020, стр. 2

Росстат опубликовал оценки ВВП методом использования, подтвердив сжатие экономики на 8% во втором квартале 2020 года. Между тем примечательны структурные изменения, наблюдаемые во втором квартале. Так, в годовом выражении внутренний конечный спрос во втором квартале сокращался на 13,3% (на товары и услуги — на 15,6%). Основной источник такого спада — домохозяйства, конечное потребление которых (главным образом за счет непродовольственных товаров и услуг) снизилось на 22%. В то же время в госуправлении и НКО, обслуживающих домохозяйства, наблюдалась обратная картина, и их расходы на конечное потребление в годовом выражении выросли на 1,6% и 1,5% соответственно. Среди причин, как поясняют в Росстате, «увеличение объемов деятельности в области здравоохранения».



В структуре использования ВВП доля расходов на конечное потребление увеличилась по сравнению со вторым кварталом 2019 года с 70,3% до 70,8%, в том числе доля домохозяйств просела на 3,9 процентного пункта (п. п., до 46,9%), а государства — выросла на 4,4 п. п. (до 23,5%). На этом фоне доля оплаты труда в ВВП, оцененном Росстатом по источникам доходов, за тот же период повысилась с 47,4% до 54,6% — выше доля номинальных зарплат в ВВП была лишь в кризисном первом квартале 2009 года. Доля валового накопления выросла с 22,2% до 25,0%, в том числе валового накопления основного капитала (капвложения) — с 18,9% до 20,2%, впервые за долгие годы став во втором квартале более 20%. В реальном выражении валовое накопление основного капитала во втором квартале рухнуло на 11,7% на фоне снижения валового накопления лишь на 6,1%, чему способствовало увеличение запасов, доля которых в структуре использования ВВП выросла за год на 1,5 п. п. — до 4,8%. При этом доля валовой прибыли сократилась соответственно с 41,1% до 34,4% — столь небольшой доли прибыль не достигала с 2010 года.

Единственным среди элементов использования ВВП, продемонстрировавшим заметное увеличение во втором квартале 2020 года, стал чистый экспорт, и тот за счет сокращения импорта на 22% и роста экспорта на 0,3% за счет крайне низкой базы второго квартала 2019 года. Доля его в ВВП сократилась с 7,5% до 4,2% из-за падения экспортных цен на 32,6% по данным ФТС.

3. НОВОСТИ НТИ

3.1. Ректор РАНХиГС рассказал президенту России о совместных проектах с АСИ

<https://asi.ru/news/153634/>

02 октября 2020

Ректор РАНХиГС Владимир Мау на встрече с президентом России Владимиром Путиным рассказал главе государства о совместных проектах академии и АСИ по современным форматам развития компетенций.

«Очень важный проект вместе с АСИ – это конкурс социальных проектов, когда наша молодежь участвует в социальных проектах. Параллельно мы ведем международные конкурсы по управлению бизнесом», - заявил Мау. Речь идет о всероссийском акселераторе социальных инициатив RAISE и чемпионате по стратегическому менеджменту Global Management Challenge (GMC).

АСИ и РАНХиГС сотрудничают с 2012 года, тогда агентство поддержало академию в проведении чемпионата по стратегии и управлению бизнесом GMC в России. РАНХиГС проводит чемпионат в нашей стране с 2006 года. Российская команда шесть раз завоевывала звание чемпиона GMC, последний – в 2019 году. Агентство получило награду «Партнер года» от международного комитета GMC в 2014 году за поддержку развития соревнования в России. Формат проведения чемпионата разместили на платформе обмена практиками устойчивого развития «Смартека».

Сейчас эксперты подготовили адаптированный формат GMC для вовлечения школьников в предпринимательство и развитие бизнес-навыков в игровой форме. В июне этого года организаторы протестировали массовый онлайн-формат для 1 тыс. старшеклассников Санкт-Петербурга. Формат уже подали на поддержку АСИ в рамках инициативы «Молодежное предпринимательство».

В 2012 году академия дала старт RAISE – образовательной программе по поиску и развитию социально-ориентированной молодежи. В нем уже поучаствовали больше 5 тыс. студентов из свыше 60 вузов России, которые представили более 500 проектов. С 2019 года акселератор входит в инициативу АСИ «100 лидеров развития новых подходов в образовании» по направлению «Молодые профессионалы», ранее он был на поддержке в другом направлении этой инициативы - «Социальные проекты».

В июле этого года финальные мероприятия программы впервые прошли в онлайн-формате. Студенческие команды за учебный год реализовали более 60 социальных предпринимательских проектов – от экотуризма и развития городской среды до сити-фермерства и обучения школьников цифровой безопасности.

По словам Владимира Мау, РАНХиГС в партнерстве с платформой «Россия – страна возможностей» и АСИ проводят различные конкурсы. «Это и «Лидеры России», и конкурс «Управляй» - похожий конкурс для студентов», - отметил ректор.

Цель кубка по менеджменту «Управляй» – выявить и оценить управленческие компетенции и навыки студентов 18-25 лет, соревнования проходят в виде бизнес-игры. Организатор кубка – РАНХиГС при поддержке АСИ и «Россия – страна возможностей». Первый сезон кубка состоялся в 2017-2018 годах, в нем приняло участие больше 16 тыс. человек. В апреле этого года стартовал уже третий сезон «Управляй», заявки на участие подали больше 11 тыс. человек.

В ноябре 2019 года Владимир Мау стал замруководителя экспертного совета АСИ.

3.2. Дмитрию Чернышенко представили проекты по использованию искусственного интеллекта в федеральных органах исполнительной власти

3 октября 2020

<http://government.ru/news/40542/>

Руководители цифровой трансформации восьми федеральных органов власти – Минцифры, МВД, МЧС, Росмолодежи, Минздрава, ФОМС, Минтранса и Минсельхоза представили проекты по использованию искусственного интеллекта в своих ведомствах.

Дмитрий Чернышенко во время второй стратегической сессии по искусственному интеллекту для руководителей цифровой трансформации.

3 октября прошла вторая стратегическая сессия по искусственному интеллекту для руководителей цифровой трансформации (РЦТ) шестидесяти двух федеральных органов исполнительной власти. В мероприятии приняли участие министр цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Максуд Шадаев и представители крупнейших отраслевых российских компаний – производителей электронной продукции и компаний, специализирующихся по внедрению ИИ решений.

В рамках сессии руководители цифровой трансформации Минцифры, МВД, МЧС, Росмолодежи, Минздрава, ФОМС, Минтранса и Минсельхоза – представили проекты по внедрению искусственного интеллекта (ИИ) в своих ведомствах. Эти проекты прошли серию предварительных отборов и были признаны лучшими по результатам предзащиты.

Разработка «дорожных карт» по внедрению решений ИИ в деятельность федеральных органов исполнительной власти началась 22 августа. В ходе стратегической сессии, организованной при поддержке Сбербанка – отечественного центра компетенций в сфере искусственного интеллекта, руководители цифровой трансформации прошли обучение возможностям применения технологий ИИ.

Дмитрий Чернышенко во время второй стратегической сессии по искусственному интеллекту для руководителей цифровой трансформации.

«Озвученные сегодня проекты будут включены в ведомственные программы цифровой трансформации и получают четкие показатели измерения эффективности. Со стороны Правительства мы будем создавать условия для максимального проникновения современных технологий в деятельность всех ведомств и приоритетных отраслей и соцсферы», - прокомментировал Заместитель Председателя Правительства Дмитрий Чернышенко.

В частности, МЧС России представило проект по выявлению термических аномалий, прогнозированию уровня воды и распознаванию инфраструктуры и разрушений на снимках. Минздрав выступил с инициативами по созданию персонального интеллектуального цифрового медицинского «консьерж-сервиса» 24/7, интеллектуальной службы второго мнения, речевому заполнению медицинских документов и интеллектуальной обработке информации с носимых устройств.

Подводя итоги мероприятия Дмитрий Чернышенко поручил Минпромторгу России представить действующие российские решения микроэлектроники для реализации проектов Искусственного интеллекта.

Искусственный интеллект — комплекс технологических решений, имитирующий когнитивные функции человека (включая самообучение и поиск решений без заранее заданного алгоритма) и позволяющий при выполнении задач достигать результаты, как минимум сопоставимые с результатами интеллектуальной деятельности человека. Технология может применяться практически во всех сферах деятельности человека, освобождать его от монотонной или опасной работы, помогать принимать решения, поддерживать коммуникации между людьми. Ее называют «новым электричеством», потому что применение ИИ необходимо во всех экономических и социальных отношениях для повышения качества жизни и улучшения благосостояния общества.

К развитию технологии в РФ привлекаются крупные государственные и частные компании: между Правительством РФ и ПАО Сбербанк подписано соглашение о намерениях, предусматривающее разработку «дорожной карты» по внедрению решений в сфере ИИ. Ведущие российские технологические компании создали Альянс по искусственному интеллекту, в него вошли Яндекс, Mail.ru Group, Сбербанк, МТС, «Газпром нефть» и РФПИ.

3.3. Победитель конкурса АСИ рассказал о развитии туризма с помощью музеефикации

02 октября 2020

<https://asi.ru/news/153625/>

Нижегородский проект «Великое в малом: культурно-экономический альянс — аксиома развития региона» победил в номинации «Туризм и культура» всероссийского конкурса лучших практик и инициатив социально-экономического развития субъектов России. Организатором конкурса выступает АСИ. Практику опубликовали на платформе обмена успешного опыта «Смартека», она готова к распространению в других регионах.

«Для нас ценно, что Нижегородская область взяла первенство в самой популярной номинации по числу заявок на конкурсе. Наша практика оказалась лучшей среди 350 инициатив, предложенных российскими регионами. Надеюсь, проект «Великое в малом» возьмут на вооружение другие субъекты России как эффективное решение для развития культурного и туристического потенциала своих территорий», — заявил губернатор Нижегородской области Глеб Никитин.

Проект предполагает создание единой туристической инфраструктуры, построенной на принципе музеефикации историко-культурной и природной территории. За годы реализации этой практики в Городце появился «Музейный квартал», объединивший такие культурные учреждения, как «Детский музей на Купеческой», «Дом графини Паниной», «Городецкий пряник», «Галерея добра», «Терем русского самовара», «Город мастеров». Кроме того, специалисты провели реставрацию объектов культурного наследия, построили гостиницы, базы отдыха, сувенирные лавки и кафе. Реализация проекта способствовала сохранению и развитию городецких народных художественных промыслов, расширению малого и среднего бизнеса и росту турпотока в Городецкий район и в регион.

История создания

Идея реализации практики берет свое начало с создания в Городце «Музейного квартала». На тот момент у Городца были все предпосылки для развития сферы культуры и туризма, главная из них - памятники архитектуры. С начала 2000-х годов в исторической части города постепенно создавались новые муниципальные объекты показа музейного и выставочного типа в сотрудничестве с частными коллекционерами и меценатами. После увеличения туристских потоков в Городце стали привлекать инвесторов к созданию новых объектов туристической инфраструктуры в черте города и в Городецком районе.

«Для того, чтобы раскрыть весь потенциал города, было слишком мало десяти залов краеведческого музея - фондохранилище заполняла богатая и развернутая по количественному масштабу музейная коллекция. Тогда и родилась идея перенесения музейных экспозиций в старинные дома и купеческие особняки исторической части города, появилась концепция развития въездного туризма в наш город. Старинная часть города являлась музейной по своему духу, и таковой она должна была стать на деле», - сообщила директор «Городецкого историко-художественного музейного комплекса» Екатерина Крюнас.

- **Туристический поток вырос больше чем в 20 раз.**
- Реализация проекта помогла привлечь внимание россиян и зарубежных гостей к Городцу, увеличению посещений туристами Городецкого района и региона. Крюнас уточнила, что почти за 20 лет турпоток вырос в больше чем в 20 раз, достигнув почти 640 тыс. человек. Также проект способствовал:

- развитию малого и среднего предпринимательства, привлечению инвестиций
- росту рабочих мест
- улучшению качества туруслуг
- росту условного прямого дохода от турпотока
- укреплению имиджа Городецкого района и Нижегородской области
- развитию общепита и гостиниц
- развитию дорожной инфраструктуры и придорожного сервиса, строительству новых АЗС
- развитию и благоустройству объектов показа
- проведению ремонтных и реставрационных работ зданий – объектов культурного наследия
- сохранению предприятий народных художественных промыслов

«Динамично развивается «Музейный квартал». Ранее здесь был только один объект музейно-выставочного типа – краеведческий музей, а сейчас это компактная туристическая территория, обладающая большим количеством уникальных объектов показа. Все это показатель слаженной работы администрации Городецкого муниципального района, муниципальных учреждений культуры и туризма, спорта, представителей частных объектов туристической индустрии, предприятий и мастеров НХП», - отметила Крюнас.

Тиражирование

Опыт Нижегородской области уже заинтересовал некоторые регионы, например, Новосибирскую область. По мнению руководителя местного туристско-информационного центра Екатерины Угрянской, эта практика поможет увеличить турпоток, привлечь инвестиции, создать дополнительные рабочие места, улучшить качество услуг.

«Туристический потенциал Сузунского, Маслянинского и Искитимского районов Новосибирской области позволяет нам применять практики, подобные реализованным в Нижегородской области. Туристический альянс, построенный на принципе музеефикации историко-культурной и природной территории, а также формирование комплексного турпродукта, объединившего все виды туристских ресурсов района в единую целостную инфраструктуру, - это модель практики, внедрение которой приведет наш регион к увеличению туристического потока, а это привлечение инвестиций, дополнительные рабочие места, улучшение качества услуг, благоустройство территорий и укрепление имиджа региона», - сказала Угрянская.

3.4. Проект конкурса цифровых решений АСИ позволил более 10 тыс. семьям выйти из группы людей с доходами ниже прожиточного минимума

02 октября 2020

<https://asi.ru/news/153631/>

В рамках конкурса цифровых решений Агентства стратегических инициатив командам было предложена задача от Ростовской области по снижению уровня бедности. На сегодняшний день регион внедрил цифровое решение команды «Счетка» и уже делится опытом с другими субъектами Российской Федерации в роли «цифрового наставника». Результатом внедрения этого решения в Ростовской области стал выход более 10 тысяч семей региона из группы людей с доходами ниже прожиточного минимума. А у некоторых уже появился свой бизнес.

По словам советника губернатора Ростовской области Антона Алексева, **первые наработки по цифровому решению уже позволили Правительству Ростовской области совместно с АСИ и коллегами в пилотном формате показать прикладное значение проектов по управлению на основе данных, и при этом помочь, благодаря цифровым технологиям, конкретным людям.**

«Наглядные примеры внедрения цифровых технологий, которые можно «потрогать»

руками, как никогда важны для формирования позитивного отношения и масштабирования новых практик. По поручению губернатора Голубева в Ростовской области данному направлению уделяется сегодня особое внимание», – отмечает Антон Алексеев.

В Ростовской области проживает около 175,5 тыс. малоимущих семей, из которых 80% – семьи с детьми. Для составления портрета такой семьи команда региона сопоставила данные своих информационных систем с показателями команды «Счетка», которая использовала данные сотовых операторов. В результате, был обнаружен самый бедный район на северо-востоке Ростовской области. После чего Министерство труда и социального развития Ростовской области внесло изменения в бюджет и увеличило сумму на социальные контракты (договор финподдержки между малоимущими семьями и органами соцзащиты населения) практически в два раза, а также предусмотрело новые типы мер поддержки согласно портрету малоимущих семей на северо-востоке региона. Например, субсидирование развития промышленного выращивания крупного рогатого скота.

По словам директора Центра цифрового развития АСИ Веры Адаевой, найденное решение повышает точность планирования мер поддержки, а увеличение сумм социальных контрактов становится более своевременным. «Следующие шаги, на наш взгляд, должны быть связаны с индивидуальной профессиональной ориентацией безработных, повышением квалификации и продолжением более глубокого анализа жизненных ситуаций с целью дальнейшего уточнения адресных мер», – считает Вера Адаева.

«Цифровые технологии обработки данных о наших получателях позволили благодаря построению «тепловых карт» расширить направления использования социального контракта, благодаря чему заметно увеличилось число семей, улучшивших своё материальное благополучие», – сказала министр труда и социального развития Ростовской области Елена Елисеева.

По мнению начальника управления информатизации министерства труда и социального развития Ростовской области Юлии Верходановой, сама обработка данных, была, скорее, интересной, чем сложной. Например, для того, чтобы неперсонализированные данные телекомов о затратах граждан можно было сравнить с получателями помощи, учтенными в социальном регистре, каждого человека необходимо представить с помощью геометок «широты» и «долготы». После чего, на «тепловых картах» автоматически изменились границы и выделились муниципальные образования, требующие повышенного внимания со стороны министерства.

Кроме того, были замечены различия в социализации граждан по гендерному признаку. Например, женщины охотнее использовали полученные средства на дополнительное образование. Благодаря чему, во всех районах увеличилось количество стилистов, визажистов, салонов красоты. А для мужчин важнее было открытие и развитие своего дела: СТО, цеховое производство, крестьянско-фермерских хозяйств.

