

72 РБК+ Территория бизнеса

Какие механизмы стимулируют импортозамещение

Текст: Мария Попова



Подготовлено редакцией РБК+

Партнеры проекта

Bellerage
Accounting. Tax. Finance. Legal. IT.

Авалон
ЭлектроТех

НИИПК
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
И ПРОЕКТНЫЙ ИНСТИТУТ
КАРБАМИДА

**International
Plastic Guide**

Israel Assist

SOLGAR
Since 1947

**ЭКСПО
ФЬЮЖН**

IVK Международная
Выставочная
Компания

* Бухучет. Налоги. Финансы. Право. ИТ.
ООО «Беллераж Аутсорсинг
и Консалтинг»

* Израиль ассист

Фото: Светлана Шевченко/РИА Новости

В промышленности растет уровень использования отечественных технологий и оборудования. Драйверами импортозамещения стали как господдержка производителей, так и прямые требования регуляторов

Более трети промышленных предприятий в стране в 2023 году увеличили долю использования отечественного оборудования, комплектующих, сырья и технологий, по данным Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. Подтверждают сохранение высокой зависимости от импортного оборудования 43% российских производств (для сравнения: в 2022 году — 65%). Зависимость от иностранных комплектующих снизилась до 34 с прежних 48%, а от технологий — с 25 до 14%.

Лидерами по темпам роста импортозамещения оборудования стали предприятия, специализирующиеся на производстве компьютеров, электронных и оптических изделий, — среди них увеличение показателя отметил 51% респондентов НИУ ВШЭ. Следом идут электрическое оборудование (47%), лекарственные средства и материалы (47%), автотранспортные средства, прицепы и полуприцепы (44%), кокс и нефтепродукты (42%). Правда, высокая динамика часто обусловлена стартом с низкой базы: например, в производстве микроэлектроники и станкостроения импортное оборудование составляло в 2023 году до 75% от общего объема поставок, по данным Минпромторга РФ.

Всего, по данным НИУ ВШЭ, 48% промышленных предприятий испытывают высокую потребность в новом отечественном оборудовании, сопоставимым по качеству с зарубежным. Наиболее сильный дефицит наблюдается у добывающих предприятий: 85% организаций по добыче угля и 84% — по добыче полезных ископаемых. Минимальное присутствие российского оборудования зафиксировано на предприятиях по производству текстильных изделий, мебели, деревообработки, лекарственных средств и материалов, а также автотранспорта. Активнее всего российское оборудование используют производители текстиля, мебели, одежды, транспортных средств, пищевых продуктов.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РЫЧАГИ

В целом рынок проектов импортозамещения в российской промышленности — по критическим направлениям — оценивается Минпромторгом в 5,2 трлн руб. до 2030 года. Из них 2,9 трлн руб. — это негосударственные инвестиции. Наибольшее количество проектов приходится на химическую промышленность, черную металлургию и машиностроение.

Для интенсификации проектов в разных отраслях утверждена Концепция технологического развития России до 2030 года. Также в феврале 2024 года была обновлена Стратегия научно-технологического развития. Оба документа обозначают в числе основных целей технологический суверенитет, ускоренную разработку импортонезависимых решений, а также освоение и локализацию иностранных технологий.

В 2022–2023 годах были утверждены программы поддержки российских производителей микроэлектроники. Тогда же были разработаны и «дорожные карты» развития отрасли. В 2023 году на развитие отрасли микроэлектроники было выделено 147 млрд руб., по данным Минпромторга РФ. Для сравнения: в 2020 году объем финансирования этой сферы составлял 30 млрд руб. В 2024 году объем господдержки увеличен

РБК №09–10 (181) 2024

«КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ ВНЕДРЕНИЕ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»



ОЛЕГ ДРОБОТУЩЕНКО,
генеральный директор АО «НИИК»

Производство минеральных удобрений — наиболее перспективное направление переработки газа: рентабельность отрасли создает условия для реализации крупных инвестпроектов. Запуск программы импортозамещения дал толчок для активного развития отечественных производств.

Один их элементов государственной поддержки предприятий — специальный инвестиционный контракт (СПИК). Это соглашение между инвестором и государством, по которому инвестор обязуется реализовать проект на территории РФ, а государство взамен предоставляет субсидии и льготы.

При непосредственной поддержке НИИК отрасль карбамида ежегодно выпускает в России более 10 млн т продукта.

Как и в других отраслях, ключевую роль здесь играет внедрение передовых технологий. Сейчас наша технология получения карбамида URECON® Stripping 3000 вошла в перечень современных технологий Минпромторга РФ. Это позволяет получить поддержку в рамках СПИК 2.0. Разработка обеспечит качество продукта, удешевит производство и снизит выбросы.

НИИК также обладает собственными запатентованными технологиями производства метанола и меламин. Кроме того, референции нашей компании распространяются на технологию строительства современных башен приллирования. Институт провел реконструкцию и обеспечил строительство таких башен на агрегатах «Тольятти Азот», «Апатит», НАК «Азот», «Куйбышев Азот», «Метафракс Кемикалс» и других предприятий. Разработки института применяются в странах ближнего зарубежья, а также в Индии, Венгрии, Египте. В 2021 году на НАК «Азот» по технологии НИИК введена в эксплуатацию установка производства КАС, которая позволяет получать продукт не только из чистого аммиака, но и из аммиачных сдувок производств карбамида. Такое решение дает предприятиям дополнительную прибыль и делает производство более экологичным.

Внедрение передовых технологий НИИК является основным фактором успешного развития нашей компании. Предприятия отрасли, активно инвестирующие в инновации, могут рассчитывать на устойчивое развитие, укрепление своих позиций на рынке и удовлетворение потребностей как самого производителя, так и конечного потребителя.



