РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

№37 СЕНТЯБРЬ| 2023

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ В СФЕРЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....3
Белоруссия и Россия согласовали 19 проектов импортозамещения
на 72 млрд рублей.....3
Грантовый комитет программы «доращивания» технологических компаний
поддержал еще шесть проектов на 950 млн рублей.....4
Импортозамещение в ТЭКе: как выстроить эффективную систему взаимодействия.....5
Александр Новак совершил рабочую поездку в Тюменскую область.....8
Полпред Якушев призвал промышленников сотрудничать с вузами ради кадров 10
Петербургский Крыловский научный центр начал разработку
отечественных газовозов 11
Андрей Богинский: импортозамещенный МС-21 может получить новые версии 12
Локализация спецтехники: скоро дело дойдет до собственного литья.....16
«ВСМ-Сервис»: локализовано более 200 компонентов, в работе около 1000 узлов.....15
«Хочу, чтобы мои станки по всей России продавались» 16
Кирилл Каем: Поддержка «Сколково» позволяет стартапу расти в два-три раза
быстрее рынка.....19
Под разработчиков подвели базу 22
Собянин: более 3 тыс. брендов стали участниками программы «Сделано в Москве» 24
ПОРУЧЕНИЯ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 25

НОВОСТИ В СФЕРЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

18.09 – 22.09.2023

Белоруссия и Россия согласовали 19 проектов импортозамещения на 72 млрд рублей

Белоруссия и Россия согласовали 19 паспортов инвестиционных импортозамещающих проектов, на их выполнение предусмотрено выделение 72 млрд рублей. Об этом на пресс-конференции сообщил заместитель министра промышленности Белоруссии Александр Ефимов.

Он добавил, что сейчас на стадии согласования находятся еще более 10 импортозамещающих проектов.

Замглавы ведомства отметил, что Минпром вместе с российскими коллегами с прошлого года активно развивают станкоинструментальную промышленность, так как есть большая потребность в обрабатывающем оборудовании всех типов. «Этому способствует целый ряд межправсоглашений, подписанных между Беларусью и РФ. Ключевыми из них является соглашение о единой промышленной политике, соглашение о взаимном признании технологических операций и межправсоглашение о совместном развитии станкоинструментальной промышленности», – сказал замминистра.

Ефимов сообщил, что Белоруссия и Россия в ближайшее время подпишут дорожную карту по станкостроению. «В самое ближайшее время между Минпромом Беларуси и Минпромторгом России будет подписана дорожная карта по реализации соответствующего межправсоглашения», – сказал он. По его словам, в дорожную карту включен проект «Союзный станок», направленный на создание станка из комплектующих, произведенных на территории Союзного государства.

Белоруссия и Россия 16 ноября прошлого года подписали соглашение о выделении белорусской стороне кредита на 105 млрд рублей, который направят на проекты в сфере импортозамещения.

Источник: tass.ru, 18.09.2023

Грантовый комитет программы «доращивания» технологических компаний поддержал еще шесть проектов на 950 млн рублей

Состоялось третье в 2023 году заседание грантового комитета в рамках программы «доращивания» технологических компаний под нужды крупных российских корпораций. Грантовая программа реализуется в рамках федерального проекта «Взлет – от стартапа до IPO», которую курирует Первый заместитель Председателя Правительства Андрей Белоусов.

«Комитет поддержал еще шесть проектов на сумму более 950 млн рублей. Средства направят на доработку инновационной и импортозамещающей продукции, которая востребована крупными корпорациями. Общий спрос на изделия поддержанных проектов со стороны заказчиков превысил 14 млрд рублей. Таким образом, в этом году уже 13 предприятий получат государственную поддержку», – отметил председатель грантового комитета, заместитель министра экономического развития Максим Колесников.

Продукция компаний востребована предприятиями нефтегазовой отрасли. Например, поддержан проект по разработке программного комплекса для исследования и строительства нефтяных скважин. Еще одно предприятие производит нагревательные системы для поддержания температуры трубопроводов различного назначения, топливных резервуаров и емкостей.

Средства получат технологические предприятия Москвы, Московской и Нижегородской областей, Удмуртской Республики, Республики Башкортостан, а также Красноярского края.

Цель программы «доращивания» – поддержка проектов технологических компаний, связанных с разработкой (доработкой), созданием (расширением) производства и внедрением новой продукции под задачи российских корпораций. Уже были поддержаны 39 технологических компаний на общую сумму порядка 5,7 млрд рублей.