«Для получения всестороннего портрета семьи, необходимо получать сведения от всех органов власти: служб занятости, органов управления в сфере образования, медицины. Тогда диаграмма доходов-расходов семьи будет более точной, так как будет учтена вся государственная помощь: бесплатное питание, обеспечение бесплатными учебниками, квоты на высокотехнологичную медпомощь, бесплатная диспансеризация пожилых граждан. К тому же пре работе с геометками доступ к конфиденциальной информации не требуется», – подчеркнула Юлия Верходанова.

На сегодняшний день всего на платформе «Смартека» представлено 63 цифровых решения для тиражирования и уже получено почти 90 запросов на их внедрение. Это решения финалистов Конкурса цифровых решений 2019 года и отбора Smart.AI&Data.

3.5. Нижегородские компании поучаствуют в программе "выращивания" поставщиков

02.10.2020

<https://ria.ru/20201002/postavschiki-1578113154.html>

Восемь нижегородских предприятий стали участниками программы "выращивания" поставщиков для крупнейших заказчиков в России, заявил губернатор Глеб Никитин.

Программа "выращивания" поставщиков — это комплекс мер, включающий оказание маркетинговой, имущественной, информационной, финансовой поддержки в виде лизинга, льготного кредитования, сертификации. В 2019 году участниками программы "выращивания" поставщиков стали 6 компаний.

"Для небольшого предприятия шанс стать поставщиком крупнейших заказчиков – это серьезная перспектива развития. Правда, далеко не всегда у предпринимателей и руководителей есть возможность погружаться в то, чтобы повысить качество продукции и соблюсти необходимые процедуры. В этом случае на помощь как раз и приходит национальный проект", - цитирует пресс-служба слова Никитина.

Глава региона рассказал, что программа "выращивания" поставщиков поможет модернизировать производство, получить необходимый сертификат, пройти аудит. "Для этого составляется индивидуальная карта развития для каждого предприятия-участника программы", - добавил Никитин.

Новыми участниками программы стали ООО "Сергачская мебельная фабрика", ООО "Приволжский завод гидравлических соединений "Прайм", ООО "Полихим-Д", ООО "Завод вакуумной металлургии", ООО "Выксунский литейный завод", ООО "Новатор"; ООО "Нижегородский гофрокартонный завод" и ООО "Максл".

Программа "выращивания" реализуется в рамках федерального проекта "Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства" нацпроекта "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы". В Нижегородской области ею занимается Агентство по развитию кластерной политики и предпринимательства региона.

4. НОВОСТИ АПК

4.1. Группа «Черкизово» увеличила экспорт в 2,4 раза

Инна Ганенко, Алена Белая | Агроинвестор |
5 октября 2020

Общий объем поставок превысил 40 тысяч тонн.

За первую половину этого года объем экспортных поставок группы «Черкизово» увеличился в три раза в стоимостном выражении и в 2,4 раза — в натуральном. Общий экспорт всей продукции компании, основная часть которого приходится на мясо птицы, за этот период превысил 40 тыс. т, рассказал «Агроинвестору» руководитель управления по взаимодействию с отраслевыми союзами и государственными институтами группы Андрей Терехин.

«Такая динамика роста объясняется, прежде всего, тем, что наша компания с середины прошлого года начала поставки в Китай, которых прежде не было, — прокомментировал он. — По итогам текущего года мы планируем увеличить совокупный объем вывоза по отношению к прошлому году примерно вдвое. Результат был бы еще лучше, если бы не пандемия и связанные с ней ограничения в международной торговой системе».

«Черкизово» поставляет на экспорт продукцию из курицы, произведенную на предприятиях Пензенской, Курской, Брянской и Воронежской областей, а также на «Алтайском бройлере» (Алтайский край). С весны этого года начались отгрузки мяса индейки из Тамбовской области в Китай — основной экспортный рынок для компании. Свинину группа отправляет за рубеж с предприятий Пензенской и Липецкой областей, а экспорт колбасной продукции — из Московской, Калининградской и Ульяновской областей, уточняет Терехин.

Основной объем продукции идет на внешние рынки морским путем. «В мае этого года мы начали также использовать железнодорожное сообщение, которое делает логистику быстрее и дешевле в сравнении с традиционными поставками морем через порты Санкт-Петербурга и Новороссийска, — говорит Терехин. — Поэтому в перспективе планируем наращивать объем железнодорожных экспортных перевозок».

«Черкизово» активно пользуется мерами государственной поддержки своей экспортной программы. В этом году, кроме мер по содействию рекламно-выставочной деятельности, организации бизнес-миссий и семинаров, добавилось также субсидирование внутрироссийских перевозок автомобильным и железнодорожным транспортом, субсидирование сертификации, а также страхование дебиторской задолженности экспортных клиентов. «Все это способствует повышению эффективности продаж нашей продукции на внешних рынках и повышает мотивацию к расширению экспортных поставок», — отмечает Терехин.

Группа «Черкизово» - крупнейший в России производитель мясной продукции. Активы включают девять птицеводческих комплексов полного цикла, 16 свинокомплексов, восемь мясоперерабатывающих предприятий, а также девять комбикормовых заводов и 300 тыс. га сельскохозяйственных земель. В 2019 году компания произвела около 1,2 млн т мясной продукции. Консолидированная выручка группы по итогам прошлого года составила 120,1 млрд руб.

4.2. Откуда экспорт. Рейтинг регионов по объему вывоза продукции АПК

Инна Ганенко | Агроинвестор | 5 октября 2020

Журнал «Агроинвестор», октябрь 2020

Развитие внешней торговли остается одной из стратегических задач сельского хозяйства. Сейчас в этот процесс вовлечены 72 из 85 регионов страны. При этом 68% от общего объема отгрузок в стоимостном выражении за семь месяцев этого года обеспечил топ-10. Главные экспортные категории продуктов — по-прежнему зерно, масложировая продукция, рыба и морепродукты

Плановый показатель объема экспорта российской продукции АПК на 2020 год составляет \$25 млрд, и увеличение объемов поставок остается главной задачей отрасли, несмотря на коррективы, внесенные пандемией, сказал в начале сентября министр сельского хозяйства Дмитрий Патрушев. На ту дату план по вывозу был выполнен на 68%, отмечал он. «Агроинвестор» решил проанализировать, как формируются отгрузки продовольствия за рубеж в региональном разрезе. За основу были взяты данные по экспорту ФГБУ «Агроэкспорт» Минсельхоза за семь месяцев этого года.

Непрозрачная статистика

По мнению опрошенных «Агроинвестором» экспертов, таможенная статистика по регионам не отражает реальной картины по экспорту. Ее следует воспринимать «как некий аналитический ориентир», предлагает руководитель Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка Андрей Дальнов. Экспорт в статистике, как правило, относят к тому региону, где располагается компания-интегратор, которая непосредственно занята вывозом продукции АПК за рубеж. Торговые компании зачастую зарегистрированы вблизи крупных портов и таможенных переходов, через которые осуществляются экспортные поставки. «Поэтому доля в экспорте таких регионов, как Краснодарский край и Ростовская область, может быть выше, а доля ряда регионов, расположенных дальше от границы, скорее всего, окажется ниже, — поясняет эксперт. — Наиболее ярким примером здесь является более чем десятикратная разница в экспортных поставках из Ростовской области и Ставропольского края при сопоставимом уровне развития сельского хозяйства».

Экспортный рейтинг регионов на самом деле связан не с их географическим положением, а скорее с особенностью отрасли, которая обеспечивает основные показатели экспорта, соглашается директор центра компетенций в АПК КПИМГ в России и СНГ Илья Строкин. Можно рассмотреть данные таможни с точки зрения основных экспортных

категорий российского АПК — зерновые, рыба и масложировые товары. На позицию же региона в рейтинге будет влиять именно факт вывоза продукции с его территории, а не ее производство. Так, флоты, откуда экспортируются красные и белые виды рыб, находятся во Владивостоке и Мурманске, соответственно, эти регионы являются одними из лидеров по экспорту рыбной продукции, приводит пример эксперт. «Зерно же собирается из разных регионов — Воронежа, Волгограда, Саратова, Самары, а экспортируется, по сути, всего из двух — Ростова-на-Дону и Краснодар, оно аккумулируется на перевалочных элеваторах этих регионов, выходит на рынок и учитывается как экспорт оттуда, при том что производится оно по всей стране, — продолжает он. — Такая же логика и в поставках подсолнечного масла: маслосемена закупаются на переработку по всей стране, а основные перерабатывающие мощности сосредоточены в Ростовской области, которая является крупнейшим центром по переработке, и в Краснодарском крае». В Калининграде также находятся мощные заводы, принадлежащие ГК «Содружество», которая инвестировала в переработку масличных. Продукция со всей России, которая приходит на эти заводы, также в конечном счете экспортируется именно из Калининградской области, повышая ее позицию в рейтинге.

Таким образом получается, что регионы из центра страны не входят в топ-10, так как работают на сырьевую базу, которая вывозится через порты экспорта, делает вывод Строкин. Учетной же политики по перемещению сельхозпродукции внутри страны не ведется, что делает систему непрозрачной. «С одной стороны, было бы полезно учитывать ВВП и внутреннее потребление каждого из регионов, но для этого необходимо разработать сложную систему прослеживаемости товаров», — заключает он.

В таможенной статистике довольно часто наблюдается ситуация, когда в качестве региона импорта/экспорта регистрируется регион, не имеющий отношения к непосредственному производству продукции, но оснащенный крупными логистическими хабами (морскими портами, аэропортами, погранпереходами), отмечает и старший консультант практики «Стратегическое консультирование» компании «НЭО Центр» Анастасия Сысоева. Это объясняется особенностями формирования торговых партий продукции и, в частности, регионом регистрации юридического лица — декларанта этих партий. Так, в топ-10 крупнейших регионов экспорта агропродовольственного сырья (например, зерна, маслосемян и пр.) входят г. Москва и г. Санкт-Петербург, в которых сельскохозяйственное производство в принципе отсутствует, но широко представлены организации оптовой торговли. Среди остальных лидеров рейтинга Калининградская, Ростовская области, Краснодарский край и др., в которых развито собственное производство, но его объем меньше декларируемого объема вывоза. По словам эксперта, подобных искажений нет только в секторе экспорта рыбы и морепродуктов, поскольку и вылов, и внешнеторговые операции осуществляются через одну и ту же инфраструктуру — морские порты.

Цифры «Агроэкспорта» некорректны, категоричен председатель комитета Законодательного Собрания Ульяновской области шестого созыва по бюджету и экономической политике Александр Чепухин. «Уже давно в Минсельхозе поднимался вопрос о пересмотре принципов учета объемов экспорта агропродукции в регионах, — акцентирует внимание он. — Проблема в том, что они попадают в статистику того региона, где идет затаможивание грузов. А как быть Ульяновску, у которого нет порта? большей частью наши производители везут продукцию в Новороссийск и Таганрог».

РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ-ЭКСПОРТЕРОВ ПРОДУКЦИИ АПК

По итогам семи месяцев 2020 года



	2019	2020			2019	2020			
1	Ростовская область	2425	2701	↑	37	Карелия	44	75	↑
2	г. Москва	1383	1711,5	↑	38	Брянская область	54	72	↑
3	Краснодарский край	988	1276	↑	39	Волгоградская область	65	62	↓
4	Приморский край	1032	922	↓	40	Пензенская область	39	55	↑
5	Калининградская область	727	762	↑	41	Свердловская область	64	49	↓
6	г. Санкт-Петербург	617	562	↓	42	Орловская область	32	45	↑
7	Московская область	449	552	↑	43	Калужская область	20	35	↑
8	Мурманская область	493	517	↑	44	Северная Осетия	19	29	↑
9	Камчатский край	446	460	↑	45	Красноярский край	15	28	↑
10	Сахалинская область	392,5	335	↓	46	Иркутская область	24	25	↑
11	Липецкая область	167	277	↑	47	Томская область	11	22	↑
12	Воронежская область	241,5	259	↑	48	Курганская область	13	18,6	↑
13	Хабаровский край	213	249	↑	49	Псковская область	13	17,4	↑
14	Белгородская область	169	246	↑	50	Кабардино-Балкария	7	17,3	↑
15	Ставропольский край	159	222	↑	51	Дагестан	15,4	16,1	↑
16	Самарская область	163,5	217	↑	52	Тюменская область	15	14,8	↓
17	Ленинградская область	151	198	↑	53	Вологодская область	11	14,5	↑
18	Тамбовская область	71	194	↑	54	Чувашия	11,5	13,7	↑
19	Саратовская область	124	152	↑	55	Тверская область	14	13,4	↓
20	Татарстан	84	150	↑	56	Мордовия	7,5	13,1	↑
21	Нижегородская область	119	149,8	↑	57	Бурятия	13,7	12,3	↓
22	Алтайский край	138	148	↑	58	Крым	8,5	10,1	↑
23	Астраханская область	173	145	↑	59	Новгородская область	13	9,9	↓
24	Новосибирская область	109	140	↑	60	Пермский край	9,6	9	↓
25	Смоленская область	87,5	130	↑	61	Республика Алтай	3,5	8,9	↑
26	Кемеровская область	144	117,5	↓	62	Рязанская область	10	8	↓
27	Тульская область	80,5	107	↑	63	Кировская область	4,4	7,2	↑
28	Омская область	82	104	↑	64	Еврейская АО	16	6,7	↓
29	Башкортостан	43	92	↑	65	Ярославская область	3	6,7	↑
30	Курская область	91	86	↓	66	Марий Эл	4,3	6,5	↑
31	Амурская область	81	83,5	↑	67	Адыгея	6,6	5,5	↓
32	Архангельская область	82	81	↓	68	Хакасия	0,8	4,3	↑
33	Владимирская область	81	80	↓	69	Чечня	1,9	4,3	↑
34	Оренбургская область	60	79,5	↑	70	Забайкальский край	9,2	4	↓
35	Челябинская область	57	79	↑	71	Удмуртия	1,3	2,2	↑
36	Магаданская область	68	77,5	↑	72	Карачаево-Черкесия	3,7	2,2	↓

\$ млрд

ИСТОЧНИК: - АГРОИНВЕСТИОР - ПО ДАННЫМ ФГБУ - АГРОЭКСПОРТ -

Топ-10 крупнейших

Тем не менее другой статистикой мы пока не располагаем. Таким образом, согласно данным «Агроэкспорта», за указанный период внешнюю торговлю в том или ином объеме осуществляли 72 из 85 регионов страны. Общий вывоз в стоимостном выражении за семь месяцев 2020-го составил \$14,4 млрд. Годом ранее за январь — июль экспорт оценивался ведомством в \$12,6 млрд. Тогда 71% от объема поставок в целом обеспечили 10 регионов. В этом году первая десятка не изменилась, однако ее доля немного сократилась — до 68%. Восемь из этих десяти регионов имеют прямые выходы к морю в разных частях нашей страны.

Возглавляет топ-10 крупнейших регионов-экспортеров сельхозпродукции Ростовская область. За семь месяцев объем ее вывоза «Агроэкспорт» оценивает в \$2,7 млрд (в 2019-м — \$2,4 млрд). 53% (\$1,4 млрд) в отгрузках из региона ожидаемо приходится на зерно (благодаря наличию портов и высокому производству), почти 29% (\$774 млн) — на товары масложирового сегмента, 13% (\$346 млн) — на прочую продукцию, среди которой семена

подсолнечника и масличного льна, отруби, зернобобовые и другая продукция.

Выход к морю и звание крупнейшего производителя зерна (не считая 2020 года, когда в лидеры по урожаю вышла Ростовская область) обеспечивают третье место в рейтинге Краснодарскому краю с объемом почти \$1,27 млрд (в 2019-м — \$988 млн) за январь — июль. Как и у лидера списка, наибольшую долю в отгрузках Кубани составляют зерновые культуры — 58% (\$738 млн). 20% (\$261,4 млн) в общем экспорте из региона занимает масложировая продукция. Около 11% (\$139 млн) приходится на товары пищевой и перерабатывающей промышленности, в частности сахар, свекловичный жом, мелассу, пиво, экстракты кофе и чая и пр.

В топ-10 находятся сразу три региона Дальнего Востока — Приморский край (4-я позиция в рейтинге), Сахалинская область (10-я) и Камчатка (9-я). При этом первые два сократили поставки: Приморье с \$1,03 млрд за семь месяцев прошлого года до \$922 млн за аналогичный период в 2020-м, а Сахалин — с \$392,5 млн до \$335 млн соответственно. Снижение объемов произошло за счет уменьшения отгрузок рыбы и морепродуктов, которые являются для регионов основной статьёй экспорта. Так, на эту продукцию приходится 86% от общего объема вывоза из Приморского края и 96% — из Сахалинской области. В структуре поставок за рубеж Камчатского края рыба и морепродукты занимают 97%, но, в отличие от соседей, регион в этом году нарастил объемы вывоза до \$460 млн с \$446 млн в 2019-м. Среди другой продукции заметна в структуре экспорта Камчатки и Сахалина лишь мясная мука. Приморье, помимо нее, отгружает на внешние рынки также соевые бобы и кукурузу.