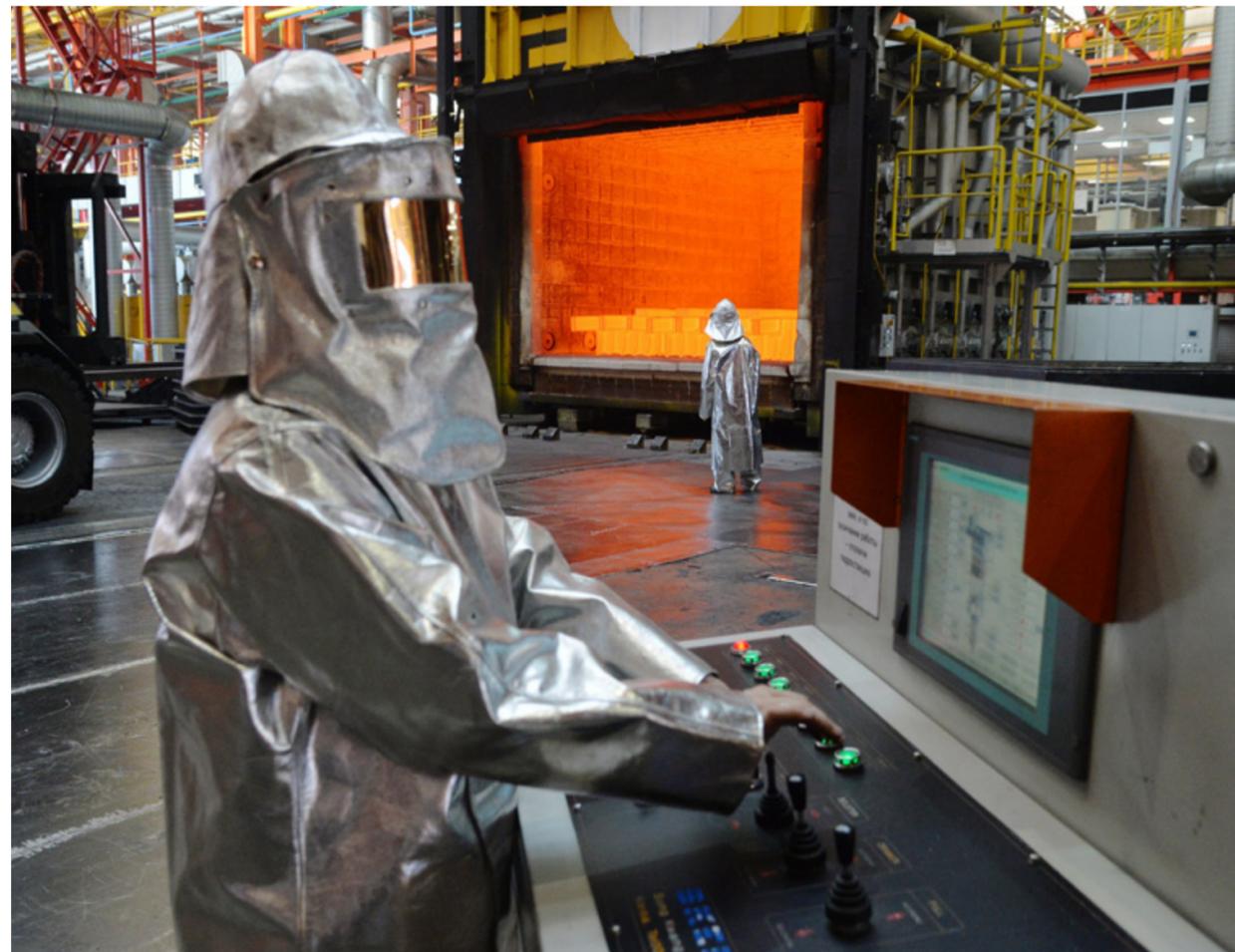
до 211 млрд руб. — эти средства выделяются в рамках различных государственных программ, в том числе «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности» и «Научно-технологическое развитие Российской Федерации».

Стимулирует развитие отрасли микроэлектроники усиление требований по локализации производств с целью снижения зависимости от зарубежных продуктов и технологий. В структуре потребления отечественной электронной компонентной базы (ЭКБ) преобладают промышленность и ЖКХ. Ожидается, что промышленный сектор будет доминировать вплоть до 2030 года. Высокий уровень потребления должен обеспечить в том числе автопром. Здесь ожидается рост объема производства почти вдвое к 2028 году, при этом к тому же сроку все электронные блоки в российских автомобилях должны быть хотя бы наполовину локализованы.

В перспективе до 2030 года российский рынок микроэлектронной продукции будет расти со средними темпами 15,2%, до 780 млрд руб. (базовый сценарий), по прогнозам консалтинговой компании Керт. Он может превысить и 1 трлн руб. при реализации оптимистичного сценария (+55%).

ИМПОРТОНЕЗАВИСИМЫЙ НЕФТЕГАЗ

В нефтегазовой отрасли сегодня фиксируют снижение зависимости от импорта с 67 до 35%, а полного технологического суверенитета рассчитывают достигнуть в ближайшие три года, по оценкам «Газпром нефти».



Стимулируют такие темпы требования регулирования, программы господдержки, а также инвестиции со стороны самих компаний: в разработку отечественного оборудования для отрасли в 2023–2030 годах планируется вложить около 19,8 млрд руб., как зафиксировано в «дорожной карте» развития направления «Оборудование для бурения и добычи на суше» (разработана Минпромторгом, Минэнерго, «Газпром нефтью»). Из федерального бюджета будет выделено около 2,5 млрд руб., еще 17,3 млрд руб. составит внебюджетное финансирование. В том числе 147 млн руб. — со стороны «Газпром нефти», которая отвечает за реализацию «дорожной карты».

«Нефтегазовая индустрия — в числе главных инвесторов в развитие российских технологий», — комментируют в пресс-службе «Газпром нефти». Сегодня крупнейшие представители отрасли объединены в промышленный центр компетенций «Нефтегаз и нефтехимия» (ИЦК), в который входят 13 промышленных компаний. Цель сотрудничества — обеспечить 100-процентное покрытие нефтегазовой и нефтехимической отраслей отечественными ИТ-решениями по всей производственной цепочке: от геологоразведки до переработки углеводородов. Основные направления совместных разработок ИЦК — цифровые двойники заводов, лабораторные роботы, системы геомоделирования и предиктивной аналитики, платформы автоматизации и управления производством.

Среди проектов — внедрение цифрового симулятора «КиберГРП», который моделирует подземные операции и предлагает оптимальные сценарии проведения геологических работ. В «Газпром нефти» сообщили, что провели более 6 тыс. операций гидроразрыва с применением «КиберГРП», и отмечают, что симулятор моделирует подземные операции до 20% точнее, чем зарубежные аналоги. Его использование может увеличить прирост добычи углеводородов со скважины до 5%, «КиберГРП» уже используют или тестируют несколько десятков нефтяных и нефтесервисных компаний.

В ходе цифровизации «Газпром нефти» сегодня активно переходит на российский софт. Долю его внедрения оценивают в пресс-службе компании на уровне 80% — это высокий показатель не только для отрасли, но и для промышленности в целом. Миграция на российские решения охватывает весь ландшафт корпоративной ИТ-инфраструктуры: от оборудования (инженерной инфра-

«ПОЛИМЕРНАЯ ОТРАСЛЬ СТРОИТ БУДУЩЕЕ НА ВНУТРЕННИХ РЕСУРСАХ»



ТАТЬЯНА СЕРОВА,
генеральный директор
International Plastic Guide

Сейчас полимерная отрасль сталкивается с новыми вызовами. Речь идет не только о перестройке логистики и банковских операций, но и о переосмыслении производственных процессов. В условиях нарастающего давления необходимы глубокая оптимизация и автоматизация для поддержания конкурентоспособности организаций.

Наше предприятие поставляет добавки для модификации полимеров в различные секторы экономики — от строительства до кабельной промышленности и товаров народного потребления. Однако введенные санкции кардинально изменили рынок: западные компании ушли, морские перевозчики прекратили сотрудничество с Россией, а платежи в долларах и евро стали почти невозможными. Наши товары оказались в санкционных списках, что создало дополнительные барьеры для их транспортировки.

Новые условия послужили катализатором изменений. Внутреннее производство стало активно развиваться, мы переориентировали цепочки поставок, что привело к пятикратному увеличению торгового оборота с Китаем и открытию представительства в КНР. Наше сотрудничество с Индией выросло втрое. Часть товаров, которые поступали из Европы, начинаем производить самостоятельно. Мы становимся резидентами «Сколково» и регистрируем два патента на сложные продукты, заменяющие западные аналоги.