Ранее Правительство РФ утвердило изменения в программу «доращивания», оператором которой является АНО «Центр поддержки инжиниринга и инноваций». Минимальный объем выручки предприятий для подачи заявки снижен с 500 до 300 млн рублей. Заявочная компания продлена до 11 октября. Сформировать заявку на участие в конкурсном отборе программы «доращивания» можно на сайте inno-sc.ru.

Источник: economy.gov.ru, 18.09.2023

Импортозамещение в ТЭКе: как выстроить эффективную систему взаимодействия

Зависимость от зарубежного оборудования и технологий в нефтегазовой отрасли за 9 лет удалось снизить до 38-40% с 60%. Начиная с 2015 г. отечественные компании разработали 140 видов импортозамещающей продукции.

Поддержка рублем

Объем государственной поддержки проектов по ключевым направлениям нефтегазовой отрасли с 2015 г., по данным Минпромторга РФ, составляет 60 млрд руб. Наиболее востребованная мера – субсидирование части затрат (до 70%) на НИОКР.

На замещение отдельных комплектующих для СПГ-оборудования выделяются государственные гранты в рамках механизма реинжиниринга. Также можно разрабатывать собственное оборудование за счет льготных займов Фонда развития промышленности и в рамках запущенного в этом году механизма кластерной инвестиционной платформы. Последний предусматривает кредиты промышленным предприятиям по субсидируемой ставке для реализации инвестпроектов, направленных на производство критически важной продукции. Полученные средства можно потратить не только на капитальные нужды – модернизацию или расширение производства, – но и на покрытие операционных затрат, например закупку сырья.

Действует механизм «утильгранта»: если компания, которая занимается бурением скважин для добычи нефти и газа, покупает новую буровую установку, а старую сдает на утилизацию, ей компенсируют часть затрат. По словам экспертов, сейчас обсуждается расширение сферы действия этого механизма: его могут распространить на закупку установок для бурения на твердые полезные ископаемые и виброисточников для сейсморазведки.

Кроме того, Минпромторг намерен запустить механизм «кэшбэк потребителю», который будет стимулировать нефтегазовые и нефтесервисные компании приобретать отечественную продукцию. Покупателям планируется возмещать до 100% разницы в стоимости российского и иностранного оборудования.

Аналогичные программы действуют и на уровне регионов. Так, в Тюменской области, одном из крупнейших центров сосредоточения компетенций в части нефтегазодобычи и нефтесервиса, создана целая экосистема для поддержки как крупных инвесторов, так и малого и среднего бизнеса. «Мы считаем, что вокруг главной отрасли в регионе должно

аккумулироваться множество других направлений, и чем больше возникнет точек пересечения интересов, тем больше будет новых продуктов и решений, конкурентоспособных на мировом уровне», – отмечал заместитель губернатора Тюменской области Андрей Пантелеев.

Помимо федеральных и региональных программ, стимулирующих импортозамещение, важно видеть картину целиком. «Очевидно, что для достижения стратегических целей по обеспечению технологического суверенитета недостаточно локальных мер. Требуется комплексный подход, позволяющий выстроить эффективную систему взаимодействия всех участников рынка, интегрировать усилия государства, недропользователей, машиностроительных предприятий, разработчиков технологий для ТЭКа», – комментирует руководитель ассоциации «Нефтегазовый кластер» Александр Сакевич. Решить эту задачу, по словам экспертов, поможет использование дорожных карт, которые отражают реальные потребности отрасли и определяют конкретные шаги по выводу на рынок российской продукции.

От техзадания до опытного образца

Дорожные карты как инструмент систематизации работы по снижению зависимости от импорта в Минпромторге опробовали в 2022 г. на таких высокотехнологичных направлениях, как «системы накопления энергии» и «производство водорода». Этим же путем решили пойти и для замещения нефтегазового оборудования, рассказал директор департамента машиностроения для ТЭКа Минпромторга России Михаил Кузнецов.

В июле 2023 г. на первом заседании профильного координационного совета при правительстве РФ участники решили разделить все необходимое нефтегазовым компаниям оборудование на семь групп: геологоразведка, бурение и добыча на суше и на шельфе, транспортировка углеводородов, нефтегазохимия, переработка нефти и газа, получение СПГ. «В каждой группе должна появиться как минимум одна компания-лидер, которая будет отвечать за освоение выпуска соответствующей продукции. Часть лидеров определили на этом же координационном совете. Лидерство в направлении «геологоразведка» согласилась взять «Росгеология», компания «Газпром нефть» возглавила работу по направлению «бурение и добыча на суше», лидером направления «нефтегазохимия» стал «Сибур». Дорожные карты по этим направлениям будут подписаны в ближайшее время», – пояснил Кузнецов.