В десятке две области Северо-Западного федерального округа. Калининградская занимает пятое место с объемом \$762 млн (в 2019-м — \$727 млн). Значительную долю вывоза обеспечивает региону крупнейший российский переработчик сои компания «Содружество», которая, как известно, отправляет большую часть своей продукции за рубеж. На товары масложировой отрасли в экспорте из области приходится 69% (\$529 млн). Около 14% — \$105,6 млн — в структуре вывоза принадлежит прочей продукции АПК (семена масличных и зернобобовые культуры). Доля поставок зерна в общем экспортном объеме занимает 7%, или \$54,2 млн. На восьмой строке рейтинга — Мурманская область. За январь — июль 2020 года из этого региона было отправлено за рубеж сельхозпродукции на \$517 млн (в 2019-м — \$493 млн). 99,9% отгрузок приходится на рыбу и морепродукты.

Московская область в списке крупнейших регионов-экспортеров находится на седьмой позиции — \$552 млн (в 2019-м — \$449 млн). Примерно половину этого объема обеспечивает продукция пищевого сектора — шоколад, сладкие безалкогольные напитки, мучные и сахаристые кондитерские изделия и пиво. Также заметна доля прочих товаров — 24,6%, среди которых корм для животных, переработанные овощи и фрукты, макаронные изделия, спирт и спиртосодержащие напитки крепостью менее 80°. К третьей группе активно экспортируемых из Подмосковья товаров относится мясная и молочная продукция. Причем за год регион увеличил ее отгрузки за рубеж более чем в два раза — до \$122,2 млн с \$57,3 млн в 2019-м.

Особняком в топ-10 стоят Москва и Санкт-Петербург. Первая занимает в рейтинге второе место с объемом \$1,7 млрд (в 2019-м — \$1,4 млрд). Второй находится на шестой строке — \$562 млн (\$617 млн). Говорить о производстве продукции АПК в столице не приходится, тем более о зерне, на которое в общих отгрузках из Москвы приходится 59%. Однако город является крупнейшим перевалочным хабом, к тому же заметная доля экспортеров зарегистрирована именно в Москве, где и подает свою отчетность. В Санкт-Петербурге цифры более приближены к реальности. Основную долю экспорта (32%) составляет продукция пищевой и перерабатывающей промышленности — сигареты, чай, пиво, кофе и пр., которые вполне могут производиться и в самом городе.





Регионы работают

Конечно, можно спорить о прозрачности статистики, и все же то, что Ростовская область лидирует в рейтинге с заметным отрывом, — не только результат некорректной трактовки цифр, но и заслуга местных экспортеров. «Экспорт является одним из важнейших направлений деятельности для хозяйствующих субъектов и приоритетным направлением развития для региона в целом, — комментирует первый замгубернатора Ростовской области Виктор Гончаров (курирует вопросы агропромышленного комплекса, рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, торговой деятельности, природных ресурсов и экологии). — Выгодное экономико-географическое расположение, развитая транспортная инфраструктура, высокая обеспеченность трудовыми ресурсами, агроклиматические условия, наличие обширных черноземных пахотных земель, которые благоприятны для сельскохозяйственного производства, позволяют нашему региону занимать лидирующие позиции в вывозе продукции АПК».

Второй год в Ростовской области реализуется федеральный и региональный проект «Экспорт продукции АПК» в рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт». В целях поддержки и развития экспортно-ориентированных производств им предоставляются льготные краткосрочные кредиты на срок до одного года и льготные инвестиционные кредиты на срок от двух до 15 лет под процентную ставку не более 5% при условии увеличения вывоза. По итогам 2019 года и текущего периода 2020 года предоставлены пять льготных кредитов для четырех компаний-экспортеров на сумму 22,4 млрд руб., сообщает Гончаров. «В мае постановлением Правительства список получателей и направлений использования льготных кредитов по экспортному направлению был расширен, — обращает внимание он. — Теперь их могут получить не только производители сельскохозяйственной продукции, но предприятия-экспортеры, элеваторы, а также предусмотрено предоставление займов на цели развития рыболовства и аквакультуры».

По данным первого замгубернатора со ссылкой на ФТС, с начала года и на середину сентября объем поставок продовольственных товаров из региона составил 13,8 млн т на сумму почти \$3,6 млрд, что, соответственно, на 18,6% и на 18,1% больше, чем годом ранее. Основная доля вывоза принадлежит зерновым культурам — 10,6 млн т, или \$2,2 млрд. Отгрузки продукции масложировой отрасли составили 1,5 млн т на \$817 млн, приводит цифры чиновник. Причем доля этой группы товаров увеличилась по сравнению с прошлым годом с 25% до 28%. Также наблюдается рост объемов экспорта рыбы и морепродуктов, мясной и молочной продукции, продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, перечисляет Гончаров. «Сейчас наша основная задача — наращивание объемов экспорта продукции несырьевой неэнергетической группы среднего и верхнего передела (переработанная продукция)», — подчеркивает он. Целевой показатель экспорта продукции АПК для Ростовской области за весь 2020 год — \$5 млрд.

Высокое место в рейтинге Калининградской области объясняется несколькими факторами, отмечает министр сельского хозяйства региона Наталья Шевцова. «Это и

природно-климатические условия, и единственный незамерзающий порт России на Балтийском море, и особое геополитическое положение региона, и близость стран Европейского союза, и действие режима особой экономической зоны, — перечисляет она. — Все это создает уникальные условия для развития экспорта отечественной сельскохозяйственной продукции».

В регионе активно развивается производство рапса, сои, зерновых культур. В прошлом году Калининградская область установила рекорд по производству зерна, собрав 680,4 тыс. т, что позволило увеличить экспорт именно калининградского зерна в 2,2 раза до \$48,8 млн, продолжает министр. Также область стабильно входит в число лидеров среди российских регионов по урожайности рапса, а в 2019 году и вовсе заняла первое место по этому показателю — 30,4 ц/га. «В последние годы у нас наблюдается устойчивый рост надоев молока, по прошлому году Калининградская область стала третьей в стране, получив в среднем на одну корову 8764 кг (в сельхозпредприятиях), что на 40% выше общероссийского показателя», — делится Шевцова.

По предварительным данным ФТС, по состоянию на конец августа объем экспорта продукции АПК из Калининградской области составил \$875,4 млн, что на 8% больше уровня аналогичного периода 2019 года. В структуре отгрузок основную долю занимает продукция масложировой отрасли (65%), 9% приходится на рыбу и морепродукты, 8% — на зерно. География поставок калининградской продукции включает более 70 стран мира, из которых главные покупатели — Китай, Норвегия, Беларусь, Алжир и Нидерланды. «По итогам 2020 года объем вывоза продукции АПК из нашей области составит \$1,16 млрд, — рассчитывает министр. — Это примерно 92% к уровню 2019-го». Основные причины снижения отгрузок — сокращение экспорта зерновых в связи с уменьшением поставок из других регионов страны и установлением во втором квартале текущего года квоты на вывоз зерна, а также замедление темпов экспорта мясомолочной продукции, что связано с пандемией коронавирусной инфекции и с падением спроса иностранных предприятий, работающих в системе общественного питания и сегменте HoReCa.

Предприятия Подмосковья за восемь месяцев 2020 года экспортировали продукции АПК на \$641 млн, сообщал и министр сельского хозяйства и продовольствия Подмосковья Андрей Разин. «Мы прибавляем более 20% к объему прошлого года», — отмечал он. Наибольшим спросом пищевая продукция из Московской области пользуется в странах СНГ. В частности, Подмосковье наращивает поставку сельхозтоваров в Казахстан, туда уже отправляется 25% от общего объема вывоза. «Наиболее значимый прирост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года наблюдается по мясной продукции — прибавили порядка 493%. По экспорту фруктов идет увеличение на 97%, по кофе — 30,9%, корма для животных — около 27%», — цитировала Разина пресс-служба минсельхозпрода региона. Самый же востребованный товар за рубежом — сахаристые кондитерские изделия, которых за январь — август Подмосковье реализовало уже на \$146,2 млн. Также хорошим спросом пользуются разного рода напитки, в том числе фруктовые соки. Их экспортировано на \$78,3 млн. На такую же сумму поставлено на внешние рынки из Московской области мясной продукции. Также, по словам министра, увеличился экспорт овощей, орехов и сухофруктов.

Выгодное экономико-географическое положение Приморского края определяется тем, что территория региона имеет непосредственное соседство на севере с промышленно развитым Хабаровским краем, на западе — на протяжении почти 1 тыс. км с активно развивающимися Северо-Восточными районами Китая, на юге — с северной провинцией КНДР, рассказывает министр сельского хозяйства Приморья Андрей Бронц. «Со всеми этими регионами край имеет устойчивые железнодорожные и автомобильные сообщения, а на юге и востоке регион почти полторы тысячи километровым побережьем выходит к незамерзающему Японскому морю. Кроме того, всю территорию края с севера на юг пересекает крупнейшая в России и в мире Транссибирская магистраль. «Если рассматривать Дальний Восток, как «ворота» России в страны АТР, то его транспортный и логистический потенциал во многом связан с международными транспортными коридорами «Приморье-1»



(Харбин — Гродеково — Владивосток/Находка/Восточный — порты АТР) и «Приморье-2» (Хуньчунь — Краскино — Посьет/Зарубино — порты АТР), которые являются важнейшим средством реализации транзитного потенциала Дальнего Востока России, — обращает внимание чиновник. — В рамках реализации данных проектов предусматривается модернизация приграничной инфраструктуры, включая строительство и расширение портов, пунктов пропуска, автомобильной и железнодорожной инфраструктуры».

Для развития логистических проектов предусмотрено значительное упрощение приграничных процедур для транзитных грузов с российской и китайской сторон, продолжает Бронц. В сентябре 2019 года таможенные службы провели комплекс мероприятий, направленных на создание благоприятных условий транзитного перемещения товаров по обоим МТК, упростили процедуру оформления и сократили документооборот, что способствовало сокращению времени пропуска товара, декларирования и обеспечило бесперебойный режим работы. По оценкам международных экспертов, объем грузопотока по МТК «Приморье-1» и «Приморье-2» оценивается в 45 млн т зерновых и контейнерных грузов к 2025 году.

В этом году Приморье рассчитывает поставить за рубеж продукции АПК на \$1,4 млн. «Данный показатель планируем выполнить в полном объеме за счет экспорта рыбы и морепродуктов (\$ 1,25 млн), зерна — \$41 млн и прочих товаров (включая соевые бобы) — \$100 млн», — обещает министр. По данным таможенной статистики, за восемь месяцев регион уже отправил за рубеж рыбы и морепродуктов на \$919,3 млн.

Кто в аутсайдерах

Однако не везде все так позитивно. По итогам семи месяцев этого года 20 из 72 осуществлявших экспорт регионов продемонстрировали снижение объема поставок продукции АПК за рубеж. Половина из этой двадцатки сосредоточена в конце списка. В топ-10 отстающих находятся три региона Приволжского федерального округа, по два региона Дальнего Востока и Северного Кавказа, а также по одному из ЮФО, Сибири и Центра страны. В целом последняя десятка отправила за рубеж продовольственных товаров на \$49,6 млн против \$51,2 млн годом ранее.

Тем не менее, несмотря на то, что объемы поставок аутсайдеров невысоки, многие из них заметно увеличили отгрузки сельхозпродукции по итогам января — июля. Так, Кировская область (63-е место) нарастила экспорт в 1,6 раза — до \$7,2 млн. Причем в структуре вывоза региона преобладают товары пищевой и перерабатывающей промышленности. На них приходится 58% поставок. И основную массу этого объема (\$3,9 млн) занимают мучные кондитерские изделия. Также регион активно экспортирует рапсовое и горчичное масла (\$2,2 млн) и картофель (\$0,5 млн).

В 2,2 раза (до \$6,7 млн) увеличила отгрузки за рубеж Ярославская область, которая располагается в рейтинге на 65-й позиции. 46% от общего экспорта из региона занимает молочная и мясная продукция, в частности мясо птицы, молочная сыворотка, сыры и творог. Еще 38% составляет доля товаров пищепрома — сигареты, экстракты кофе и чая, а также солодовый экстракт.

Прибавку по итогам семи месяцев показывает и республика Марий Эл (66-я строка рейтинга): объем отгрузок за рубеж регион увеличил за год с \$4,3 млн до \$6,5 млн. Основу его вывоза — 38,5%, или \$2,5 млн — тоже составляет продукция пищевой и перерабатывающей промышленности (солодовый экстракт, мучные кондитерские изделия и пр.). Еще один важный сегмент для республики, на долю которого приходится около 35%, — прочая продукция, а точнее дрожжи, овощи и живые животные. Кроме того, в этом году Марий Эл поставила за рубеж ячмень на сумму \$1,6 млн, в 2019-м такие отгрузки регионом не производились.

На 68-й и 69-й местах рейтинга разместились республики Хакасия и Чечня, каждая отгрузила за рубеж по \$4,3 млн. При этом первая нарастила вывоз по сравнению с прошлым годом в пять раз, а вторая — в 2,2 раза. Свыше 83% от общего объема экспорта Хакасии



пришлось на пшеницу. Также регион отправлял за рубеж мучные кондитерские изделия (на \$0,4 млн) и пиво (на \$0,2 млн). В структуре поставок Чечни на пшеницу приходится 90,6%, на сушеную и соленую рыбу — 4,6%, остальное — на мясо КРС и прочие товары.

До \$2,2 млн (с \$1,3 млн в 2019-м) увеличила экспорт Удмуртия. С таким объемом республика находится на 71-й позиции в списке регионов-экспортеров. Преобладает в ее отгрузках прочая продукция АПК (50%), среди которой спирт и спиртные напитки крепостью менее 80%, семена и плоды для посева, картофель и корм для животных. 41% экспорта составляет мясная и молочная продукция — свинина, свиной жир и субпродукты, а также мороженое.

Экспорт Карачаево-Черкесии, которая расположилась на последнем месте, тоже составляет \$2,2 млн за январь — июль 2020 года. Однако, в отличие от Удмуртии, регион, напротив, сбавил объемы. Годом ранее за аналогичный период республика поставила за рубеж \$3,7 млн. 68% вывоза приходится на зерно, его отгрузки регион увеличил за год в три раза. Но эта прибавка не позволила компенсировать снижения в других важных для экспорта Карачаево-Черкесии категориях. В частности, вывоз продукции пищевого сектора сократился за это время с \$0,8 млн до \$0,5 млн, прочей продукции — с \$1,8 млн до \$0,2 млн, а поставки мясной и молочной продукции и вовсе упали до нуля с \$0,7 млн по итогам семи месяцев прошлого года.

Еще больше — в 2,3 раза — просел экспорт Забайкальского края, сократившись до \$4 млн, и это — 70-я строка рейтинга. Основными статьями вывоза для региона являются товары пищевой и перерабатывающей промышленности (30%), мясная и молочная продукция (25%), а также прочая продукция АПК (17,5%).

В 2,3 раза — до \$6,7 млн — сократился объем поставок и из Еврейской АО (64-я позиция). В январе — июле этого года регион отгружал за рубеж только соевые бобы. Стоит отметить, что в 2019-м за такой же период АО экспортировала сои на \$16 млн.

Еще один регион из последней десятки аутсайдеров — Адыгея (67-е место) с объемом вывоза \$5,5 млн. Годом ранее данный показатель составлял \$6,6 млн. Регион активно экспортирует продукцию масложировой отрасли (38%), мясные и молочные товары (22%) и продукцию пищевого сектора (22%).



Какие перспективы

По мнению Анастасии Сисоевой, регионы с низкими показателями экспорта агропродовольственной продукции, расположенные вдали от мощных логистических артерий, могут улучшить свое положение в рейтинге двумя путями. Во-первых, за счет организации поставок высокомаржинальной продукции с высокой добавленной стоимостью. Во-вторых, благодаря вертикальной интеграции производства и логистики. При этом второй способ далеко не всегда рационален, отмечает она. «Понятно, что регионы заполярного края, рискованного земледелия и просто небольшие по территории вряд ли когда-нибудь попадут в топ эффективных по экспорту регионов в силу объективных причин, — добавляет старший руководитель проектов, направление «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG Татьяна Козлова. — При этом у Нижегородской, Тюменской областей, Башкортостана есть все предпосылки для того, чтобы подняться в рейтинге».

Основу российского экспорта продовольствия пока по-прежнему составляют зерновые, рыба и морепродукты и масложировая продукция, напоминает директор направления «Стратегический маркетинг» компании «Ринкон менеджмент» Евгения Шалихманова. Высокие показатели вывоза отдельных регионов связаны именно с наличием базы для поставок таких товаров — массовых, крупнотоннажных и пользующихся устойчивым спросом в мире. Однако российские производители несырьевой продукции АПК пока новички на мировом рынке. «Но для вывоза товара на экспорт мало только политической воли, требуется еще совершить множество рутинных действий — провести исследования на целевых рынках, перестроить производство под нужды зарубежных потребителей, аккредитовать производителей для международных поставок, найти контрагентов вне страны, отладить логистику и т. д., — рассказывает эксперт. — На примере же кейса с открытием границы КНР для российского мяса птицы можно оценить, сколько времени занимает подобная рутинная работа: между разрешением на экспорт мяса птицы и первыми отгрузками прошло почти полгода». Теперь поставки продолжают расти, число аккредитованных производителей увеличивается. И благодаря этому запускается двусторонний процесс: с одной стороны, потребители в других странах начинают все больше узнавать российскую продукцию и поле ее влияния постепенно растет, а с другой стороны, успешные кейсы экспорта привлекают все больше отечественных производителей также попробовать себя в международной торговле. «Так пробный вывоз, поставки малых партий постепенно развиваются в историю успеха», — говорит она.