Еще одно направление — использование вторсырья. Мы участвуем в проекте «Технониколь» по переработке вторичного полистирола, произведенного из упаковки и обрезков хрс.

Также мы активно внедряем искусственный интеллект в бизнес-процессы, планируем включить его в обслуживание оборудования, контроль качества и создание новых рецептур.

На фоне всех этих изменений растет спрос на квалифицированных специалистов. Чтобы удовлетворить эту потребность, мы работаем над собственным образовательным проектом.

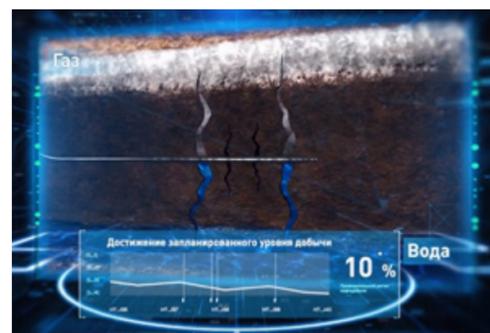
структуры, физических серверов, систем хранения данных) до общекорпоративного ПО, отмечают в компании.

ВЕЗДЕСУЩИЕ IT

Импортозамещение IT находится сейчас на пике, что обусловлено в том числе регуляторными требованиями: го-корпорации, компании с госучастием, а также организации, владеющие значимой критической информационной инфраструктурой (КИИ), не могут закупать иностранные программы с 2022 года и до конца 2024 года должны обеспечить свою технологическую независимость и безопасность. В частности, в соответствии с требованиями № 187-ФЗ го-сорганизации и компании с госучастием обязаны выполнить переход на отечественные операционные системы, офисные пакеты, антивирусные программы и системы виртуализации до 1 января 2025 года, а также на отечественные системы управления базами данных до 1 января 2026 года.

«Эти нововведения стимулировали рост количества проектов по импортозамещению на российском рынке, а готовность предложения со стороны российских поставщиков варьируется в зависимости от конкретного сегмента IT-рынка», — отмечает Тимофей Хорошев, партнер, лидер практики технологического консультирования компании ДРТ. По его оценкам, среди лидеров по проектам импортозамещения — крупные промышленные предприятия и финансовый сектор.

В пресс-службе ВТБ подтверждают, что на данный момент в IT-ландшафте банка нет ни одного зарубежного решения, для которого не было бы выбранного аналога для замещения и плановых сроков перехода на него. Все намеченные аналоги входят в реестр отечественного ПО. Банк поставил задачу в принципе избавиться от большинства разработок в сегменте зарубежного ПО до конца 2024 года. В частности, к 2025 году должна завершиться замена автоматизированной банковской системы (АБС), которая стартовала в 2021 году.



19,8 млрд руб.

планируется вложить в разработку отечественного оборудования для нефтегазовой отрасли в 2023–2030 годах

По данным исследования разработчика сервиса «Контур.Толк», на второй квартал 2024 года 57% представителей российского бизнеса уже заменили хотя бы один зарубежный сервис на российский. Для выбора организации могут использовать реестр российского ПО, где зарегистрировано на третий квартал 2024 года около 22 тыс. программ более чем от 8 тыс. правообладателей-разработчиков.

«Многие компании выполняют оценку рисков, связанных с импортозамещением, таких как техническая возможность отключения используемых западных продуктов (например, облачные решения), доступность технической поддержки, доступ к базам знаний и запчастей, наличие и доступность квалифицированных ресурсов, требования законодательства, ИБ и киберриски, стоимость решений и их общее влияние на бизнес-процессы компании, наличие на рынке функционально сопоставимых и зрелых решений, сроки миграции», — рассказывает Юрий Швыдченко, директор технологической практики «ТеДо». Исходя из этого, строится стратегия и «дорожная карта» проектов. В первую очередь, по словам эксперта, реализуются задачи по локализации системного ПО, миграции решений ИБ, офисных программ, коммуникационных сервисов, систем ERP, HR, BI, CRM, а также финансовых систем.

В то же время обозначились проблемы с выбором некоторых категорий решений из реестра. В первую очередь сложности сохраняются в сегменте инфраструктурного ПО — операционных систем и СУБД. Проще запускаются проекты по миграции на прикладные сервисы — например, системы электронного документооборота (СЭД), системы видеоконференцсвязи (ВКС), почтовые сервисы, сервисы корпоративных коммуникаций и пр.

«В области информационной безопасности или офисного ПО отечественные решения уже демонстрируют высокую конкурентоспособность, но в высокотехнологичных и специализированных сегментах, таких как системы промышленной автоматизации или инженерное ПО, предложение пока не в полной мере соответствует требованиям заказчиков», — отмечает Тимофей Хорошев. По его словам, для успешного импортозамещения в этих сегментах требуются значительное время и капитальные вложения и пока такие проекты часто откладываются из-за высокой стоимости, сложности миграции или не вполне удовлетворяющей функциональности продуктов.



ОТРАСЛЕВАЯ ЭКСПЕРТИЗА

Ускорение миграции на российские решения контролируют и поддерживают отраслевые ИЦК. Таких консорциумов было создано 37, они объединяют отечественных производителей и заказчиков цифровых продуктов. «Механизм ИЦК был запущен, чтобы провести ревизию потребностей и существующих продуктов, определить приоритеты, выбрать разработчиков», — поясняют в пресс-службе «Северстали».

К примеру, в рамках ИЦК «Металлургия» разрабатывается автоматизированная система управления технологическими процессами (АСУ ТП). А чтобы полноценно заместить софт для отрасли, «Северсталь», «Норникель», «Металлоинвест» и ММК реализуют 25 совместных проектов.

Основная доля зависимости металлургов от западных решений приходится на зарубежные системы ERP, а также на системы управления производством, отмечают в пресс-службе «Северстали». В связи с этим в рамках ИЦК «Металлургия» сейчас разрабатываются два проекта, относящихся к категории особо значимых, — «MES Металлургия» и «IPS Производственное планирование». Решения с полным функционалом планируется вывести на рынок в 2025 году. В условной второй волне будет реализована ERP-система на замену решений SAP. Для этого «Северсталь» и «Сибур» запускают сейчас разработку целевых процессов для замены SAP-ландшафта.

По данным «Северстали», сегодня уровень импортозамещения в металлургии составляет в среднем 35%. Отрасль начала эти инициативы недавно, по сравнению, например, с нефтегазовым сектором, который находится под западными ограничениями уже десять лет, и проникновение отечественных решений там, соответственно, выше. При этом в рамках ИЦК «Металлургия» есть предприятия, где уровень импортозамещения выше, чем у остальных игроков, — например, у компаний АЛРОСА или ВСМПО-Ависма».

Среди сдерживающих факторов миграции на импортонезависимое ПО во всех отраслях фиксируют дефицит квалифицированных специалистов и конкуренцию разработок, создающую дополнительные сложности при выборе софта. Тимофей Хорошев отмечает также недостаточную зрелость отечественных продуктов и высокие затраты на их разработку и внедрение с учетом интеграции в существующий IT-ландшафт.