Необходимость направления «транспортировка нефти и газа» пока под вопросом, потому что уровень технологической независимости российских компаний по нему приближается к 100%. «Проблематика измеряется единицами процентов от общей стоимости закупаемого оборудования», –

уточнил Кузнецов. Еще по трем направлениям – «бурение и добыча на шельфе», «нефтепереработка» и «получение СПГ» – лидеры определяются.

По словам Кузнецова, основное преимущество дорожной карты – комплексный подход. В документе четко указывается весь спектр необходимой продукции, технические требования формируются сразу на уровне всей отрасли. Затем отбираются предприятия, которые потенциально могли бы освоить выпуск этой продукции. После этого определяются источники финансирования – они могут быть государственные, частные или комбинированные. Затем начинается реализация проекта. В результате должен получиться как минимум опытный образец, а в идеале – пилотная партия, испытания которой подтвердят, что оборудование соответствует техническому заданию, сформированному в самом начале.

«Таким образом, мы описываем и закрепляем весь спектр номенклатур, импортозамещением которых занимаемся, и четко понимаем этапы исполнения и сроки, а также объем требуемого финансирования и его источники. Так намного проще выстраивать системную работу», – сказал Кузнецов.

Взаимодействие с участниками рынка

При реализации программ по импортозамещению Минпромторг взаимодействует не только напрямую с компаниями, но и с отраслевыми объединениями. Например, с ассоциациями производителей насосного, компрессорного, нефтегазового оборудования, запорно-регулирующей арматуры и др. «Когда возникает вопрос, какое предприятие могло бы освоить выпуск той или иной продукции, мы их привлекаем с точки зрения экспертизы», – поделился Кузнецов.

Также налажено взаимодействие с центрами компетенций. Их как минимум три: Агентство по технологическому развитию (создано при Минпромторге), Центр компетенций технологического развития ТЭК (структура Российского энергетического агентства – подведомственного учреждения Минэнерго), а также Институт нефтегазовых технологических инициатив, созданный недропользователями. «Центры компетенций мы привлекаем для того, чтобы и оба министерства, и нефтегазовые компании, подписавшие соглашения, могли на операционном уровне участвовать в реализации дорожных карт», – сказал Кузнецов.

Один из участников реализации дорожной карты по направлению «бурение и добыча на суше» – ассоциация «Нефтегазовый кластер». Как пояснил Сакевич, речь идет о том, чтобы в тесном сотрудничестве с Минпромторгом подбирать предприятия, способные произвести то или иное оборудование или разработать нужную технологию.

«Прежде всего, конечно, мы постараемся привлечь участников кластера, но уже сейчас очевидно, что круг поиска будет значительно шире. После того как сформируется основной пул разработчиков и производителей, потребуется их дальнейшее сопровождение – в части предоставления мер государственной поддержки, выстраивания кооперационных цепочек. Здесь тоже будет востребован наш опыт и понимание специализации компаний», – полагает Сакевич.

Важный форум

На сегодняшний день дорожная карта «бурение и добыча на суше» наиболее проработана. Соглашение по ней будет подписано в Тюмени на Промышленно-энергетическом форуме TNF, который пройдет с 18 по 21 сентября.

Там же под председательством вице-премьера РФ Александра Новака состоится межведомственное совещание «Машиностроение для нефтегазовой промышленности». На него приглашено более 50 представителей федеральных министерств и ведомств, региональных органов власти, топ-менеджеров нефтегазовых компаний, промышленных концернов, финансовых организаций. Они обсудят результаты работы по отдельным направлениям импортозамещения, подходы к созданию новых продуктов и технологий для нужд отрасли.

В целом программа TNF-2023 дает основания полагать, что его участники обозначат контуры новой модели взаимодействия между государством, нефтегазовыми компаниями и промышленными предприятиями, которая определит стратегию развития ТЭКа на годы вперед.

Источник: vedomosti.ru, 20.09.2023

Александр Новак совершил рабочую поездку в Тюменскую область

Заместитель Председателя Правительства России Александр Новак совершил рабочую поездку в Тюменскую область. Он принял участие в работе Промышленно-энергетического форума TNF 2023, церемонии открытия модернизированного топливного терминала «Туринский» в Тюменской области, а также провёл межведомственное совещание по вопросам машиностроения для нефтегазовой промышленности.

В своём выступлении на пленарной сессии TNF 2023 «Технологический суверенитет: новые возможности для промышленности» Александр Новак поделился результатами работы по импортозамещению в

ТЭК с 2014 года и планами по её активизации на период до 2030 года в кооперации с бизнесом и научным сообществом.