У многих российских регионов есть возможность наращивать внешнюю торговлю продовольствием, уверена Шалихманова. Например, Россия пока мало представлена в самом емком сегменте мировой торговли продовольствием — экспорте мяса. По мере усиления позиций мясной продукции, расширения круга компаний-экспортеров, увеличения списка стран, доступных для трансграничной торговли, будут расти и показатели вывоза из регионов Центра и Поволжья, лидирующих по производству мяса. «Еще один очень емкий сегмент международной торговли, где Россия пока почти не играет — это напитки, как алкогольные, так и безалкогольные, — напоминает эксперт. — И здесь есть возможности по созданию производства даже у областей, не имеющих климатических авансов, зато имеющих доступ к логистическим мощностям». Баланс сил среди регионов может сильно измениться со временем, верит Шалихманова, особенно когда и если заработает система региональных складов-консолидаторов продукции. Ведь зачастую для организации ритмичных экспортных поставок недостаточно мощностей одного производителя, потому что требования зарубежных контрагентов подразумевают поставки крупных партий just-in-time и по широкому перечню позиций, поясняет она.

Что касается развития вывоза зерна, то, конечно, наибольшим потенциалом хотя бы в силу климатических особенностей обладает южный кластер, комментирует вице-президент Российского зернового союза (РЗС) Александр Корбут. «Перспективы Центрального Черноземья зависят от того, как проходит сезон на юге, большой ли урожай. По этому же принципу подключается к экспорту и Поволжье, — рассказывает он. — Сложнее всего с поставками из Сибири, регионов Южного Урала и Верхнего Поволжья». Хотя у последнего ситуация может улучшиться с развитием сообщения с балтийскими портами, надеется эксперт. Уже сейчас есть опыт отправления зерна оттуда в Санкт-Петербург, где его перегружают на крупнотоннажные суда.

Южному Уралу стоит приглядеться к иранскому рынку, там востребованы не только ячмень и пшеница, но и кукуруза, подсолнечный шрот, рекомендует Корбут. Сибирь чаще вступает в международную торговлю при наличии точных требований к продукции, низких цен из-за высокого урожая или других условий, делающих продукцию конкурентной. Так, в прошлом сезоне СФО активно поставлял зерно на внешние рынки благодаря субсидиям на железнодорожные перевозки, но сейчас они отменены. «Переход Сибири на скороспелые сорта сои может расширить возможности экспорта и этой агрокультуры, — считает эксперт. — Наша соя не генномодифицированная, при правильном позиционировании ее можно



успешно реализовывать по цене более высокой, чем обычную».

До 80% от общего объема молока в стране производят и перерабатывают 20-25 регионов, говорит гендиректор Национального союза производителей молока («Союзмолоко») Артем Белов. И это не всегда связано с экономическими, географическими или иными особенностями регионов. Хотя, к примеру, значимые объемы мороженого в Китай поставляются именно с Дальнего Востока, это удобно. А в Москве и Московской области сосредоточено большое количество заводов международных компаний — Danone, Ehrmann, PepsiCo, что также закономерно приводит к существенным объемам поставок молочной продукции за рубеж. Однако потенциал экспорта молочных товаров неверно рассматривать только в разрезе регионов. «Вывозят продукцию в третьи страны конкретные крупные компании, бизнес. Около 90% российских поставок — это именно брендовые товары с высокой добавленной стоимостью», — поясняет он.

Андрей Терехин, руководитель управления по взаимодействию с отраслевыми союзами и государственными институтами группы «Черкизово».

Наша компания поставляет на экспорт продукцию из курицы, произведенную на предприятиях Пензенской, Курской, Брянской и Воронежской областей, а также на «Алтайском бройлере» (Алтайский край). С весны этого года начались отгрузки мяса индейки из Тамбовской области в Китай — основной экспортный рынок для «Черкизово». Свинину мы отправляем за рубеж с предприятий Пензенской и Липецкой областей, экспорт колбасной продукции осуществляется из Московской, Калининградской и Ульяновской. Основной объем экспортной продукции идет морским путем. В мае этого года мы начали также использовать железнодорожное сообщение, которое делает логистику быстрее и дешевле в сравнении с традиционными поставками морем через порты Санкт-Петербурга и Новороссийска. Поэтому в перспективе планируем наращивать объем железнодорожных экспортных перевозок.

За первую половину текущего года внешних поставок «Черкизово» увеличился в три раза в стоимостном выражении, в натуральном выражении — в 2,4 раза. Общий экспорт всей продукции компании, основная часть которого приходится на мясо птицы, за этот период превысил 40 тыс. т. Такая динамика роста объясняется, прежде всего, тем, что с середины 2019-го мы начали поставки в Китай, которых прежде не было. По итогам этого года мы планируем увеличить совокупный объем экспорта по отношению к прошлому году примерно в два раза. Результат был бы еще лучше, если бы не пандемия и связанные с ней ограничения в международной торговой системе.

4.3. Еда в новом формате. Перспективы развития в России сервисов доставки продовольствия и выпуска растительных аналогов мяса и молока

Татьяна Кулистикова | Агроинвестор | 5 октября 2020
Журнал «Агроинвестор», октябрь 2020

В этом году из-за карантинных ограничений многие потребители были вынуждены начать пользоваться сервисами доставки продовольствия — продуктов из магазинов и готовых блюд. Это стало драйвером и без того динамично растущего сегмента FoodTech как во всем мире, так и в России. Другой тренд — увеличение спроса на растительные заменители мяса и молочной продукции — в нашей стране пока не так силен, как в США и Китае.

По оценке Агентства инноваций Москвы, оборот FoodTech-индустрии — производства, приготовления и доставки продовольствия с использованием IT-решений — в России в этом году достигнет 120 млрд руб. против 44 млрд руб. в 2019-м. Мировой рынок FoodTech развивается еще более стремительно. Сейчас ежегодный мировой объем инвестиций в него оценивается на уровне \$75-90 млрд, а в 2022-м может превысить \$250 млрд. По прогнозу научной платформы «Биотех-2030», объем глобального рынка FoodTech к 2035 году превысит \$3,5 трлн. В этом году драйвером для развития

отрасли — как в онлайн-торговле продуктами питания, так и в производстве альтернативных видов продовольствия — стала пандемия COVID-19.

Магазин на дом

Российский рынок FoodTech активно растет, однако по темпам развития отстает от мирового, его объем пока не превышает \$50 млн, а стартапы во многом представляют собой реплики зарубежных компаний, оценивает старший менеджер практики оказания услуг компаниям АПК PwC в России Антон Виноградов. «Если условно разделить FoodTech на технологии в сфере дистрибуции и на производство инновационных или альтернативных продуктов питания, то сейчас именно сегмент доставки показывает наибольший рост, который дополнительно был поддержан ограничениями, связанными с распространением коронавируса», — комментирует он.

Россия находится на пути развития современных пищевых и смежных технологий, этому способствует осознание компаниями того, что ландшафт их бизнеса может принципиально измениться на горизонте 20-25 лет, а также программа «Фуднет» в рамках Национальных технологических инициатив, говорит старший менеджер группы по оказанию услуг предприятиям АПК компании EY Максим Никиточкин. «При этом Россия отстает от мировых лидеров, и основные причины здесь те же самые, что и в R&D любой другой отрасли: недофинансирование — в мире ежегодно в FoodTech-стартапы инвестируется \$2-3 млрд, в России вложения на порядок-два ниже, стремление российского бизнеса входить в проекты с короткими сроками окупаемости из-за отсутствия уверенности в будущем, недостаточная развитость инфраструктуры — как нехватка хорошо оборудованных лабораторий, так и отсутствие условий и среды для бизнес-ангелов, венчурных компаний», — перечисляет он. Однако если посмотреть на сервисы доставки еды, то никак нельзя сказать, что Россия сильно отстает от мира. Это объясняется тем, что в этом сегменте проекты окупаются за очень короткий срок, добавляет Никиточкин.

FoodTech в секторе услуг по доставке продовольствия развит в России ровно настолько, насколько большую долю наша страна занимает на потребительском рынке, считает начальник Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Дарья Снитко. «Россия — это около 2% мирового ВВП и населения мира, соответственно, и проникновение услуг по доставке пока не выше — около 1-2% от мирового рынка (\$1,2-1,5 млрд), — оценивает она. — Наш рынок услуг по доставке несопоставим с размером рынка Китая, ЕС или США. Зато темпы роста значительные: на горизонте трех-пяти лет он может увеличиться в 1,5-2 раза».

В условиях пандемии коронавируса более 3 млрд человек в мире были вынуждены проводить время в полной или частичной изоляции, поэтому им пришлось адаптироваться к новым реалиям и чаще пользоваться услугами онлайн-магазинов. Как результат, спрос в сегменте онлайн-продаж и на доставку продуктов на дом возрос в два-три раза, отмечает заместитель директора направления социально-экономических исследований Аналитического центра Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) Ирина Гильдебрандт. Жители России — во всяком случае, в Москве и в крупных городах — в период карантинных ограничений стали не только закупаться впрок, но и активно переключаться на онлайн-покупку продовольствия. «Тем не менее продукты все еще остаются категорией товаров, которую большинство покупателей предпочитают выбирать самостоятельно в магазине, где можно предварительно оценить качество и внешний вид. Особенно это касается скоропортящихся товаров (мясо, рыба, овощи и фрукты, молочная продукция)», — говорит эксперт.



РОССИЯ ЗАМЕТНО ОТСТАЕТ



Инвестиции в FoodTech в 2018–2019 годах

	В МИРЕ	В РОССИИ
Объем вложений	\$73 млрд	\$28,8 млн
Число сделок	1199	17
Число уникальных инвесторов	1530	19

ИСТОЧНИК: PITCHBOOK

По данным Euromonitor, в 2019 году почти каждый четвертый житель России покупал товары в интернете, однако доля продуктов питания в онлайн-продажах остается крайне низкой: на этот формат приходится менее 3% от всех продаж продовольствия. Тем не менее сектор растет опережающими темпами, в прошлом году объем рынка онлайн-доставки продовольствия и товаров повседневного спроса в России увеличился на 50% по сравнению с 2018-м, составив 35 млрд руб., приводит данные Гильдебрандт. По ее мнению, этому в том числе способствует повышение цифровой грамотности населения. «Наряду с всеобщей цифровизацией с большой вероятностью можно ожидать, что продуктовый онлайн-ритейл продолжит активно развиваться и после окончания режима самоизоляции — в том числе потому, что оценившие его удобство потребители будут и дальше покупать продукты питания, не выходя из дома», — уверена она.

Кроме доставки продовольствия, растет и рынок онлайн-заказов готовых блюд, в том числе наборов питания и конструкторов еды. Так, по оценке «ВТБ Капитал», к 2025 году этот сегмент достигнет 1,3% от всего рынка продуктов питания в стране, хотя в 2018-м он не превышал 0,2%. «Рынок готовых рационов питания оформился в России в 2015 году, когда в Санкт-Петербурге была основана компания Grow Food. Спустя год венчурный фонд AddVenture инвестировал в Grow Food 30 млн руб., а в 2017-м — еще \$5 млн, — рассказывает руководитель проектов практики «Стратегическое консультирование» компании «НЭО Центр» Екатерина Михалева. — С тех пор рынок развивался стремительно. Если в 2018 году его объем составлял 4,5 млрд руб., то в этом будет 10 млрд руб.». По ее мнению, карантинные ограничения подтолкнули развитие этого сегмента, поскольку часть людей осталась работать дома и предпочитает готовые наборы питания.

Очевидно, что коронакризис стал катализатором рынка доставки еды, соглашается Никиточкин: если в 2019 году ЕУ оценивал долю этого сектора относительно всего рынка общественного питания на уровне 5%, то в 2020-м эта доля может достигнуть 15-20%. Безусловно, коронавирус ускорил тренд на переход в онлайн, практически заставив многих потребителей попробовать то, к чему они пришли бы только с течением времени, вторит ему Виноградов. По его оценке, рост сегмента онлайн-доставки в 2020 году будет на уровне 50-70%.

При этом, несмотря на то, что сервисы доставки еды очень активно внедряются в нашу повседневную жизнь, нужно понимать, что их используют преимущественно люди с достатком выше среднего, поэтому для роста этого сегмента необходимо не только проникновение технологий в регионы и привычки населения, но и повышение платежеспособности населения, обращает внимание Никиточкин. Кроме невысокого уровня доходов потребителей, причинами отставания FoodTech России в сегменте доставки являются неравномерное развитие e-commerce на территории страны, а также новизна такого формата, добавляет Виноградов. Однако в крупных городах проникновение новых технологий почти сопоставимо с уровнем на Западе, и их дальнейшее распространение — вопрос ближайшего будущего.

Нет ресурсов для конкуренции

Большинство российских компаний по производству альтернативных видов белка сейчас не обладают достаточными ресурсами для того, чтобы составить конкуренцию



традиционным агрохолдингам, говорит Алескей Иванов из «Едим лучше». Одно из исключений — компания Greenwise, вышедшая на российский рынок в середине прошлого года, но при этом уже заключившая соглашения с несколькими крупными сетями («Азбука вкуса», «Перекресток»), чего пока не удалось сделать многим небольшим производителям. «Крупные компании быстрее могут создать готовый продукт и начать продавать его в сетях. Как пример — Наро-фоминский мясокомбинат, запустивший линейку растительных альтернатив в середине прошлого года. Спустя несколько месяцев его продукцию уже можно было купить в „Ленте“, „Азбуке вкуса“, Globus, а в начале 2020-го бургер с их растительной котлетой стало возможно заказать в сети Black Star Burger», — рассказывает он.

Своя доставка или маркетплейс

В этом году некоторые крупные игроки агросектора стали развивать собственную интернет-торговлю продуктами питания. Так, например, «Мираторг» в мае возобновил онлайн-продажи, хотя в начале 2019-го закрыл интернет-магазин, запущенный годом ранее. Тогда компания поясняла, что формат не доказал свою эффективность, однако теперь отмечает, что в условиях пандемии это не только безопасный, но и удобный способ совершения покупок. «ЭкоНива» также начала самостоятельно доставлять свою продукцию, правда, пока на небольшой территории. Интернет-магазин «Агрокомплекса» им. Н. И. Ткачева, в прошлом году работавший в тестовом режиме, также начал активно развиваться этой весной. Компания расширила ассортимент и географию доставки, во время пандемии новыми покупателями стали более 1,5 тыс. человек, около 60% которых продолжили делать заказы и после снятия ограничений, сообщила компания.

Свои онлайн-магазины с доставкой есть и у компаний продовольственного сектора. Например, «Умалат» в этом году обновил площадку, запущенную в прошлом году, и доставляет сыры по Москве и Подмосковию. Производитель мороженого «Чистая линия» начал доставку продукции в апреле этого года, на старте проекта компания была готова выполнять 10 тыс. заказов в день в столичном регионе. Также компания расширила продуктовую линейку, начав выпускать не только мороженое, но и другую молочную продукцию: питьевое молоко, сметану, творог, сыр, кефир и т. д. Свои интернет-магазины есть и у ряда производителей продукции мясопереработки, например компаний «Окраина», «Рублевский», «Мясницкий ряд».

FoodTech может быть органично встроен в цепочку вертикально-интегрированных холдингов, но даже если крупнейшие российские агрокомпании не станут разработчиками прорывных технологий в индустрии, они точно займут место важнейших инвесторов в данный сегмент, уверен Виноградов. «Если говорить об онлайн-доставке, то подобные сервисы открывают для агрохолдингов большое окно возможностей», — рассуждает он. Многие игроки развивают собственный ритейл, который не всегда оказывается успешным. Если при выборе обычного магазина для покупок потребители могут отдавать предпочтение той или иной точке исходя из наиболее широкого ассортимента, то при покупке онлайн фирменные магазины могут быть более привлекательны при выгодных ценах и сопоставимом сервисе. При правильной организации онлайн-площадки, рекламе и т. д. маржа ритейлера может оставаться у агропроизводителя, поэтому некоторые из них уже думают о создании собственной доставки или «репетируют» на существующих маркетплейсах. «Решение в пользу создания собственной доставки должно быть взвешенным и подходит для технологичных компаний. На данный момент более популярны агрегаторы крупных игроков в сфере ритейла, поскольку они имеют необходимую технологическую экспертизу и ближе к потребителю», — говорит Виноградов.

Не все готовы к экспериментам

Согласно исследованию «Едим лучше», 10% потребителей время от времени едят растительные заменители мяса. При этом 54% опрошенных готовы включать растительные продукты-заменители мяса в свой рацион. Августовский опрос «Эфко» и T. G.I. Fridays показал, что 61% готовы накормить своего ребенка растительным мясом. Как следует из исследования платежного сервиса «Скрепка», представители



поколения Z на 27% реже, чем более старшее поколение, покупают мясо и птицу.