О растущей локализации производств и востребованности госпрограмм поддержки промышленности рассказал генеральный директор компании СТЭЗ Алексей Лоскутов

«Уже и китайские бренды заменяются отечественными»

По данным Step by Step и Росстата, производство электротехнического оборудования росло последние три года, за девять месяцев 2023 года его было произведено в РФ почти на 1,5 трлн руб. С чем связан подобный рост?

Рост производства электротехники очевиден, мы его ощущаем. Правда, есть вопросы, насколько эти показатели связаны с динамикой именно российского производства. Мне кажется, на статистику в немалой степени влияют поставки ребрендированной китайской продукции, которая реализуется под российскими марками. Как бы то ни было, реальное отечественное производство тоже растет, в первую очередь у компаний, ранее обладавших солидной конструкторской и технологической базой.

В 2022 году после ухода ведущих мировых производителей электротехники из РФ встал вопрос импортозамещения. Насколько удается российским компаниям компенсировать иностранные поставки?

Западные поставки пока удалось заместить лишь частично. Существенная доля иностранных брендов на рынке присутствует до сих пор. Во-первых, после ухода западных брендов в России электротехнику стали заменять в первую очередь на китайские и турецкие бренды. Во-вторых, замена электротехнической продукции на предприятиях — процесс небыстрый. Требуется согласование проектной документации, а в некоторых отраслях, например атомной, еще и продолжительные циклы испытания продукции. Но российские компании все равно набирают вес, и на рынке уже идет процесс замены китайских брендов на отечественные.

У нашего предприятия продажи в последние два года стабильно растут, и этот рост мы связываем именно с набирающей ход программой импортозамещения.



го льготные займы. Насколько эти программы востребованы в индустрии?

Наша программа инвестиционного развития подразумевает локализацию производства клеммных соединителей, интерфейсных реле и других устройств. Средства займа ФРП мы направили на закупку оборудования для этих целей. В целом же без подобных льготных программ реализация задач технологического суверенитета в России сейчас невозможна. Развивать производство с использованием коммерческих кредитов при текущей ключевой ставке 18% — утопия. Поэтому сейчас единственным реальным вариантом реализации подобных проектов остается господдержка.

Ваша компания осваивает производство коммутаторов и систем видеонаблюдения. Какие перспективные разработки ведутся на вашей базе?

Мы активно развиваем направление видеонаблюдения и компьютерной аналитики с тех пор, как в конце 2022 года к нашему консорциуму присоединилась команда шведской компании Axis, ведущего производителя системы видеонаблюдения. Перспективность же рынка коммутаторов мы понимали еще несколько лет назад, во времена сотрудничества с немецкой компанией «Феникс Контакт». Были совместные планы развития, но они рухнули в феврале 2022 года. Мы перереформировались и локализовали производство сетевого оборудования.

У нас есть свой НИОКР, конструкторский отдел и испытательная лаборатория. Сейчас там тестируют, например, систему соединителей для шкафов автоматизации, применяемых на объектах атомной энергетики. Это перспективная разработка, внедрить которую на таких объектах планируют в 2027–2028 годах.

«Карту замены ПО полезно выстраивать как минимум на десять лет»

О переходе российских компаний на новые цифровые решения и электронный документооборот рассказал Александр Сафиулин, директор IT-практики Bellerage



Насколько отечественные компании в части обеспечения своих бизнес-процессов сейчас зависят от иностранных IT-продуктов?

На сегодняшний день зависимость сокращается, но надо понимать, что полностью мы от нее не уйдем: в мире IT это невозможно и не нужно. Интеграция российских решений с IT-системами иностранных филиалов и штаб-квартир тоже востребована: так, бухгалтерский стандарт ФСБУ 27 и нашумевший закон 152-ФЗ о персональных данных требуют хранения информации на серверах внутри страны, что ставит перед международными компаниями задачу по организации бесперебойного обмена информацией с копиями баз за рубежом.

События последних лет стимулировали компании формировать пул сервисов для обеспечения устойчивой работы при любом изменении внешних обстоятельств.

Каковы уровень и перспективы импортозамещения в этой сфере?

По инерции заказчики пытаются как можно точнее повторить то, что было реализовано ранее. На самом деле можно добавить новые требования к функционалу и получить во многом более удобный инструмент, например интегрированный с «Госуслугами», сайтом налоговой инспекции и другими сервисами.

Новые разработки появляются довольно оперативно, в том числе компании начинают тиражировать ПО, созданное для себя, под специфику своей индустрии. Так, когда ушли иностранные решения для автоматизации деятельности консалтинговых компаний, мы выпустили собственный продукт Bellerage Project для ведения биллинга, учета проектов, задач и финансовых результатов.

Какую часть работы компании стараются реализовывать собственными силами, а обеспечение каких процессов отдают на аутсорсинг?

Собственные силы лучше сосредоточить на процессах, которые приносят прибыль. При этом совершенно не обязательно все делать вручную: рутину

нужно автоматизировать, тогда у сотрудников появляется время на решение творческих задач и сохраняется мотивация к развитию и росту.

Поддерживающие, затратные процессы — такие как расчет зарплат, бухгалтер, налоговая отчетность и, собственно, внедрение систем — проще отдать на аутсорсинг, потому что провайдеры научились делать это более эффективно. Аутсорсинг обойдется на 25–40% дешевле, чем собственный штат, при этом обеспечит доступ к компетенциям высокого уровня, гибкость и масштабируемость.

К слову, прогрессивная законодательная база позволяет реализовать автоматизацию практически любого бизнес-процесса, и в некоторых сферах Россия уже вышла на опережающее развитие, как в случае с кадровым электронным документооборотом.

Что дает бизнесу переход на кадровый электронный документооборот и какие отечественные разработки удобны для внедрения?

В ноябре 2021 года закон о КЭДО дал старт развитию целой отрасли: сейчас на рынке доступно около ста различных решений для замены кропотливой бумажной работы на быстрое, прозрачное и малозатратное онлайн-взаимодействие.

Внедрение КЭДО, как и других IT-систем, зачастую требует доработки бизнес-процессов, подготовки или адаптации документов, обучения команд, и мы готовы решать эту задачу комплексно, привлекая коллег из юридической, финансовой, HR-практик и задействуя нашу инфраструктуру и руководителей IT-проектов.

Карту замены ПО полезно выстраивать как минимум на десять лет, поэтому стратегически важно переходить на отечественные решения с экспортным потенциалом. Те, кто этого не сделает, спустя некоторое время могут столкнуться с тем, что российский рынок ограничен, ресурсы на развитие системы иссякли, она перестала обновляться и сдулась.

«Лучшее решение — блокировка сайтов с незарегистрированными БАДами»

О трендах и регулировании российского рынка БАДов рассказал генеральный директор Solgar в России и странах СНГ Хакан Эртюрк



Российский рынок БАДов в 2023 году, по данным DSM, вырос в денежном выражении на 13% по сравнению с предыдущим годом, достигнув почти 128 млрд руб., однако по числу проданных упаковок показал незначительное снижение — на полпроцента. Как вы оцениваете нынешнюю динамику и тренды рынка?

Думаю, что некая стагнация рынка в упаковках — временное явление, потому что мы наблюдаем рост количества людей, принимающих нутриенты на регулярной основе. В связи с этим важно, чтобы не только увеличилось количество производителей БАДов, но и продолжалась работа по совершенствованию качества выпускаемой продукции.

Как на рынок влияют регуляторные инициативы, прежде всего обязательная маркировка БАДов?

Обязательная маркировка предоставила потребителю простую возможность при помощи смартфона убедиться, что перед ним действительно легально введенный в оборот продукт, а не другой товар, который маскируется под БАД. Регулирование оборота биодобавок в России — одно из самых строгих в мире, но недобросовестные участники рынка пытаются уйти от соблюдения регуляторных требований, продавая свою продукцию в качестве пищевых концентратов, чаев, а также пищевых добавок, запрещенных к розничной продаже. Особенно эта проблема характерна для онлайн-торговли вне аптек. Маркировка ярко подсветила эту проблему, решение которой индустрия ищет совместно с Роспотребнадзором и ЦРПТ.

Из интересных регуляторных инициатив последнего времени — объемный по содержанию законопроект, который должен позволить врачам выписывать БАДы пациентам. Однако он имеет скорее рамочный характер, регулирование будет сосредоточено в подзаконных актах. Мы надеемся, что в ходе их разработки будут проведены обширные консультации как с бизнесом, так и с врачебным сообществом, чтобы новые нормы полноценно заработали.

БАДы — лидирующий сегмент аптечного рынка по продажам онлайн, в 2023 году четверть товаров этой категории, по данным DSM, были проданы через интернет. Как вы оцениваете ситуацию с трансграничной торговлей БАДами, какие меры, на ваш взгляд, могли бы сделать этот сегмент более безопасным для потребителя и прозрачным?

Я бы рекомендовал обращать внимание на наличие у приобретаемого продукта свидетельства о государственной регистрации БАДа и маркировки «Честный знак». Важен также канал покупки: жесткие законодательные требования к входному контролю в аптеках гарантируют потребителю, что приобретаемый через интернет-витрины аптек товар — это зарегистрированный, прошедший все необходимые проверки, безопасный и легальный продукт.

Если рассматривать вопрос трансграничной торговли, при которой продажа товара происходит на иностранном сайте с доставкой через национальную границу посредством почты или курьерской службы, то простого способа обезопасить потребителя мировая практика не нашла. Дело в том, что под понятными аналогами БАДов к пище в мировой регуляторной практике понимают очень разные вещи — вплоть до субстанций, которые мы бы в России квалифицировали как лекарственный препарат. Говорить о том, что они безопасны для потребителя, наивно. При трансграничной торговле не работает и институт ответственности производителя или импортера за качество, безопасность и подлинность товара.

Вероятно, лучшим решением в России будет широко обсуждавшееся индустрией и регуляторами предложение о блокировке интернет-сайтов, предлагающих к реализации на территории страны незарегистрированные, а следовательно, непроверенные и небезопасные БАДы. На наш взгляд, это быстрый, недорогой и потенциально эффективный способ снизить количество пострадавших от некачественной или фальсифицированной продукции.

О драйверах рынка БАДов рассказала Марина Камаева, заместитель генерального директора по маркетингу Solgar в России и странах СНГ

«В мире произошел переход от лечебных практик к профилактическим»

По оценкам Mordor Intelligence, объем мирового рынка биологических добавок составит в 2024 году почти \$140 млрд, а к 2029 году увеличится до \$174 млрд при среднегодовом росте 4,5%. С чем вы связываете рост популярности немедикаментозных средств?

Сегодня все современные концепции здоровья, да и Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), рассматривают это состояние как нечто большее, чем отсутствие болезней. Речь идет о полном физическом, психическом и социальном благополучии.

И по данным исследования McKinsey Future of Wellness, люди во всем мире стали уделять большое внимание своему здоровью, выделяя шесть важных аспектов. Это улучшение здоровья (сюда входят своевременный прием лекарств и биологических добавок, использование высокотехнологичных устройств для мониторинга состояния организма), занятия фитнесом, забота о качестве питания, поддержание хорошего внешнего вида, качество сна и осознанное поведение.

В целом в мире за последние несколько лет произошел переход от лечебных практик к профилактическим. Он вызван в том числе и ростом затрат на здравоохранение, и растущим бременем болезней, связанных с образом жизни. Этот сдвиг парадигмы и обусловил рост рынка биологически активных добавок.

Считается, что особое внимание на ЗОЖ, в том числе на рацион питания, многие люди стали обращать в результате пандемии коронавируса.

Действительно, за последнее столетие COVID-19 стал крупнейшим кризисом в области здравоохранения. Пандемия поставила под угрозу физическое и эмоциональное состояние миллионов людей по всему миру. Но в то же время она заста-



Многие стараются придерживаться принципов здорового питания — начиная с того, что читают состав на этикетках и покупают органические продукты. Биологически активные добавки к пище помогают восполнить дефициты макро- и микронутриентов в нашем рационе.

Учитывая, что каждый человек уникален, необходим индивидуальный подход к составлению программ правильного питания и нутрициологических программ по коррекции дефицитов. И профессиональные врачи-нутрициологи играют в этом определяющую роль. При этом важно не забывать, что есть базовая нутриентная поддержка — омега-3 ПНЖК, магний, витамин Д3 и пр. Эти биологически активные вещества могут быть у многих в дефиците. В таком случае желательно добавить их в рацион.

В продажах добавок всегда была очень важна маркетинговая составляющая. Как меняется позиционирование этих продуктов?

На мой взгляд, первоочередное внимание компании-производителя должно быть уделено качеству выпускаемых продуктов, инновациям и науке. Маркетинг идет уже следом за этими базовыми составляющими. Увы, есть и другие подходы на рынке БАДов — когда ключевым элементом бизнеса становится именно набор маркетинговых инструментов, а иногда просто тактических шагов, направленных на быструю реализацию продукции. При таком подходе выстроить долгосрочный успешный бизнес не получится, поскольку важную роль играет многолетнее доверие потребителей к бренду.

В целом же главный тренд, определяющий развитие рынка, — это стремление потребителей приобретать чистые и натуральные продукты. За последние несколько лет мы наблюдали активный рост популярности органических продуктов питания, косметических средств и биологически активных добавок, изготовленных из природных ингредиентов.

Насколько такой тренд, как персонализация в разных сферах — будь то лечение, образование или составление тренировочных программ, — влияет на потребление БАДов? Какова здесь роль нутрициологов?

О юридических и организационных сложностях при репатриации в Израиль рассказала гендиректор компании Israel Assist Виктория Смалюшок

«Самый популярный запрос — перевод денег из России»

В 2023 году из России в Израиль, по данным израильского Центрального статистического бюро, прибыли более 30 тыс. репатриантов. С какими организационными и юридическими сложностями сталкиваются новые граждане?