Аналитический центр НАФИ отмечает, что жители России интересуются экспериментами по выращиванию искусственного мяса, 41% опрошенных готовы употреблять такую продукцию, но при этом важно, чтобы мясо, выращенное в лаборатории, было безопасным для здоровья. Интерес к этой теме чаще других проявляли мужчины (58%) и люди в возрасте от 45 до 59 лет (58%), рассказывает Ирина Гильдебрандт. «Однако женщины чаще отвечают за питание в семье — занимаются закупкой продуктов, приготовлением пищи, кормлением детей — поэтому производителям такого мяса необходимо работать именно с женской аудиторией, убеждая, что такая продукция безопасна для здоровья. Сегодня женщины в меньшей степени готовы включать искусственно выращенное мясо в свой рацион», — говорит она. Этичность содержания сельскохозяйственных животных — острый вопрос, часто встречающийся критику организаций по защите прав животных всего мира, отмечает Гильдебрандт. «В странах Европы, США мы видим рост спроса на альтернативные мясные продукты. В России не так сильно развиты вегетарианство, экоактивизм, однако в последние несколько лет культ здоровья и здорового питания усилился. Ожидаем, что и доля людей, отказывающихся от потребления мяса, будет расти», — говорит она.

По мнению Дарьи Снитко, инвестиции в доставку продовольствия стали более интересными из-за прорыва в области перевозки, хранения, складской логистики, удешевления этих технологий благодаря цифровизации. «Я считаю это направление неотъемлемой частью бизнеса цифровых интеграторов, и тенденции их развития не отличаются от развития бизнеса такси или любых агрегаторов объявлений», — комментирует она. Однако доставка компаниями собственной продукции из интернет-магазинов — это все же отличный от сервисов-агрегаторов формат, отмечает эксперт.

Онлайн-магазины для многих производителей сейчас являются очень прибыльным бизнесом, хоть и небольшим в сопоставлении с основными каналами продаж. Они призваны сократить расстояние с потребителем, направить коммуникации адресно, тестировать новые продукты, рассказывает Снитко. Но только через интернет с розничным клиентом крупному агрохолдингу или пищевому гиганту торговать не получится: слишком велики издержки. «Вот маркетплейсы, агрегирующие предложения крупных поставщиков для розничных потребителей, аналогично тому, как это делают розничные сети, — это развивающийся формат, хотя его жизнеспособность и прибыльность может быть оценена положительно при очень большом масштабе бизнеса», — считает Снитко. Сейчас ни у одной компании АПК нет собственного маркетплейса, но почти все мейджоры имеют онлайн-платформы для закупок, обращает внимание Никиточкин, делая вывод: это говорит о том, что агрорынок сейчас не верит в маркетплейсы.

Онлайн-сервисы доставки продуктов питания и готовой еды, вне сомнений, чрезвычайно перспективны, что подтвердил ажиотажный спрос во время ограничительных мер, введенных из-за пандемии коронавируса, соглашается старший вице-президент, директор по продажам и стратегическому развитию группы агропредприятий «Ресурс» Дмитрий Антонов. «Мы сейчас работаем с действующими маркетплейсами. Линейка продукции под брендом „Наша птичка“ представлена в онлайн-магазине сети „Перекресток“. Опыт продаж через активно развивающийся канал сбыта можно считать вполне успешным, так что компания продолжит работать в этом направлении, — делится он. — Мы не видим необходимости самостоятельно заниматься разработкой подобных каналов, так как это непрофильный бизнес, требующий дополнительной экспертизы, инфраструктуры и подготовленного персонала».



ПОЧЕМУ НЕ ПОКУПАЮТ ОНЛАЙН

Причины отказов от заказа продуктов на дом



	% РЕСПОНДЕНТОВ*
Хочется увидеть продукты питания вживую перед покупкой	67
Нужно долго ждать доставку	27
Недостаточный ассортимент	20
Это дороже, чем покупать в магазине	27
Не хватает навыков, чтобы заказывать продукты онлайн	3
Не хочется связываться с онлайн-оплатой продуктов	3

* От тех, кто совершил покупки онлайн, могло быть несколько ответов

ИСТОЧНИК: НАФИ

Группа «Черкизово» тоже самостоятельно не занимается торговлей в интернете. «Своей компетенцией мы считаем производство продукции и контроль за тем, чтобы она отвечала запросам наших потребителей. Поэтому фокус нашей работы на том, чтобы постоянно улучшать качество и ассортимент выпускаемых продуктов, получая обратную связь от потребителей и партнеров, — поясняет главный аналитик холдинга Рустам Хафизов. — Сейчас „Черкизово“ работает со всеми крупными e-commerce платформами („Утконос“, „Перекресток“, „Самокат“, „СберМаркет“, Igooods, Ozon, „Яндекс.Лавка“), и мы довольны сотрудничеством с ними. Наши партнеры — профессионалы в своем бизнесе и смогут лучше нас доставить продукцию до потребителя».

ПОТРЕБИТЕЛИ НЕ ГОТОВЫ К РАСТИТЕЛЬНОМУ МЯСУ

Опрос — по каким причинам вы готовы включить в рацион растительные заменители мяса



	ЧИСЛО РЕСПОНДЕНТОВ*
Польза для здоровья	34
Цена ниже, чем у мяса	19
Питательная ценность	11
Вкус как у мяса или лучше	10
Широкая доступность	8
Отсутствие вреда для животных	8
Меньше вреда окружающей среде	4
Ни по какой не готовы	46
Другое	2

*Могло быть несколько вариантов ответа

ИСТОЧНИК: НАФИ

Группа «Продо» тоже развивает сотрудничество с предприятиями онлайн-торговли и сервисами доставки, однако в ее планах создание собственного интернет-магазина, говорит коммерческий директор холдинга Иван Драган. «Опыт работы с онлайн-магазинами у нас исключительно положительный. За последние полгода группа значительно расширила сотрудничество по этому каналу реализации продукции, — добавляет он. — Пандемия стала серьезным фактором для расширения этого сегмента рынка. Улучшение сервиса и увеличение территории доставки — ключевые моменты, способствующие развитию компаний, занимающихся этим бизнесом».

Сегодня почти все крупнейшие торговые сети осуществляют доставку продуктов питания и сопутствующих товаров на дом, и эта услуга будет со временем только развиваться, уверен Хафизов. «Одним из катализаторов этого сервиса, конечно, стал COVID-19. За период самоизоляции еще больше потребителей смогли убедиться в удобстве такого способа получения продуктов», — соглашается он.

Мясо с грядки — растущий тренд

Также в мире активно развивается направление производства альтернативных продуктов питания. По информации венчурного фонда Fuel for Growth, в первом полугодии самыми заметными сделками на рынке вложений в FoodTech стали проекты по производству растительного мяса, рыбы и курицы. Так, Impossible Foods привлекала \$500 млн, что на \$200 млн больше, чем годом ранее, LIVEKINDLY — \$200 млн, Good Catch — \$37 млн. В секторе клеточного мяса лидируют Memphis Meats — \$186 млн, BlueNalu — \$20 млн, Integriculture — \$7,5 млн.

В этом году на фоне пандемии спрос на растительные заменители мяса и молока повышался в том числе из-за опасений потребителей, что коронавирус может передаваться с продукцией животноводства. Так, Grubhub — одна из крупнейших компаний в США по доставке готовой еды из кафе и ресторанов — отметила, что за первое полугодие заказы бургеров с растительными котлетами увеличились на 291% к аналогичному периоду прошлого года. В целом заказы растительной пищи (включая веганские блюда) прибавили 135%.

Рост спроса на растительные бургеры можно объяснить тем, что многие американские мясоперерабатывающие заводы останавливали работу из-за массового заболевания сотрудников коронавирусом, и натурального мяса стало просто не хватать, ранее пояснял «Агроинвестору» гендиректор «Эфко Инновации» Андрей Зюзин. Кроме того, в попытке поддержать иммунитет в период пандемии покупатели обратили внимание на более здоровые продукты питания: розничные продажи растительных заменителей мяса в США выросли на 18%.

Пандемия показала уязвимость мясной промышленности, что выразилось в закрытии крупных скотобоев в США и в Европе, говорит координатор проекта «Едим лучше» Алексей Иванов. «Проблемы в цепочке поставок привели к резкому росту оптовых цен на мясо в США. При этом в марте — апреле розничные продажи растительного „мяса“ в США показали рост на 265%, тогда как продажи традиционного увеличились на 39%, — сравнивает он. — В активах трех крупнейших в мире производителей мяса — JBS, Tyson Foods и WH Group — уже есть линейки растительных альтернатив».

По данным исследования «Эфко», Московской биржи и J'son&Partners Consulting, объем мирового рынка растительного «мяса» к 2025 году увеличится до \$27,9 млрд. По прогнозу консалтинговой компании AT Kearney, к 2025 году 10% потребляемого в мире мяса будет создано из растительного белка, к 2040-му — 60% мяса будет нетрадиционным: 25% — растительного происхождения и 35% — культивируемого (выращиваемого на клеточном уровне). «С моей точки зрения, этот прогноз в известном роде футуристичен, однако контуры очерчивает достаточно ожидаемые», — комментирует Никиточкин.

Альтернативные продукты — это тренд, связанный с насыщением рынков продовольствия (просто нельзя бесконечно наращивать потребление мяса, сахара и т. п.), а также с модой на здоровый образ жизни, считает Дарья Снитко. «В этой связи инвестиции в новые продукты всегда привлекательны», — отмечает она.

Производство альтернативных продуктов — это перспективная, но пока не развитая ниша, считает Виноградов. Есть американские компании, которые привлекают большие инвестиции, также есть крупные российские игроки, которые экспериментируют с этим направлением, но пока это пробные варианты. «Хотя альтернативные источники белка, скорее всего, действительно будут востребованы, так как эти технологии имеют преимущества над традиционным фермерством, — рассуждает он. — При этом у российского АПК еще есть заделы для повышения эффективности, а проблема нехватки продовольствия не стоит, кроме того, для разработки подобных технологий нужны большие инвестиции. Также сдерживающим фактором развития биотехнологий является закон о запрете ГМО в России».

Растительные продукты и заменители продуктов животного происхождения (Plant-Based Food) — быстрорастущий сегмент продовольственного рынка, соглашается Михалева. Производители продуктов питания, начиная от стартапов и заканчивая ведущими



игроками — крупнейшими в мире мясными компаниями, корпорациями общественного питания, стремительно вводят новые мощности и линейки предложения в этой категории, акцентирует она. Аналоги мясных, яичных и молочных продуктов нового поколения на растительной основе становятся все более конкурентоспособными по сравнению с продуктами животного происхождения по основным факторам для потребителя: вкусу, цене и экономической доступности. В результате все больше покупателей выбирают продукты на растительной основе, что является общемировым трендом, отмечает она.

В структуре Plant-Based Foods наибольшая доля приходится на молоко и аналоги молочных продуктов на растительной основе, затем растительное «мясо». Наименее развитой категорией, хотя и самой быстрорастущей, являются «яйца» растительного происхождения. Одной из самых перспективных категорий продукции Plant-Based Foods является растительное «мясо» — сейчас глобальный объем его продаж составляет чуть менее \$1 млрд, приводит данные Михалева. «В США работают два крупнейших на данный момент производителя — Beyond Meat и Impossible Foods. В июне 2020 года Beyond Meat анонсировала открытие нового завода по производству бургеров и сосисок на растительной основе в Голландии, что позволит компании увеличить продажи на и так растущем европейском рынке, — рассказывает Михалева. — Рынок растительного „мяса“ в России пока не сильно развит и представлен преимущественно продукцией из соевого текстурата». При этом в нашей стране стабильный спрос на такие продукты возможен только в городах-миллионниках, где более-менее развита культура потребления растительной продукции, отмечает она.

Если говорить о российском FoodTech в контексте производства растительных альтернатив мясу, то сектор отстает на несколько лет, считает Иванов. «Это выражается, например, в отсутствии полноценных растительных блюд в крупнейших ресторанах быстрого питания. А ведь это помогло бы познакомить широкий спектр покупателей с растительными альтернативами, что, в свою очередь, упростило бы местным производителям продвижение данной категории продуктов», — уверен он. Учитывая, что большая часть современных продуктов питания является результатом технологий, неудивительно, что страны с историей технологических инноваций — например, США, Великобритания, Германия, Нидерланды и Израиль — одними из первых создали надежные инновационные экосистемы для производства аналогов мяса, яиц и молочных продуктов растительного происхождения, добавляет он.

Инвесторы вложились в конструкторы еды

В сентябре гендиректор и акционер группы «Русагро» Максим Басов стал владельцем около 5% сервиса доставки наборов продуктов с рецептами Elementaree, выкупив долю первого инвестора компании Лоуренса Лепарда. Сейчас сервис развозит более 100 тыс. блюд в неделю в Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В 2019 году выручка Elementaree превысила 400 млн руб., за январь — июнь этого года объем бизнеса увеличился более чем в два раза. По словам Басова, он и совет директоров «Русагро» решили посмотреть на новые технологии, связанные с едой, на раннем этапе развития. В дальнейшем топ-менеджер не исключает крупных инвестиций в компанию. В мае также стало известно, что в Elementaree инвестируют Российский фонд прямых инвестиций и крупный переработчик овощей Bonduelle.

«Пища будущего» пока не страшна

Сейчас в России мало крупных производителей, инвестирующих в выпуск альтернатив мясу. Однако в 2020 году ситуация начала меняться: в конце зимы компания Myasoet заявила, что планирует вложить 5 млн евро в производство растительного «мяса», летом группа компаний «Эфко» объявила о начальных инвестициях в 100 млн руб. в эту же категорию продуктов, а позднее уточнила, что в течение трех лет вложит в выпуск растительного «мяса» 4 млрд руб. «Также за последний год мы увидели рост интереса к производству растительных альтернатив среди традиционных участников мясного рынка: Наро-Фоминский мясокомбинат, „Котлетарь“, „Окраина“ расширили свою линейку



продуктов растительным „мясом“, — говорит Иванов. — Это дает основания прогнозировать, что в течение ближайших лет на этот рынок выйдут и другие традиционные агрохолдинги, что происходит на международном рынке».

Правда, по мнению Виноградова, пока массовых экспериментов с производством новых видов продукции ждать не стоит: разработки ведутся, однако конечный продукт часто получается дорогим, что ограничивает его популярность. «Сейчас в ряде секторов АПК есть риск перепроизводства, поэтому инновационным продуктам в силу высокой себестоимости будет сложно закрепиться на российском рынке, — отмечает он. — Реальная конкуренция с подобными альтернативными видами продовольствия может быть в высоком ценовом сегменте, где решающими станут именно предпочтения потребителя, а не ценовой фактор. Здесь, конечно, по своей полезности, гипоаллергенности и инновационности новые продукты питания могут стать популярными». Кроме того, сейчас потребители находят значительные отличия по вкусу и консистенции традиционных продуктов и их растительных аналогов, однако в будущем, на горизонте 5-10 лет, когда технология усовершенствуется и производители смогут предложить конкурентные вкусовые характеристики и цены, такие продукты смогут найти широкое распространение в России, добавляет он.

Вопрос в смене парадигмы населения и выхода на уровни себестоимости традиционных мяса и молока, уверен Никиточкин. В этом отношении 20-30 лет могут очень сильно изменить картину: сменится структура населения в сторону более гибкого, приемлющего новинки и эксперименты, пройдет достаточно времени для поиска и промышленной обкатки технологий с низкой себестоимостью. «Почти все эксперты отмечают, что поколение Z (родившиеся после 2000 года) активно пользуется новациями, в том числе в еде, в отличие от более старших поколений. Поэтому сейчас трудно ожидать всеобщего потребления высокотехнологических продуктов, даже если они будут дешевле: людей старше 50 лет достаточно сложно убедить изменить свои привычки потребления», — говорит он.

Дарья Снитко тоже уверена, что пока мир живет традиционными привычками в питании, производителям мяса и молока не стоит опасаться конкуренции с компаниями, которые выпускают их растительные аналоги. Группа «Черкизово» также не ожидает, что в ближайшем будущем растительное «мясо» займет заметную долю на российском рынке. «Можно отметить, что продовольственная организация ООН (FAO) прогнозирует стабильный рост потребления натурального мяса в мире в следующие 10 лет: с 34,7 кг до 35,1 кг на душу населения. Вероятнее всего, в период с 2030-го по 2050 годы структура потребления изменится незначительно», — считает Хафизов.

«Потребуется очень долгое время и не одно поколение, чтобы люди отказались от ароматной жареной курицы, заменив ее каким-нибудь протеиновым коктейлем», — соглашается Антонов. Кроме того, пока стоимость новых видов продукции исключительно высокая и не может представлять интереса для рядовых потребителей. По его словам, «Ресурс» не опасается конкуренции с производителями «пищи будущего». Переход на новые виды продуктов питания — это сложный и длительный процесс, который требует не только разработки, адаптации и внедрения ассортимента, но и изменения пищевых привычек людей, что совсем непросто, подчеркивает он. «Также остается открытым вопрос о социальной функции предприятий АПК. Такие компании, как наша, не только производят сельскохозяйственную продукцию, но и обеспечивают возможность тысячам людей работать и достойно зарабатывать в условиях сельской местности. Куда предполагается трудоустроить традиционных аграриев, если еда будет „из пробирки“?» — задается вопросом топ-менеджер.

В России искусственное мясо еще долго будет восприниматься как экзотика или продукция для вегетарианцев, считает заместитель гендиректора — операционный директор группы «Продо» Генрих Арутюнов. «С заменителями молока динамика гораздо более активная, но эта тенденция характерна лишь для крупных городов. При этом искусственное молоко даже в мегаполисах не составляет никакой конкуренции натуральным молочным



продуктам: его предпочитает довольно узкая прослойка потребителей», — говорит он. Продукция из заменителей мяса также не может составить конкуренцию натуральному мясу, и примеров успешной конкуренции этих направлений нет ни в одной стране, отмечает Арутюнов. Искусственное мясо — продукт нишевой, тем более для России и других стран с высоким объемом потребления мяса на душу населения. Объемы производства и стоимость заменителей также не позволяют рассуждать об угрозе для производителей продукции из натурального мяса, уверен он. По оценке Арутюнова, искусственное мясо может получить значимую долю рынка не ранее чем через 10 лет.

«Продо» не планирует экспериментировать с растительными аналогами мяса. «Мы видим большие перспективы дальнейшего развития своего производства и продаж на основе натурального мясного сырья. Полуфабрикаты, здоровые продукты быстрого приготовления, готовые блюда — простор для совершенствования ассортимента в этих сегментах практически безграничен», — считает Арутюнов. При этом развитие FoodTech — внедрение любых IT-решений в сегменты продуктового рынка — возможно почти на всех этапах производства, в том числе на побочных, например, при выпуске упаковки, а также на любом этапе пути продукции к потребителю. «В этом смысле мы, безусловно, инвестируем в современные технологии, автоматизацию производства — без этого крупным производителям уже не обойтись», — добавляет он.

Где перспективы для агробизнеса

Рустам Хафизов из «Черкизова» думает, что деление на традиционные агрохолдинги и производителей альтернативных видов продовольствия очень относительно. Сегодня многие крупные компании формируют культуру «открытых инноваций», поддерживая интересные им стартапы либо применяя их решения у себя на производстве. Одним из вариантов также является создание спин-офф компаний в рамках основного бизнеса. «Поэтому процесс, который сегодня мы видим в части развития рынка FoodTech, во многом также связан с привлечением капитала от традиционных агрохолдингов», — говорит он. В первую очередь традиционные агрохолдинги в процессе развития FoodTech продолжают выступать как заказчики подобных технологий, соглашается Дмитрий Антонов из «Ресурса».

«В последние несколько лет мы видим, что FoodTech не только делает удобным получение продуктов питания, но и в некотором смысле формирует новую культуру потребления. Например, уже сегодня многие люди переходят от покупки продуктов питания к покупке рационов питания, — рассказывает Хафизов. — И здесь свои решения уже активно предлагают российские стартапы. По мере развития FoodTech люди начнут формировать свой рацион питания, к примеру, на основе анализа микробиоты и генома». Крупные агрохолдинги понимают, что потребитель в перспективе будет активнее предъявлять требования к индивидуализации покупаемых продуктов по важным ему показателям: например, будет увеличиваться спрос на функциональные продукты, добавляет он.

По мнению Антона Виноградова из PwC, наиболее перспективным направлением FoodTech сейчас являются решения с переходом в онлайн (доставка), поскольку они будут иметь быструю отдачу одновременно с расширением каналов продаж, а также снижением расходов, связанных с физическим использованием площадей и труда. «Следующим этапом развития (на примере западного опыта) в России может быть доставка набора продуктов для приготовления блюд по рецептам дома (конструкторы еды) для определенных групп потребителей (веганов, аллергиков, сторонников органического питания и т. д.)», — предполагает он, добавляя, что объемы этого сегмента в нашей стране пока далеки от зарубежных.

Для выделения наиболее перспективных направлений нужно определиться с критериями перспективности, а это не так просто, считает Максим Никиточкин из EY. «Потенциально наиболее емкие сегменты Фуднета — персонализированная еда, пищевые/кормовые продукты из растительного/культивируемого белка. А вложения в сервисы миграции АПК из оффлайна в онлайн уже сейчас достигают \$9-10 млрд в год», —



комментирует он. По словам Никиточкина, крупные агрохолдинги не хотят упустить развитие FoodTech и инвестируют в те или иные технологии, однако нельзя быть уверенным в том, что они преуспеют: такие инвестиции — существенный риск, велик шанс, что IT-гиганты больше преуспеют в данном вопросе.

Альтернативный белок — спасение от голода?

Некоторые основатели компаний, разрабатывающих растительное/клеточное мясо, считают, что такая продукция позволит решить глобальную проблему продовольственной безопасности. «Не думаю, что высокотехнологические продукты в ближайшие 30 лет повсеместно будут иметь высокую долю в потребительской корзине населения: слишком большой бизнес сконцентрирован в классическом сельском хозяйстве, слишком много людей в мире живет за чертой бедности и не сможет себе это позволить. Но на горизонте 50 лет это вполне реально», — комментирует Максим Никиточкин из EY.

Производство инновационного белка уже сейчас решает проблему в части кормовых добавок для животных, обращает внимание Антон Виноградов из PwC. Поэтому вероятно, что высокие технологии в среднесрочной перспективе позволят решить проблему продовольственной безопасности в странах с нехваткой продуктов питания. Ключевой вопрос — стоимость конечного продукта, говорит он. Решение мировой продовольственной проблемы сегодня лежит больше в области экономической доступности продуктов питания, а не возможности их производства, уверена Дарья Снитко из Газпромбанка. «Я думаю, что будущее за традиционными продуктами питания и методами производства, эффективным хранением и приближением производства к центрам сбыта. Продовольственная безопасность неотъемлема от вопроса устойчивого развития производства, поэтому важно также уделять внимание адаптированным к природным экосистемам, экологически устойчивым методам производства», — отмечает она.

4.4. «Мирный» сделает детское питание из козьего молока. Стоимость реализуемого в Адыгее проекта составляет 2,7 млрд руб.

Алена Белая | Агроинвестор | 5 октября 2020

Журнал «Агроинвестор», октябрь 2020

Козоводческий проект был запущен агрохолдингом «Мирный» в начале этого года. Он предполагает замкнутый цикл производства: от строительства ферм и создания кормовой базы до выпуска готовой продукции и ее продажи. В конце лета инвесторы приступили ко второму этапу своих планов — увеличению стада коз до 8 тыс. голов. А следующим шагом в 2022—2023 годах станет строительство завода по выпуску детского питания

Молочно-товарный комплекс «Мирный-Адыгея» заработал в начале 2020 года. Концепция инвестпроекта предусматривает создание предприятия замкнутой цепи: от строительства ферм и кормовой базы до выпуска готовой продукции и ее продажи. В ноябре 2019 года инвесторы привезли на комплекс более тысячи коз. В августе — запустили молочный завод, который выпускает твердые сыры и кисломолочную продукцию. На втором этапе в 2021 году агрохолдинг планирует нарастить дойное стадо коз до 8 тыс. животных, а надои молока — до 8 тыс. т в год. **Инвестиции в расширение проекта составят 2,7 млрд руб.**, информирует один из учредителей и инвестиционный директор компании Александр Карпушин. Третьим шагом (2022-2023 годы) станет увеличение поголовья молочных коз до 24 тыс. голов и запуск производства востребованного на рынке детского питания и сухих смесей из козьего молока. Для развития проекта и расширения кормовой базы холдинг намерен выкупить более 1,5 тыс. га пашни в Адыгее.

Большие перспективы

«Команда, реализующая проект, имеет прямое отношение к сельскому хозяйству (топ-менеджеры ранее работали в Минсельхозе России), и прежде чем вкладывать деньги, мы



оценили перспективы разных отраслей на рынке, — рассказывает Карпушин. — Пришли к выводу, что козоводство может быть вполне интересно, ниша свободна: крупных промышленных объектов мало, переработка молока слабо развита». Рынок козьего молока, по оценкам компании, составляет 0,3% от общего объема производства молока, что открывает для инвесторов хорошие возможности при отсутствии конкуренции. Для сравнения, в некоторых европейских странах доля козьего молока достигает 15%, причем речь идет не только о Сербии и Греции, где козоводство — традиционный вид животноводства, но и об Италии, Германии, Франции, Испании, Голландии, Австрии и других. «Так что потенциал у данного сегмента точно есть, хотя рост и не будет быстрым, поскольку для нашей страны промышленное козоводство — это фактически новая отрасль АПК, — комментирует топ-менеджер. — Нет ни готовых специалистов по козоводству, ни опыта строительства крупных ферм и переработки, ни истории кредитования сектора банками».

Между тем у козьего молока, по словам Карпушина, есть серьезные преимущества — оно гипоаллергенно, идеально подходит для изготовления детского питания. Пока что все детские смеси на основе козьего молока в Россию ввозятся из-за рубежа. С появлением отечественного производителя зависимость от импорта снизится, уверен он. «У нашего проекта есть большая миссия — создать в России независимое от импорта производство очень качественного и безопасного питания для маленьких детей. Это не только продовольственная безопасность, но и основа здоровья нации», — подчеркивает руководитель.

В связи с ростом количества детей с аллергией козье молоко становится единственным спасением, комментирует секретарь Ассоциации промышленного козоводства Юлия Юрасова. Также оно рекомендуется в целом для здорового и для геронтологического питания. Параллельно с повышением спроса на козье молоко будет расти и число козьих ферм, считает она.

Продукты из козьего молока уже постепенно завоевывают российский рынок, подтверждает аналитический обозреватель исследовательского агентства «Новые технологии» Елена Козина. Интерес к ним стабилен по нескольким причинам. Во-первых, молоко козы приближено по составу к женскому, поэтому идеально подходит для питания грудным детям. Во-вторых, белок в нем не содержит казеинов, которые часто вызывают аллергию, благодаря чему аллергикам такую продукцию можно употреблять без опасения. В-третьих, козья «молочка» лучше усваивается, не перегружая желудочно-кишечный тракт. «Если добавить к этому комплекс витаминов и минералов, содержащихся в продуктах из козьего молока, то их можно считать идеально подходящими для приверженцев современных трендов правильного питания и здорового образа жизни, — отмечает эксперт. — Поэтому к основным потребителям — аллергикам, диабетикам или же любителям деликатесов все активнее добавляются те, кто в целом заботится о своем здоровье». И именно на последнюю категорию потребителей стоит делать акцент для развития рынка, считает Козина.

Сроки реализации, гг.	2019–2023
Стадо коз, тыс. гол.:	
I этап	1
II этап	8
III этап	24
Инвестиции, млрд руб.*	2,7

* на втором этапе

ИСТОЧНИК: «МИРНЫЙ»



Пока же в России нет массовой культуры питья козьего молока, обращает внимание

начальник животноводческого комплекса компании «Приневское» (Ленинградская область, занимается козоводством) Владимир Лебедь. Большая часть людей относится к нему вообще как к лекарству, которое есть смысл потреблять при определенных болезнях.



Сохраняются и стереотипы относительно вкуса козьего молока, добавляет начальник отдела продаж козьего молочного комплекса «Надеждинский» (Ставропольский край) Юрий Дружинин. «Однако, попробовав козье молоко из магазина, вы поймете, что оно не имеет сильного специфического запаха и вкуса, лишь легкий приятный аромат, ведь на промышленных предприятиях условия ухода за животными совсем иные, чем в ЛПХ, — уверяет он. — Так, наша ферма имеет современное европейское оборудование, у нас свой комбикормовый завод, мы следим за каждым этапом производства, за здоровьем животных».

С научной поддержкой

Адыгея для реализации проекта выбрана не случайно. Помимо мягкого климата, «Мирный» привлекла серьезная поддержка местных властей. «Очевидно, что у республики есть четкое понимание того, насколько важны региону крупные инвесторы, — поясняет Карпушин. — Наш проект признан приоритетным, все возникающие вопросы решаются по принципу „одного окна“, выделяются субсидии». В то же время продукция агрохолдинга ориентирована не только на реализацию внутри региона, но и на рынки Москвы и ЦФО: из-за особенностей производства себестоимость продукции из козьего молока в 2,5-3 раза выше аналогичной из коровьего, поэтому основной упор и сделан на регионы с достаточной долей платежеспособного населения.

Адыгея, в свою очередь, кроме налогов, роста объемов производства и рабочих мест получит дополнительную узнаваемость за счет позиционирования на рынке уникального продукта — адыгейского сыра из козьего молока производства «Мирного». Уже сейчас этот продукт компания поставляет «Аэрофлоту», начинаются отгрузки в крупные торговые сети — «Азбуку вкуса», «Ашан», «Перекресток», «Ленту» и многие другие.

По мнению Владимира Лебеда, как минимум в самой Адыгее у «Мирного» есть прекрасные перспективы, так как продукты из козьего молока являются для республики традиционными. Козина, напротив, предупреждает, что на местном рынке могут возникнуть трудности с реализацией из-за исторически сложившихся традиций: республики Северного Кавказа больше употребляют не продукты, купленные в сетевых магазинах, а фермерские или частных хозяйств. Хотя для подобных проектов важно расположение ферм в экологически чистых районах с большой территорией пастбища, и Адыгея для этого отлично подходит, добавляет она.

Экологичность продукции — важный фактор, соглашается Карпушин. В регионе нет крупных промышленных объектов, рядом Кавказские горы — их буквально видно с территории фермы. Есть собственная скважина с артезианской водой, козы пьют только ее. Да и с заготовкой кормов проблем нет, в отличие, например, от северо-запада или центра России.

В мире не так много ферм с такой численностью поголовья, как заявляется в проекте «Мирный-Адыгея», акцентирует внимание ведущий научный сотрудник отдела разведения и селекции овец и коз Всероссийского научно-исследовательского института племенного дела Минсельхоза Светлана Новопашина. Зааненские козы для него завозятся из



Нидерландов, знает она. «Учредители проекта тщательно продумали стратегию развития козоводческого бизнеса. Еще до завоза коз они сформировали квалифицированный персонал и наладили сотрудничество с нашим НИИ», — делится эксперт. За основу взяли технологии Нидерландов и Франции, доработанные отечественными учеными, так как в России существуют свои особенности, как минимум климатические, что учитывалось при строительстве комплекса.

Совместная работа практиков и ученых позволила «Мирному» избежать многих технологических ошибок. «Первое осеменение козочек произошло по достижении возраста 7-8 месяцев при живой массе 35 кг. Специалисты не допустили никаких ошибок и получили великолепные стартовые показатели — 170 козлят на 100 маток и более 3 кг среднесуточного удоя по стаду», — рассказывает Новопашина. Сейчас ферма производит уже более 1 т молока в сутки.

При условии создания мощной сырьевой базы и собственной высокоэффективной переработки проект будет вполне успешным, полагает гендиректор Национального союза производителей молока («Союзмолоко») Артем Белов. Дополнительным фактором спроса может стать поставка молочной продукции в социальные учреждения, рекомендует он. Кроме того, сухое козье молоко также востребовано на рынке. «Если взять категорию пакетированного молока, которое представлено в супермаркетах, его львиная доля сделана из сухого продукта», — отмечает эксперт.

Неудовлетворенный спрос

«Если посмотреть на долю продаж в гипермаркетах и супермаркетах, то становится понятно, что вся продукция из козьего молока, которая попадает в сеть, находит своего покупателя», — указывает Козина. О спросе красноречиво говорят два эпизода, во время которых снижались и снижаются продажи: это падение покупательского трафика в магазинах во время пандемии и это лето, когда начинается сезон отпусков. У козьих же продуктов доля продаж практически не изменилась, а в сети «Глобус» в мае даже выросла. По объему продаж лидируют гипермаркеты, вероятно, потому, что потребители не ожидают найти в супермаркете подобную продукцию, предполагает эксперт.

Главными каналами сбыта козьего молока и продукции из него являются ритейл и фирменная розница. Основной покупатель — мамы маленьких детей, взрослые дети пожилых родителей, а также сторонники здорового питания, говорит Юрасова.

Сегменту есть куда расти и в плане потребления, и в плане наращивания производственных мощностей. Из-за высокой стоимости козьего молока его можно отнести к премиум сегменту. «И это — одна из главных причин, которая тормозит развитие рынка: продукты с высокой стоимостью находят своего покупателя, и то, что есть сейчас — далеко не потолок, но в какой-то момент для дальнейшего роста продаж нужно будет переходить в массовый сегмент, а пока цена отсеивает большую часть потенциальных покупателей», — поясняет Козина. Второй фактор, по ее словам, — низкие объемы производства. Интерес среди населения к молоку есть, но рост рынка ограничивается возможностями производителей, которые не в состоянии в данный момент предоставить в сети больше продуктов.

Козье молоко стоит дороже коровьего в силу того, что себестоимость первого тоже выше. Цена литра на полке в Москве колеблется от 200 до 400 руб., отмечает Карпушин. «И вряд ли ценовая ситуация в ближайшее время изменится: спрос на качественную продукцию из козьего молока значительно превышает предложение», — акцентирует внимание он.

Себестоимость литра козьего молока составляет порядка 35-50 руб., приводит данные Новопашина. Стоимость элитного породистого животного из Европы — около €1000. Корм обходится в 30-50 руб./кг, а на каждую козу его необходимо до 4 кг в день. Именно из-за этого формируется достаточно высокая себестоимость молока, разъясняет она.

Себестоимость может достигать и 70 руб./л в зависимости от условий той или иной фермы, возражает Юрасова. В результате переработки затраты часто удваиваются. Маржинальность в козоводстве, как и в производстве и переработке молока КРС, зависит



также от продуктивности скота в текущем периоде. Так, зимой все фермы часто убыточны.