У новых репатриантов и тех, кто только готовится ими стать, сложности начинаются уже на этапе сбора документов и продолжаются дальше в Израиле из-за сложной обширной бюрократии. Я плохо себе представляю, как не знающий иврит и приезжающий в Израиль впервые человек может сделать элементарные вещи — заказать паспорт, записаться в больничную кассу, открыть банковский счет или подтвердить водительское удостоверение. Безусловно, человек может попробовать пройти все этапы самостоятельно, но практика показывает, что он просто теряет время, деньги и набивает большое количество шишек. К тому же репатрианты иногда допускают критические ошибки, с которыми потом невозможно работать.

Насколько сложно разобраться в особенностях законодательства лицам, получившим гражданство Израиля и живущим в других странах?

Наши клиенты часто говорят, что в особенностях законодательства им помогут разобраться израильские родственники. Но это не работает, потому что родственники, например, репатрировались пять—десять лет назад и живут в Израиле. А законодательство разнится в зависимости от того, является ли человек резидентом страны. Если новый репатриант не живет в Израиле, у него часто вооб-

ще нет понимания об обязательствах перед страной. А ведь как минимум нужно оповестить государство об отъезде и о том, что ты не являешься налоговым резидентом и не должен служить в армии. Надо встать на консульский учет и предоставить адрес, по которому государство Израиль тебя может отыскать.

Какую помощь новым гражданам могут предложить профессиональные юридические и консультационные бюро?

Тем, кто остается жить в Израиле, такие компании, как наша, могут помочь плавно интегрироваться в жизнь в стране, организовать быт, финансовые потоки, наладить бизнес.

Уехавшим из Израила мы помогаем в управлении делами так, чтобы максимально освободить их от проблем. Наши клиенты могут быть уверены, что у налоговой службы, армии, консульства и МВД к ним не будет вопросов. Пакеты услуг в компании начинаются от €3,5 тыс. в год на семью из четырех человек. Мне кажется, что такую сумму может позволить себе большая часть репатриантов.

С какими запросами от новых граждан вы сталкиваетесь? Приходилось ли выполнять экзотические запросы?

Самые популярные запросы — перевод денег из России и открытие счетов в Израиле. Популярны и просьбы о продлении документов репатриантов, оформившими их несколько лет назад. Навер-



ное, около 60% репатриантов из России не остаются жить в Израиле, а среди наших клиентов таких около 80%. Очень популярны запросы об отсрочках от службы в армии.

Экзотические запросы решает наш консьерж-сервис. Приходилось, например, искать парковку для дельтаплана, а однажды — перевозить хомяков и морских свинок из России в Израиль. Последнее было сложно из-за особых правил транспортировки — пришлось строить специальную клетку.

Какие услуги думаете предложить клиентам в перспективе?

Мы уже сейчас предлагаем крайне обширный набор услуг, начиная от заказа продуктов на дом и заканчивая открытием и ведением израильского бизнеса под ключ. Хотим быть максимально современными, поэтому мы выпустили мобильное приложение с личным кабинетом. И теперь постоянно работаем над повышением его удобства для всех новых граждан Израила.

Контракт и досуг: какой экономический эффект дают промышленные выставки



Текст: Анна Орлова

Экономические форумы и выставки становятся главными площадками для формирования деловых связей. Однако развитию делового туризма мешает нехватка инфраструктуры, прежде всего вблизи перспективных восточных рынков



Деловой туризм, деятельность в событийной сфере и выставочная индустрия вносят совокупный вклад в российский ВВП в размере 2%, согласно материалам Международного форума выставочной индустрии «5pEXPO», прошедшего в 2023 году.

По словам президента Российского союза выставок и ярмарок, генерального директора компании «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергея Воронкова, в 2023 году в России прошли 1,5 тыс. промышленных выставок, на которых было проведено 55 млн встреч и переговоров и заключены контракты на сумму, превышающую 17 трлн руб., а это почти 10% ВВП страны. В результате, отмечает эксперт, выставки стали одним из драйверов экономического роста России.

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ БИЗНЕСА

В 2024 году эти показатели могут стать еще выше, прогнозирует Сергей Воронков: к примеру, ключевое событие года в отрасли — Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) — поставило абсолютный рекорд по сумме заключенных сделок: подписано более тысячи соглашений на 6,4 трлн руб. Конгрессно-выставочный центр «Экспофорум» ежегодно посещают 1,5 млн человек, выставку «Россия» на ВДНХ посетили 18 млн, а общая выручка в конгрессно-выставочной отрасли составляет порядка 200 млрд руб., показывая ежегодный прирост с 2020 года, отмечает эксперт.

Генеральный директор АО «Экспоцентр», председатель комитета ТПП РФ по выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности Максим Фатеев отмечает, что выставочная отрасль существенно пострадала из-за пандемии COVID-19, а затем и из-за санкционного давления, однако сейчас налицо устойчивая тенденция к восстановлению рынка.

«В 2020 году в связи с пандемией коронавирусной инфекции в мире убытки понес 51% выставочных компаний, в России — 63%. Сегодня выставочный рынок демонстрирует не менее 15–20% ежегодного роста. Он уже близок к показателям 2019 года и продолжает расти. Опросы экспертов в сфере конгрессно-выставочной деятельности говорят о восстановлении индустрии и в глобальном масштабе. В 2024 году отрасль ожидает роста выручки на 15% по отношению к 2019 году», — пояснил эксперт. Одним из наиболее заметных трендов в стране, по его словам, стало замещение ушедших с российского рынка западных компаний другими участниками — из российских регионов и стран СНГ, ЕАЭС, ШОС и БРИКС. Российскому бизнесу удалось переориентироваться на те рынки и государства, которые открыты к сотрудничеству, уверен Максим Фатеев.

В результате глобальных потрясений конгрессно-выставочная сфера обрела новые смыслы и стала системообразующей для государства, добавляет Сергей Воронков.

«Из обслуживающей и сервисной индустрии она трансформировалась в самостоятельную отрасль. Конгрессы, выставки, форумы в новой реальности стали единственным эффективным инструментом пересборки экономических связей, драйвером роста. На этих фабриках живого общения создается пространство доверия. Миллионы контактов перерастают в сотни тысяч контрактов, а те, в свою очередь, — в стратегическую продукцию промышленных предприятий, критические и сквозные технологии, импортозамещенные компоненты, важнейшие инфраструктурные проекты», — говорит эксперт.

Приоритетом в развитии рынка стало расширение участия в отраслевых выставках отечественных компаний. В частности, в «Экспоцентре» утверждают, что выстроили адресную работу с российскими регионами с учетом их отраслевой специфики, и приглашают предприятия к участию в конкретных проектах по развитию производств и сбыта продукции. В итоге участие российских компаний в профильных выставках постоянно растет — от 30 до 60% по разным проектам. Максим Фатеев отмечает, что наибольшей популярностью пользуются отраслевые выставки по таким направлениям, как пищевая промышленность и агропромышленный комплекс, машиностроение, энергетика, медицина и здравоохранение, информационные технологии.

«Множество мероприятий перешли на гибридные форматы, сочетающие офлайн- и онлайн-участие. Также мы наблюдаем значительное увеличение числа узкоспециализированных мероприятий, что позволяет привлекать более качественную посетительскую аудиторию и концентрироваться на конкретных профессиональных потребностях», — объясняет эксперт. По его словам, имиджевая составляющая для участников выставок сегодня отходит на второй план, уступая место достижению конкретных бизнес-целей. «Выставки и сопутствующие им мероприятия деловых программ стали незаменимы, особенно для коммерциализации инновационных разработок и внедрения их в производство», — подчеркивает эксперт.