Себестоимость козьего молока в «Приневском» выше, чем коровьего — 34 руб./л против 23 руб./л соответственно, делится Владимир Лебедь. И именно высокая себестоимость первого создает проблемы в реализации — летом особенно трудно найти покупателя, так как дети с родителями отправляются на отдых, говорит руководитель. Продавать именно молоко невыгодно, разница с себестоимостью в этом случае составит буквально 2,5-3 руб./л, а вот реализация переработанной продукции принесет уже 7-8 руб./л плюс к прибыли. Именно поэтому многие производители сразу закладывают в проект заводы по переработке.

«Важно не ошибиться с объемом производства, — предупреждает Лебедь. — Так, мы изначально планировали ферму на 2 тыс. голов, но сейчас остановились всего на 800 — этого вполне достаточно для восполнения потребностей регионального рынка». Глава Ленинградской области как-то высказывал мысль о том, что было бы неплохо снабжать продукцией из козьего молока пансионаты и больницы, но, к сожалению, ситуация никак не меняется, объекты здравоохранения продолжают закупать то, что дешевле, а не то, что полезнее, сетует он.

Поллитра молока «Надеждинского» может стоить на полке до 126 руб., сообщает Дружинин. Молочный комплекс компании выпускает 14 наименований продукции, среди которых цельное молоко, йогурты, ряженка, кефир, сыры (твердые и полутвердые, брынза, камамбер), а также молочное мороженое в рожке. «У нас есть два фирменных магазина, которые позволяют иметь прямую связь с покупателями и отслеживать изменение спроса, — рассказывает он. — Продукция также реализуется через региональные торговые сети, недавно были заключены контракты с федеральными сетями». Сейчас мощности по производству козьего молока в «Надеждинском» составляют 3 тыс. л/сутки, в январе следующего года поголовье будет увеличено в два раза. «Козоводческих предприятий по России немного, мы рассчитываем увеличить спрос, расширив предложение», — надеется руководитель.

На двух фермах «Лукоз» (Марий Эл) около 10 тыс. коз, рассказывает начальник лаборатории Сернурского сырзавода (входит в «Лукоз») Алевтина Иванова. В ассортименте перерабатывающего предприятия уже около 50 позиций из козьего молока (йогурт, молоко, сметана, масло из козьего молока, мягкие и твердые сыры камамбер, кроттен, качота, линейка сыров марсенталь и т. д.), сообщает она.



Не без сложностей

Проблемы у проектов по козоводству в первую очередь могут возникать на этапе формирования стада. По информации Новопашиной, в России всего около десяти племенных хозяйств, выращиваются козы зааненской породы, но этого явно мало с учетом все новых проектов в области козоводства. Александр Карпушин также указывает на проблему отсутствия племенного дела — трудно найти хорошее поголовье в достаточном объеме.

Сами технологии в козоводстве нельзя назвать особенными сложными, главное —



строго их соблюдать, рекомендует Новопашина. Уже есть руководства по содержанию, кормлению, поению и доению, но они постоянно корректируются и совершенствуются специалистами конкретных проектов в соответствии с их потребностями и целями. Козу можно назвать неприхотливым животным, соглашается Владимир Лебедь. Ее просто пасти, она сама прибегает на дойку, главное — правильно кормить. Места козе нужно меньше, чем корове, для ее рациона подходят дикорастущие травы.

«Коза — это не корова и не свинья, даже ветеринары с опытом работы с коровами не могут перестроиться на работу с козами, — предупреждает Юрасова. — Вакцины для коров не подходят для коз, а вакцины для овец опасны для козьего молока, так как долго выводятся из крови животного. Поэтому стандартные методы лечения для коз не действуют, а новые не разработаны». При производстве продукции из козьего молока ГОСТов и ТУ практически нет, приходится изобретать свои рецептуры с нуля. Зато козы могут жить в большинстве регионов России, добавляет эксперт. Они приспосабливаются даже к отрицательной температуре. А есть породы, которые комфортно живут в пустынях.

Особенности и риски у проектов по козоводству есть как общие, так и частно-региональные, говорит Новопашина. Путь развития козоводства в России иной, чем в Европе. Там фермеры занимаются исключительно разведением животных и получением молока, которое они затем продают, так как рынок сырого молока сформирован и есть система кооперации, а переработку и дальнейшую продажу берут на себя отдельные компании. В России же проекты комплексные — от козы до прилавка. «Приходится идти от обратного: сначала следует изучить рынок сбыта, подумать над ассортиментом, найти пути реализации продукции, партнеров и единомышленников, выстроить договоренности, а уже потом принимать решение о создании фермы и количестве животных, — перечисляет эксперт. — Трудно быть и специалистом сельского хозяйства, и переработчиком, и отличным продавцом, получается слишком длинная цепочка, которую нужно грамотно обслуживать и поддерживать».

Комплексные проекты не всегда выгодны и просты в реализации, подчеркивает Новопашина. Кооперация — удобная схема работы, она актуальна для многих отраслей АПК, но с советских времен она была разрушена, хотя раньше прекрасно работала и даже вдохновляла другие страны перенимать этот опыт. «Люди потеряли доверие друг к другу, большинство не готово полагаться на кого-то, кроме себя», — признает она. Хотя тому же «Лукозу» удастся понемногу выстраивать свою систему, благодаря которой молоко от фермеров аккумулируется вокруг одного большого перерабатывающего предприятия.

Ассоциация промышленного козоводства сейчас оценивает российский рынок козьего молока в 300 тыс. т. В перспективе продукты из него могут занять 1,5-2% от общего молочного рынка, считает Артем Белов. Пока же большая часть производимого в России козьего молока не является товарным, что создает определенную нехватку продукта. «У нас козье молоко торгуется с премией в 20-25%, если сравнивать с Европой, из-за ограниченного предложения и большого объема производства молока в личных хозяйствах, что очень неудобно для сбора и дальнейшей переработки», — поясняет он. С появлением в России крупных товарных комплексов разница между ценой на сырье в России и Европе будет нивелироваться, уверен эксперт.

Козоводство и переработка молока в России активно развиваются в последние пять лет, говорит руководитель проектов практики «Стратегическое консультирование» компании «НЭО Центр» Екатерина Михалева. После введения продуктового эмбарго стали активно появляться новые молочные фермы и предприятия небольшой мощности по переработке продукции. Однако сегмент, по мнению эксперта, остается дефицитным: развитие внутреннего производства не минимизировало полностью импорт продуктов, в частности на основе козьего молока. Основные завозимые из-за рубежа козьи продукты — сыры (в 2019 году — 217 т) и сухое детское питание (1,6 тыс. т).

С прицелом на экспорт

У проекта, безусловно, есть экспортный потенциал, считает Александр Карпушин из



«Мирного». Но на текущий момент внутренний рынок настолько ненасыщен, что первое время вполне хватит работы и в пределах России. «Хотя ввиду того, что инвестором проекта является крупный немецкий инвестиционный фонд — KGAL Group, выход в ЕС, можно сказать, уже обеспечен, — говорит он. — Технологии проекта тоже изначально заточены под Европу — доильное и перерабатывающее оборудование куплено именно там». Продукция агрохолдинга уже соответствует всем международным стандартам, уверяет топ-менеджер.

5. НАУКА

5.1. Правительство назначило Минобрнауки госзаказчиком строительства синхротрона «СКИФ»

4 октября 2020

<http://government.ru/news/40541/>

Уникальный комплекс создаётся в рамках нацпроекта «Наука».

Функция госзаказчика при создании центра коллективного пользования «Сибирский кольцевой источник фотонов» (ЦКП «СКИФ») возложена на Минобрнауки. Постановление об этом подписал Председатель Правительства Михаил Мишустин.

Решение повысит уровень научно-технического сопровождения проекта, позволит привлечь опытных специалистов к работе с уникальным оборудованием. Застройщиком комплекса останется Институт катализа Сибирского отделения РАН.

ЦКП «СКИФ», предназначенный для проведения исследований на пучках синхротронного излучения, создаётся в наукограде Кольцово (Новосибирская область), запуск первой очереди проекта запланирован на 2024 год. Ожидается, что по результатам экспериментов удастся получить новые знания о строении и свойствах вещества на микро- и наноуровне. Это поможет решить ряд актуальных задач в биологии, медицине, химии, энергетике будущего.

На проектирование и строительство комплекса до 2024 года будет выделено более 37 млрд рублей. Создание такой исследовательской установки предусмотрено нацпроектом «Наука».

Подписанным документом внесены изменения в постановление Правительства от 23 декабря 2019 года №1777.

5.2. БАКТЕРИЯМ В ЭВЕНКИИ ОКАЗАЛСЯ «ПО ЗУБАМ» ПЛАСТИК

<http://biotech2030.ru/bakteriyam-v-evenkii-okazalsya-po-zubam-plastik/>

Ученые Сибирского федерального университета первыми в мире изучили способность населяющего почвы Эвенкии микробного сообщества переваривать биопластик, сообщает пресс-служба вуза.

«Микроорганизмы, населяющие эвенкийские почвы, незначительно отличаются по видовому составу от тех, что живут южнее. Но они очень медлительные из-за влияния низких температур, у них заторможенные метаболические процессы. Мы изучали, насколько быстро эти микроорганизмы способны разлагать биопластики на основе полигидроксиалканоев (ПГА), различные виды которых производятся на базе университета», – рассказала соавтор исследования Светлана Прудникова.

В средней полосе разложение биопластиков идет гораздо быстрее. Ученые обнаружили, что в эвенкийских почвах достаточно разнообразное микробное сообщество, которое тоже справляется с поставленной задачей.

Исследования биотехнологов СФУ проводились задолго до аварии по разливу нефти в Норильске, но полученные выводы вполне универсальны – если отладить производство тары, упаковки и медицинских изделий из разработанных на базе опытного производства



СФУ биополимеров, чью безопасность для уязвимых северных почв удалось доказать красноярским специалистам, это отчасти решит проблему загрязнения субарктической и арктической зоны России.

«Кроме температуры почвы важное значение для процесса биодegradации имеет влажность, конкретный состав местной микрофлоры, формы изделия из биопластика. В частности, мы использовали в эвенкийском эксперименте тонкие пленки из ПГА. Самое важное – экспериментально доказанная способность криогенных почв поглощать без вредных последствий для окружающей среды биопластик», – сказала Прудникова.

Источник: <https://info.sibnet.ru/article/570427/>

5.3. НЕМЕЦКИЙ СТАРТАП ПО КОРМОВОМУ НАСЕКОМОВОДСТВУ ПРИСТУПИЛ К КОНКРЕТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

<http://biotech2030.ru/nemetskij-startap-po-kormovomu-nasekomovodstvu-pristupil-k-konkretnoj-integratsii/>

Стартап-компания из Германии разработала технологию разведения личинок насекомых в качестве белкового корма для рыб, свиней и домашней птицы. Системы разведения насекомых можно модульно интегрировать в инфраструктуру любой животноводческой фермы.

Стартап FarmInsect на протяжении нескольких лет занимается разведением личинок черной львинки, неприхотливого вида насекомых, на собственном предприятии, поставляя личинок на фермы с соблюдением соответствующих правил.

Для производства корма операторы должны наполнить смесительный котел биомассой и загрузить в климатическую камеру молодых личинок, а затем выгрузить содержимое с уже подороженными личинками.

Благодаря технологии, за одну неделю откорма личинки могут вырасти до 1,5 см в климатической камере и увеличить свой вес в 1000 раз.

Затем личинок (или муку) скармливают непосредственно сельскохозяйственным животным — в настоящее время в основном рыбам, а в будущем — цыплятам или свиньям.

«Самое сложное — превратить яйца в молодых личинок», — говорит управляющий директор и соучредитель FarmInsect Томас Кюн.

В настоящее время стартап планирует запустить пилотный проект на одной из крупнейших рыбных ферм Баварии.

Использование муки из насекомых в рыбоводстве разрешено законом в Германии с конца 2017 года. Допуск на использование в откорме домашней птицы и свиней ожидается в 2021 году.

Кормление живыми насекомыми цыплят, свиней и рыб уже разрешено.

Стартап, основанный выпускниками Мюнхенского технического университета (TUM), базируется на принципе полезного потребления сельскохозяйственной биомассы в экономике замкнутого цикла.

Остатки после урожая, переработки или пищевой промышленности, такие как отработанное зерно или хлеб, могут использоваться для откорма и кормления личинок насекомых, которые, в свою очередь, идут на корм сельскохозяйственным животным.

Соучредитель FarmInsect Вольфганг Вестермайер прокомментировал: «Наш децентрализованный метод производства насекомых дает возможность скармливать личинок живыми, потому что нет длинных транспортных маршрутов. Это стимулирует животных к естественному пищевому поведению, значит, и способствует их благополучию».

<https://www.agroxxi.ru/mirovye-agronovosti/nemetskii-startap-po-kormovomu-nasekomovodstvu-pristupil-k-konkretnoi-integracii.html>

5.4. ИЗ ЛИЧИНОК МУХ УДАЛОСЬ СОЗДАТЬ ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО ПРОТИВ ПАТОГЕНОВ РАСТЕНИЙ

<http://biotech2030.ru/iz-lichinok-muh-udalos-sozdat-effektivnoe-sredstvo-protiv-patogenov-rastenij/>

Ученые из МФТИ создали экстракт, основанный на жире южноамериканской мухи. Он оказался крайне эффективен для борьбы с бактериальными заболеваниями сельскохозяйственных растений, превзойдя применявшиеся ранее технологии в 50 раз. Исследование опубликовано в журнале *Microorganisms*.

Бактериальные болезни сельскохозяйственных растений представляют большую опасность для агропромышленности. Особой сложностью является то, что сегодня бактерии стали устойчивы к антибиотикам, с помощью которых с ними боролись многие годы. Кроме того, антибиотики могут бить не только по вредным микроорганизмам, но и по полезным. Эти факторы вынуждают ученых искать новые способы борьбы с бактериями. Например, ученые МФТИ исследовали жир, который выделяется из личинок мухи черная львинка. Эти насекомые родом из Южной Америки. Их используют в качестве корма для сельскохозяйственных животных, на рыбных фермах и в форме белкового экстракта. Ученые предположили, что жир личинок можно использовать для разработки противомикробного препарата.

Исследователи опробовали для экстракции биологически активных соединений из жира 20 различных органических растворителей. В результате они выбрали состав из воды, метанола и соляной кислоты, который позволил выделить более 4% активных жирных кислот из исходного жира. Метанол помогает жирным кислотам растворяться в воде, а кислая среда стабилизирует полученную смесь. Экстракт оказался в 50 раз эффективнее, чем все применявшиеся до этого технологии.

«Нам удалось подобрать правильное соотношение растворителей, позволивших выделить интересующую нас группу химических соединений. Полученный экстракт обладает антимикробной активностью, и мы показали, что он работает значительно эффективнее антибиотиков. Фактически он может потенциально заменить антибиотики в сельском хозяйстве для борьбы с фитопатогенами», — рассказала одна из исследователей, заместитель заведующего лабораторией разработки инновационных лекарственных средств и агротехнологий МФТИ Елена Марусич.

Полученный экстракт исследователи испытали на пяти видах патогенных бактерий. Их выращивали на чашках Петри, после чего помещали на них диск фильтровальной бумаги, пропитанный экстрактом в специально подобранной концентрации. Микроорганизмы погибали, что позволило ученым сделать вывод об эффективности своей технологии. При этом экстракт стабилен, и его можно долго хранить в холодильнике без потери антибактериальных свойств.

«Для дальнейшего и более широкого применения в сельском хозяйстве необходимо будет провести дополнительные эксперименты на других актуальных фитопатогенах и выявить механизмы, лежащие в основе такого антибактериального действия разработанного нами экстракта», — отметил руководитель лаборатории Сергей Леонов.

Источник: <https://indicator.ru/agriculture/lichinok-mukh-effektivnoe-sredstvo-protiv-patogenov-rastenii-30-09-2020.htm>

6. НОВОСТИ РЕГИОНА

6.1. Денис Буцаев обсудил развитие агропромышленного комплекса Белгородской области

<https://www.belpressa.ru/economics/33463.html>

02.10.2020

Первый замгубернатора также познакомился с работой Белгородского аграрного университета.

2 октября Денис Буцаев на совещании по развитию АПК области обозначил проблемы, с которыми отрасль столкнулась в этом году, и наметил планы на 2021-й.



«Интересно в этом отношении посмотреть на дальнейшие перспективы: что регион, успешный в плане АПК, может сделать для того, чтобы количественные показатели перевести в качественные. Я знаю, что уже есть ряд инициатив», – сказал он.

На встрече обсудили развитие экспорта продукции региона, качество жизни на селе и благосостояние работников сферы АПК. После этого её участники познакомились с работой БелГАУ им. Горина, где проходило совещание.

«Мы занимаемся селекцией, семеноводством сортов озимой пшеницы. 30 % от посевов Белгородской области – наши. Работаем над тем, чтобы не сдавать позиции, – рассказал врио ректора вуза Станислав Алейник. – Все поля Белгородской области оцифрованы. Сегодня мы не просто учимся запускать беспилотники. С их помощью собрана коллекция данных по полям: засорённость сорняками, вредителями, другая информация. В дальнейшем мы сможем мониторить ситуацию без человека».

В вузе огромное внимание уделяют научной работе. Среди разработок для ветеринарии есть уникальные, например жидкие копыта.