ДВИГАТЕЛЬ ТУРИЗМА

По данным АТОР, в 2023 году общий объем рынка делового туризма в России также достиг уровня допандемийного 2019-го, а его оборот составил 500–600 млрд руб. На пресс-брифинге АТОР в январе этого года вице-президент ассоциации Александр Курносков спрогнозировал продолжение роста и по итогам текущего года — на 5–7%. Причины восстановления этого сегмента рынка, по его словам, рост производства в России и развитие новых логистических связей в последние два года. В Союзе агентств делового туризма оценивают показатели рынка еще выше: в 2023-м — 827 млрд руб., это на 30% больше, чем в аналогичном периоде 2022-го. А по итогам 2024 года, предполагают в союзе, оборот сегмента и вовсе превысит 1 трлн руб.

Основную долю делового турпотока в прошлом году, подсчитали в АТОР, как и ранее, составляли россияне (около 93%), при этом около 80% иностранцев приезжали в Россию именно с деловыми целями. Доходность въездного бизнес-туризма стала выше в том числе из-за ухода из России иностранных сервисов онлайн-бронирования путешествий, отмечают в ассоциации.

«ОЧЕВИДНО, ЧТО БУДУЩЕЕ ЗА РЕЦИКЛИНГОМ УПАКОВКИ»



АЛЕКСАНДР ШАЙНИКОВ,
генеральный директор
ООО «Экспо Фьюжн»

Рынок упаковки стабильно растет: по данным Росстата, в мае этого года было выпущено изделий из резины и пластмасс на 16,6% больше, чем в том же месяце 2023 года. Общий объем за пять месяцев 2024 года превысил результат 2023-го на 2,9%. Конечно, раньше, до всех санкций, у производителей упаковки было больше предложений и по оборудованию, и по сырью. Но это не давало точек роста отечественным производителям оборудования и сырьевикам. Уход иностранных компаний дал нашим предприятиям возможность наращивать мощности.

Мы видим пример «Тетрапака»: как все страдали, когда компания объявила, что уходит с рынка. Был, правда, период одноцветной упаковки с минималистичным дизайном. Но сейчас все вернулось на круги своя. Появились аналоги «Тетрапака», например упаковка «Комипак». Развивается выпуск полимерной упаковки — и гибкой, и твердой. Появляются десятки новых продуктов и производств, большая часть компаний на наших выставках — Ruplastica, Upakexpro и Recycling Solutions — российские. Выставки нужны для сверки часов с конкурентами и партнерами. В них участвуют 1,1 тыс. компаний, 20 стран, больше 30 тыс. специалистов.

Наши выставки работают уже больше 20 лет, и это зеркало отрасли, которая, безусловно, движется в сторону технологического суверенитета. Кроме того, есть полезные государственные инициативы. С 1 января 2024 года вступил в силу новый механизм расширенной ответственности производителей (РОП), теперь ответственность за утилизацию упаковки будет возложена на предприятия и компании, занимающиеся ее производством. По новым правилам к 2025 году 55% всей упаковки должно уходить на переработку. Уже сейчас у нас перерабатывается 10–15%: очевидно, что будущее за рециклингом.

500–600 млрд руб.,

по данным АТОР, составил оборот рынка делового туризма в России, в 2023 году его общий объем достиг уровня допандемийного 2019-го

«ВЫСТАВКИ СПОСОБСТВУЮТ ВЫСТРАИВАНИЮ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ СВЯЗЕЙ»



РАИСА ГАЗАРЯН,
заместитель генерального
директора компании MVK

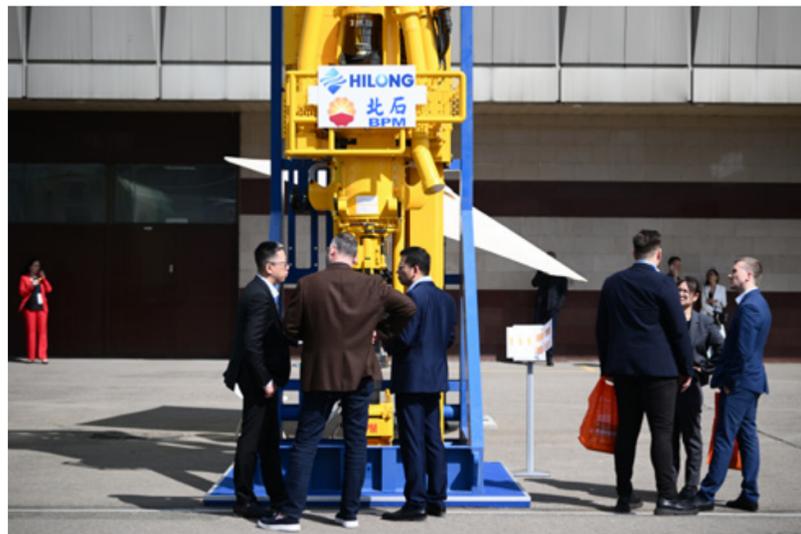
В условиях изменения экономических связей и формирования новых партнерств выставки становятся важным инструментом для взаимодействия профессионалов из различных отраслей. Эти события открывают двери для международного сотрудничества, в том числе среди стран БРИКС. Особенно эффективными являются выставки, которые проходят одновременно и дополняют друг друга тематически, позволяя решить множество задач в один день.

Так, с 22 по 24 октября в «Крокус Экспо» пройдут семь промышленных выставок, в которых ожидается участие более 500 компаний и 15 тыс. посетителей. В эти дни запланировано свыше 25 тематических мероприятий. Общая выставочная площадь составит 25 тыс. кв. м, увеличившись на 62% по сравнению с предыдущим годом.

В промышленности многое связано. Например, промышленные насосы и двигатели востребованы для многих производств, и выставка PCVExpo дает возможность выбрать лучшее, что есть на рынке. Одно и то же предприятие может быть заинтересовано в собственной электрогенерации — и такое оборудование представлено на выставке Heat&Power. У этого же предприятия может быть автопарк, который нуждается в переоборудовании на газомоторное топливо, — необходимые технологии представлены на выставке GasSuf. То же самое предприятие может иметь собственную лабораторию, оснастить которую поможет контрольно-измерительное и испытательное оборудование из экспозиции Testing&Control.

В результате синергия от одновременного проведения выставок смежных направлений способствует созданию и укреплению межотраслевых связей и сотрудничества.

Более **40%** доходов всей туриндустрии генерирует деловой туризм, он обеспечивает загрузку туристической инфраструктуры все восемь месяцев низкого сезона, привлекает представителей элиты и за счет этого повышает инвестиционную привлекательность России

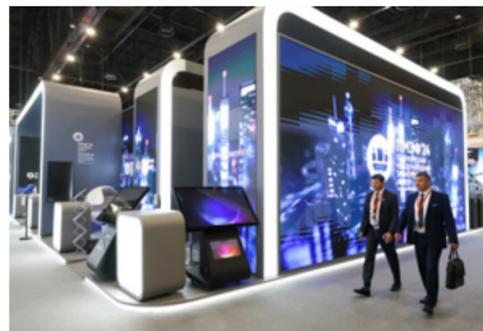


«Деловой туризм генерирует свыше 40% доходов всей туриндустрии, обеспечивает загрузку туристической инфраструктуры все восемь месяцев низкого сезона, привлекает представителей элиты и за счет этого повышает инвестиционную привлекательность России. А 80% деловых туристов — как раз участники конгрессно-выставочных мероприятий», — говорит Сергей Воронков.

В частности, по словам эксперта, в Санкт-Петербурге деловой туризм — самое быстрорастущее направление отрасли и единственный ее вид, который в 2023 году смог превзойти показатели докризисного 2019-го. «Вся туристическая отрасль города за это время выросла на 16%, а деловой туризм в тот же период — на 24%. Город принял 1,2 млн деловых туристов, и это далеко не предел: туристическая инфраструктура позволяет размещать 8–10 млн человек. Как минимум 50% должны приходиться на деловой поток, сейчас это только 20%. Для этого нужно проводить еще больше конгрессно-выставочных мероприятий», — говорит эксперт. Основным сектором туристической отрасли деловые поездки стали, по его словам, и в Нижегородской области.

На съезде РСПП Владимир Путин отмечал, что конгрессы и выставки — основа делового туризма, крайне важного для крупных городов. По мнению Сергея Воронкова, извлечь максимальную прибыль от визита туриста, а также стимулировать его к повторным поездкам позволяет bleisure-туризм: объединение деловой повестки с досугом. Деловой турист, который подписал, например, на Петербургском международном газовом форуме выгодный контракт, а затем сходил в Эрмитаж и Мариинский театр и вкусно поужинал в ресторане на Невском проспекте, обязательно вернется в город — и уже с семьей, приводит пример эксперт, отмечая, что в России количество поездок, которые можно отнести к концепции bleisure-туризма, ежегодно растет минимум на 30%.

В международном сегменте делового туризма при этом по-прежнему играют роль внешние ограничения. Россия пере-



ориентировалась на дружественные страны Азии, Африки, Латинской Америки. Там проживает 7 млрд человек, но платежеспособная аудитория для туристических поездок, по словам Сергея Воронкова, — 1% населения, это деловая, научная, политическая и культурная элита. «Наша задача привезти в Россию, например, врачей-кардиологов, руководителей агропромышленных корпораций, функционеров в энергетической сфере из этих стран. Для этого нужно организовать и провести на высоком уровне конгресс кардиологов, агропромышленный форум или энергетический конгресс», — говорит эксперт.

Показателен и вектор движения в обратном направлении: АТОР сообщает, что российские деловые туристы в 2023 году стали на 25–30% чаще ездить в командировки за границу. В свою очередь, по данным исследования компании «Аэроklub», представители российского бизнеса в первые три месяца 2024 года на 15% чаще отправлялись в командировки за рубеж, чем в аналогичный период прошлого года.

Чаще всего, по данным компании, в первом квартале 2024-го российские бизнесмены посещали Китай. Доля деловых перелетов в эту страну выросла с 3% в первом квартале 2023 года до 12% в соответствующем периоде 2024-го, а их количество увеличилось более чем в четыре раза. Казахстан по востребованности у деловых путешественников оказался на втором месте, спрос на это направление вырос на 18%. Эксперты «Аэроklubа» отметили падение интереса к командировкам в Турцию, к прошлому году спрос на авиабилеты в эту страну сократился на 13%. На треть реже стали летать российские бизнес-туристы и в Сербию. ОАЭ, наоборот, продолжают привлекать российский бизнес. Покупки авиабилетов в экономический центр Ближнего Востока превзошли показатели допандемийного 2019 года на 176%, а в сравнении с прошлым годом выросли на 12%.

«Популярность китайского направления обусловлена формированием новых цепочек поставок среди компаний производственного и торгового сектора, — говорит управляющий директор компании «Аэроklub» Юлия Липатова. — В свою очередь, ОАЭ и страны Средней Азии ощущают на себе своего рода экспансию русского бизнеса: многие компании открывают офисы на этих рынках как для развития бизнеса и привлечения новых инвестиций, так и для облегчения процесса международных взаиморасчетов. В целом мы наблюдаем устойчивый тренд движения бизнес-туристов «на Восток». Исключение составляют

Турция и Сербия, которые стали транспортными хабами для посещения стран Шенгенского соглашения».

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНДУСТРИИ ВЫСТАВОК

В сентябре 2023 года распоряжением правительства РФ утверждена Стратегия развития конгрессно-выставочной отрасли на период до 2030 года. До конца 2024 года должна быть принята «дорожная карта» развития индустрии на среднесрочную перспективу, предусматривающая ее комплексное развитие. По словам Максима Фатеева, стратегией определены в том числе условия трансформации отрасли, к которым относятся развитие технологий больших данных и искусственного интеллекта, интерактивных технологий, гибридных форм проведения мероприятий, а также создание приложений для навигации.

Между тем на первый план, сходятся во мнении эксперты, выходит необходимость обеспечения отрасли достаточным числом площадок. По данным Национального конгресс-бюро, общее количество компаний event-индустрии и связанных с ними компаний в Российской Федерации составляет более 7 тыс., а одно рабочее место в отрасли создает пять-шесть рабочих мест в смежных отраслях. Однако, несмотря на то что формально Россия сейчас занимает восьмое место в мире по объему выставочных площадей, ее доля рынка в мировом масштабе не превышает 3%, говорит Максим Фатеев. Для сравнения: в США этот показатель достигает 20%, в Китае — 15%, в Германии — 10%. «По количеству выставочных площадок объемом более 5 тыс. кв. м мы, к сожалению, уступаем и Голландии, и Мексике», — комментирует эксперт.

Одним из тормозящих факторов в развитии отрасли, по словам Максима Фатеева, является неразвитость территориальной инфраструктуры, которая во многих регионах сильно изношена и не справляется с решением задач, что становится препятствием для привлечения крупных мероприятий в регионы.

С коллегой согласен Сергей Воронков. По его словам, соответствующей инфраструктурой обеспечены только 24 региона РФ. «Основной деловой турпоток идет в Москву и Петербург, а в регионы деловой турист едет на событие, которое отвечает ключевой компетенции территории, — подчеркивает Воронков. — Так, на юге страны хорошо развито сельское хозяйство, поэтому в Краснодаре пользуются популярностью агропромышленные выставки. Урал — промышленная столица России, поэтому в Екатеринбурге проходит одна из ключевых промышленных выставок страны «Иннопром». Но потенциал регионов реализован недостаточно. Например, в Калининградской области можно было бы проводить янтарный форум. В том же Калининграде, Архангельске и Владивостоке — мероприятия по судостроительной и морской тематике. Все упирается в нехватку специализированной инфраструктуры». По словам эксперта, этот дефицит особенно остро ощущается в пограничных регионах Урала, Сибири, Дальнего Востока, хотя именно там логично выстраивать деловое общение с новыми партнерами из Центральной и Юго-Восточной Азии.