При инженерном факультете университета работает лаборатория 3D-моделирования. Весной вуз заключил соглашение с бизнес-партнёром по реализации ряда проектов. Один из них – разработка технологий производства и восстановления изношенных деталей на импортной технике. В лаборатории изготавливают новые шестерни для массажёров вымени. Комплекты печатают на 3D-принтерах.

«Наша работа позволяет сэкономить материальные ресурсы. Кроме того, это позволяет сократить время обслуживания. Поставка нового комплекта со складов займёт до 2,5 месяца, а доставка нового массажёра займёт полгода. Это существенно может повлиять на удои, – рассказал декан инженерного факультета Сергей Стребков. – По этому проекту работают студенты конструкторского бюро инженерного факультета. Мы сейчас находимся на этапе бурного развития цифровых технологий. Когда производитель может сфотографировать изношенную деталь, прислать нам с маркером масштаба, и мы её произведём».

Студенты говорят, что для них такая работа – отличная возможность наглядно увидеть, что они, инженеры аграрного сектора, востребованные кадры.

С началом эпидемии коронавируса лаборатория аграрного вуза поддержала волонтерское движение мейкеров. Они начали изготавливать средства индивидуальной защиты для медиков на 3D-принтерах.

«Маски делают студенты и преподаватели из пластика для 3D-печати. Детали печатаются, собираются. В день можно сделать 20–30 масок. Их отправляют в медицинские учреждения области», – пояснил специалист по робототехнике Руслан Черников.

6.2. Дмитрий Алдаев: «И каждый проект уникален»

<https://www.belnovosti.ru/professiya/2020/10/02/id89845>
02.10.2020

О том, какие цели и задачи стоят перед региональным институтом развития, и что удалось достигнуть за 10 лет работы в интервью еженедельнику «Наш Белгород» рассказал генеральный директор АО «Корпорация «Развитие» Дмитрий Алдаев.

Делиться опытом, проектировать будущее, развивать регион. Такие цели стоят перед «Корпорацией «Развитие» почти десять лет. За эти годы достигнуто многое: ведётся работа по активному привлечению в регион инвестиций, развитию приоритетных направлений экономики Белгородчины, формирование инновационной среды.

Дмитрий Николаевич, расскажите об основных задачах, стоящих перед корпорацией на нынешнем этапе.

На сегодняшний день основные задачи «Корпорации «Развитие» — привлечение инвестиций в приоритетные отрасли экономики региона и работа с инвесторами в формате «одного окна», информационное и проектное сопровождение деятельности научно-образовательного центра мирового уровня «Инновационные решения в АПК», развитие инновационной среды и обеспечение деятельности коммуникативного общественного



пространства «Точка кипения Белгород».

За время вашего руководства «Корпорация» претерпела довольно много изменений от внешних до внутренних. Появились знаковые для региона проекты «Точка кипения» и НОЦ «Инновации в АПК». Расскажите немного о целях этих проектов, какую роль в этой связке играет «Корпорация «Развитие»?

Вначале хотел бы уточнить, что проект «Точка кипения» был запущен ранее, в конце 2018 года. Эта площадка как живой организм претерпевает изменение согласно требованиям времени и наполняется новыми смыслами. Одно из направлений деятельности «Корпорации «Развитие» — развитие инновационной среды и поиск инновационных проектов, которые в перспективе смогут войти в портфель проектов НОЦ. Я говорю о ярмарке инновационных проектов StartUp: Land. За этот год их прошло уже три. В ноябре запланирована ярмарка Agro&FoodTech. Два проекта ярмарки уже вошли в портфель научно-образовательного центра и еще два находятся на стадии рассмотрения. Проводятся эти мероприятия на площадке «Точки кипения», где мы запустили региональный штаб кружкового движения.

В части деятельности НОЦ «Корпорация» выступает проектным офисом и осуществляет продвижение проекта в медиа и социальной среде. Наши компетенции позволяют интегрировать научные разработки в индустриальную среду, реализуя проекты полного цикла.

«Точка кипения» — проект федерального «Агентства стратегических инициатив». Что даёт региону тесное сотрудничество с АСИ, и каким образом это может помочь привлечь инвестиции в регион?

Стоит отметить, что Белгородский региональный институт развития одним из первых в России заключил соглашение о сотрудничестве с Агентством стратегических инициатив, и создание пространства коллективной работы «Точка кипения Белгород» является логичным продолжением этого взаимодействия. Одна из главных задач АСИ — это тиражирование эффективных практик в регионы, в этом случае «Корпорация» выступает как интегратор взаимодействия лучших практик и компетенций, что позволяет усилить вовлеченность сообщества в инновационную деятельность. АСИ провело конкурс «Сильные идеи для нового времени». От Белгородской области было подано более 350 заявок, лучшие из которых в ближайшее время будут отобраны экспертами и представлены на форуме АСИ в Сочи. «Корпорация» планирует взять несколько идей под своё крыло.

Говоря об инвестициях, расскажите, много ли проектов удалось реализовать «Корпорации» за последние годы?

В 2019 году были завершены три проекта. Совокупный объём инвестиций в реализованные проекты составил более 5 миллиардов рублей.

Если конкретизировать, то это:

создание сада интенсивного типа с капельным орошением на территории Грайворонского района, компании «Цветущий сад»;

запуск в строй первой очереди производства и переработки мяса индейки объёмом до шести тысяч тонн в год компании «Белгородская индейка».

компания «Гринхаус» запустила первую очередь тепличного комплекса площадью 24 гектара на территории Старооскольского городского округа.

А есть проект, которым «Корпорация» может гордиться больше всего? Какими характеристиками должен обладать успешный инвестпроект?

Все проекты, как родные дети. Выделить какой-то один было бы неправильно, каждый интересен по-своему и уникален.

В части характеристик — он должен быть тщательно проработан, учтены все риски. Но самое главное в любом проекте — это собрать успешную команду, ведь всё зависит от людей: от их ответственности, компетенций и желания сделать что-то новое и полезное.

В одном из своих интервью вы сказали, что на базе «Корпорации» запущен венчурный акселератор. Расскажите подробнее, чем полезен этот инструмент в реализации проектов и как он сможет помочь инновационным проектам?

Практика проведения ярмарок инновационных идей и проектов показала, что зачастую авторы стартапов обладают оригинальной идеей, ярким и полезным ноу-хау, но не готовы представить потенциальному инвестору экономическую часть проекта. Видя этот пробел, мы запустили венчурный акселератор StartUp: Land. Помимо теоретической базы, участник акселератора получает поддержку персонального ментора из числа успешных практиков и бизнесменов, которые поддерживают автора идеи, в том числе помогают грамотно составить бизнес-план. Также это уникальная возможность для студентов, молодых учёных и начинающих предпринимателей усилить свои навыки руководителя, запустить прорывной проект и получить финансирование от инвесторов.

Инновации и стартапы корпорация привлекает через ярмарку инновационных идей StartUp: Land. Что ждёт ярмарку в дальнейшем, и есть ли уже успешно реализованные проекты, прошедшие StartUp:Land?

В настоящий момент мы ведём подготовку к очередной, уже девятой по счёту ярмарке. В ноябре ждём на её площадке проекты в сфере Agro&FoodTech. Надеемся, что среди них будут и те, что войдут в портфель проектов белгородского научно-образовательного центра. Цифровизация сельского хозяйства и ситуация с пандемией коронавируса задают тренды и задачи, решение которых готовы предложить инициативные предприниматели, способные дать яркие и прорывные ответы на современные вызовы. Предполагаю, что в этот раз будет большое количество идей в области foodtech. Также интересны решения по производству растительного мяса и аналоговых белков. Совместно с ассоциацией частных инвесторов «Белые Крылья» мы бы хотели усилить качественную проработку проектов.

6.3. НИУ «БелГУ» получил федеральный грант на обновление приборной базы научных подразделений

https://www.bsu.edu.ru/bsu/news/news.php?ID=669896&IBLOCK_ID=176

05.10.2020

Грант в объеме более 47 миллионов рублей из федерального бюджета Белгородский государственный университет получил в рамках национального проекта «Наука»

Министерство науки и высшего образования РФ завершило конкурсный отбор ведущих организаций, выполняющих научные исследования и разработки, на получение грантов из федерального бюджета на реализацию мероприятий, направленных на обновление приборной базы. Федеральную поддержку в рамках федерального проекта «Развитие передовой инфраструктуры для проведения исследований и разработок в Российской Федерации» национального проекта «Наука» получают 89 ведущих организаций страны. В числе прошедших отбор – Белгородский государственный национальный исследовательский университет, которому выделена субсидия в размере 47760.856 рублей.

Проректор по науке НИУ «БелГУ» **Николай Репников**, комментируя результаты конкурсного отбора, подчеркнул, что Белгородский госуниверситет вошёл в число крупных организаций страны, выполняющих научные исследования и разработки в рамках нацпроекта «Наука».

- Университет сегодня оснащён оборудованием более чем на 90 процентов. Действующие три центра коллективного пользования дают возможность проводить исследования не только нашим учёным, но и коллегам из других научных организаций, предприятий. Однако масштабы научных исследований, проводимых сегодня в рамках Белгородского НОЦ мирового уровня «Инновационные решения в АПК», где наш университет является интегратором сетевого взаимодействия участников, требуют наличия современного высокотехнологичного оборудования. Поддержав нашу заявку, министерство науки и высшего образования таким образом оценило наши возможности по проведению научно-исследовательской работы. Получение этой субсидии позволит учёным решать более амбициозные задачи, участвуя в крупных международных коллаборациях, привлекая к научным исследованиям учёных мирового уровня и готовя собственные научные кадры, - прокомментировал проректор по науке НИУ «БелГУ» Николай Репников.



Для справки: в рамках национального проекта «Наука» предусмотрено обновление приборной базы ведущих организаций на 50% к 2024 году. По условиям гранта к концу 2020 года процент обновления приборной базы должен быть не менее 4%, уровень загрузки оборудования – не менее 80%, доля внешних пользователей – не менее 20%, а доля исследований под руководством молодых учёных – не менее 15%.

6.4. Белгородская область занимает 24 место в рейтинге регионов по объёму экспорта

<https://www.belnovosti.ru/ekonomika/2020/10/02/id89911>

02.10.2020

В областном центре состоялась международная конференция «Время экспортировать», в рамках которой участники обсудили алгоритмы создания бизнеса, успешного не только в России, но и за рубежом

За первое полугодие 2020 года объём экспорта области составил 1,45 млрд долларов, доля несырьевых товаров в экспорте — 93,10%. Такие цифры были озвучены на конференции «Время экспортировать». Одна из составляющих успеха — повышение производительности труда на предприятиях экспортёрах, благодаря применению инструментов бережливого производства.

«В Белгородской области уже есть успешные проекты. Это не менее 5 компаний, которые активно выводят свой продукт на внешний рынок. Это компании, которые приняли участие в национальном проекте «Производительность труда и поддержка занятости», — отметила руководитель регионального центра компетенций в сфере производительности труда **Елена Сидоренко**.

На связи с Белгородскими предпринимателями во время проведения конференции были представители Узбекистана, Белоруссии, Азербайджана, Индии. Каждая из этих стран заинтересована в экспорте товаров из Белгородской области и готова оказать всяческую поддержку.

«Что касается бережливого производства в целом и конкретно наших коллег из регионального центра компетенций, перед ними лежит самая ответственная задача, находиться на той передовой, которая позволяет повышать конкурентоспособность нашего регионального продукта и снижать его себестоимость. Это делает экспорт для наших клиентов наиболее выгодным. Поэтому экспорт и повышение производительности не могут быть рассмотрены порознь. Мы работаем в комплексе и надеемся, что они будут формировать именно тех клиентов, которые будут максимально конкурентоспособными за рубежом», — подчеркнул директор Центра поддержки экспорта Белгородской области **Павел Деревянко**.

Узнать о том, как стать участником проекта можно на сайте [Производительность. РФ](#). Овладев инструментами бережливого производства ваша компания повысит производительность труда и при этом снизит себестоимость производимого товара, а также сможет реализовывать продукцию за пределами России.

6.5. Социально-экономическое положение Белгородской области в январе-августе 2020 года на фоне областей Центрально-Черноземного района

<https://belg.gks.ru/folder/88345/document/100640>

30.09.2020

По данным Белгородстата индекс промышленного производства в январе-августе 2020 года к уровню января-августа 2019 года составил 101,8% (для сравнения: в Тамбовской области – 109,9%, Воронежской – 105,0%, Липецкой – 104,4%, в Курской области – 99,5%).

В строительном комплексе области объём работ, выполненных по виду деятельности "Строительство" в январе-августе 2020 года составил 83133,3 млн.рублей, для сравнения: в Воронежской области – 76384,5 млн.рублей, Липецкой – 46546,3, Курской – 45367,3, в



Тамбовской области – 19216,0 млн.рублей.

За счет всех источников финансирования введено 702,6 тыс.м2 общей площади жилых домов. Ввод жилья в расчете на 1000 человек населения в Белгородской области составил 453,5 м2, в Курской области – 217,6, Тамбовской – 213,9, Воронежской – 302,6 м2, в Липецкой области – 574,3 м2.

Всеми товаропроизводителями области (сельскохозяйственные организации, фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели и хозяйства населения) в январе-августе 2020 года произведено скота и птицы на убой (в живом весе) 1176,0 тыс.тонн, молока – 462,4 тыс.тонн, яиц – 1080,0 млн.штук. Средний надой молока на одну корову в сельхозорганизациях (не относящихся к субъектам малого предпринимательства) Белгородской области составил 5538 кг (в Липецкой области – 5852 кг, Воронежской – 5442, Курской – 5221, в Тамбовской области – 4629 кг).

Финансовое положение организаций области в январе-июле 2020 года характеризуется положительным сальдо, сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых организаций и государственных (муниципальных) учреждений) составил 225,7 млрд.рублей.

Демографическая ситуация в области в январе-июле 2020 года сложилась следующим образом: родились 7073 младенца, умерли 12395 человек, естественная убыль составила 5,9 на 1000 человек населения.

В январе-июле 2020 года в Белгородской области миграционный прирост на 10 тыс.человек населения составил 41,8 (для сравнения: в Курской области – 38,6, Липецкой – 7,1, в Воронежской области – 0,7). В Тамбовской области отмечена миграционная убыль населения.

6.6. Социально-экономическое положение города Белгорода в январе-августе 2020 года

<https://belg.gks.ru/folder/88345/document/100637>

30.09.2020

По данным Белгородстата, в январе-августе 2020 года крупными и средними организациями города Белгорода отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на сумму 95650,5 млн. рублей, что составило 102,2% к уровню января-августа 2019 года. Оборот организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, средняя численность работников которых превышает 15 человек, составил 190961,2 млн. рублей, или 108,9% к уровню января-августа 2019 года.

В январе-августе 2020 года объем работ по виду деятельности "Строительство" (без субъектов малого предпринимательства, без учета работ, выполненных хозяйственным способом организациями и населением) составил 4838,8 млн. рублей, или 96,8% в сопоставимых ценах к уровню аналогичного периода прошлого года.

В январе-августе 2020 года на территории областного центра за счет всех источников финансирования построены и сданы в эксплуатацию 1540 квартир (207 домов) общей площадью 90949 м², или 105,6% к уровню ввода в январе-августе 2019 года. Ввод жилья в областном центре составил 12,9% от общего объема ввода по области. Из общего объема введенного жилья в январе-августе 2020 года населением было построено 26851 м², или 89,4% к уровню января-августа 2019 года. Средняя площадь жилого дома, построенного населением, составила 137 м². Доля жилых домов, построенных населением, в общем объеме ввода жилья по городу Белгороду составила 29,5%.

В январе-июле 2020 года организациями города (без субъектов малого предпринимательства, кредитных организаций, государственных (муниципальных) учреждений, некредитных финансовых организаций) получен положительный финансовый результат в сумме 5830,4 млн. рублей.

Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) организаций города Белгорода в июле 2020 года составила 102,3 тыс. человек и по сравнению с июнем



2020 года снизилась на 0,4%, по сравнению с июлем 2019 года – на 1,3%. В январе-июле 2020 года она составила 103,7 тыс. человек, или 99,9% к уровню аналогичного периода прошлого года.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (без выплат социального характера) в январе-июле 2020 года составила 42159,8 рубля и по сравнению с январем-июлем 2019 года выросла на 9,3%.

Размер реальной начисленной заработной платы (рост заработной платы, скорректированный с учетом изменения сводного индекса потребительских цен) в июле 2020 года по сравнению с июнем 2020 года возрос на 2,6%, по сравнению с июлем 2019 года – на 8,8%; в январе-июле 2020 года по сравнению с январем-июлем 2019 года – на 6,5%.

Выше, чем в среднем по городу, заработная плата в январе-июле 2020 года сложилась в организациях следующих видов экономической деятельности: "Деятельность финансовая и страховая", "Деятельность в области информации и связи", "Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха", "Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение", "Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство", "Деятельность профессиональная, научная и техническая" и "Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг".

Демографическая ситуация в городе характеризуется следующими данными: за январь-июль 2020 года в городе Белгороде родилось 1846 человек. Общий коэффициент рождаемости в январе-июле 2020 года составил 8,1 родившихся на 1000 человек населения. За январь-июль 2020 года зарегистрировано 983 брака и 933 развода.

По данным текущего учета, за январь-июль 2020 года в город прибыло 6753 человека, выбыло 7872 человека.