«По оценке Минэнерго России, текущий годовой объём рынка нефтегазового оборудования и нефтесервисных услуг – более 3 трлн рублей, а с учётом наших планов до 2030 года объём рынка оборудования для отрасли СПГ составит не менее 2 трлн рублей, оборудования для нефтеперерабатывающей отрасли – до 600 млрд рублей, оборудования для нефтехимической отрасли – 1,5 трлн рублей. В этих условиях перед российской промышленностью стоит важная задача – не только обеспечить возросшие потребности в отечественном оборудовании и заместить импортные аналоги, но и добиться не менее достойного качества и сервиса», – подчеркнул вице-премьер.

Координация усилий нефтегазовых компаний и государства позволила снизить импортозависимость отрасли с 67% в 2014 году до 38% в нынешнем году. Благодаря деятельности Научно-технического совета по развитию нефтегазового оборудования с участием нефтегазовых компаний-заказчиков с 2015 года по настоящее время удалось создать отечественные аналоги критически важных технологий и оборудования в ТЭК – гидроразрыва пласта, роторно-управляемых систем, основную номенклатуру оборудования для подводной добычи, а также линейку оборудования для сжижения газа и стенд для его испытаний.

Александр Новак осмотрел выставочную экспозицию нефтегазовых проектов в рамках Промышленно-энергетического форума TNF 2023. Он посетил стенды крупнейших отечественных нефтегазовых компаний. Вице-премьеру продемонстрировали работу новейших выставочных образцов российского оборудования ТЭК: турбины «Тюменских моторостроителей» и теплообменника «Газпром ВНИИГАЗа».

В ходе визита в Тюменскую область вице-премьер принял участие в церемонии открытия модернизированного топливного терминала «Туринский». Объём инвестиций компании «Газпром нефть» в проект превысил 5,3 млрд рублей. Мощности по перевалке нефтепродуктов были увеличены в 2 раза – до 600 тыс. т. Терминал оснащён высокотехнологичным оборудованием российского производства. Он обеспечит моторным топливом клиентов розничных сетей АЗС, промышленные, сельскохозяйственные и социальные предприятия как Тюменской области, так и соседних Курганской и Свердловской областей.

От имени Правительства вице-премьер подписал соглашение о намерениях с ПАО «Газпром нефть» о совместном развитии отечественного оборудования для бурения и добычи углеводородов на суше. Соглашение предусматривает возможность участия в совместных проектах для других

российских нефтяных компаний, разработчиков и производителей оборудования.

«Для развития российских технологий необходимо консолидировать усилия государства, бизнеса, науки и производителей. Сегодняшнее соглашение открывает возможности для всех заинтересованных сторон присоединиться к решению амбициозной задачи по созданию конкурентоспособного отечественного оборудования для добычи углеводородов», – сказал Александр Новак.

Также в ходе рабочей поездки Заместитель Председателя Правительства провёл межведомственное совещание «Машиностроение для нефтегазовой промышленности». Представители нефтегазовых компаний, федеральных и региональных властей обсудили этапы работ по созданию в стране наиболее зависимых от импорта технологий и оборудования.

По итогам совещания вице-премьер поручил Минэнерго совместно с заинтересованными нефтегазовыми компаниями проработать вопрос обеспечения признания результатов испытаний нефтегазового оборудования на базе добровольной системы оценки соответствия Института нефтегазовых технологических инициатив (ИНТИ) с привлечением Единого оператора испытаний. ИНТИ поручено разработать паспорта методик испытаний для пилотных типов бурового и геофизического оборудования. Минпромторг должен дополнить механизм единой региональной субсидии направлением по возмещению затрат бизнеса на проведение испытаний и сертификацию промышленной продукции.

Источник: government.ru, 20.09.2023

Полпред Якушев призвал промышленников сотрудничать с вузами ради кадров

Полномочный представитель президента в УрФО Владимир Якушев принял участие в пленарной сессии на тему технологического суверенитета, которая проходила в рамках промышленно-энергетического форума TNF в Тюмени. По словам полпреда, импортозамещение бросает новый вызов в части подготовки специалистов новых компетенций, и чтобы решать их, промышленники должны сотрудничать с вузами.

«Задачи по импортозамещению и обеспечению технологического суверенитета требуют подготовки специалистов новых компетенций. К этому должны быть готовы как система образования, так и сами предприятия. Нужно, чтобы машиностроительные предприятия, которые

выступают подрядчиками для выполнения заказов от нефтегазового сектора, активнее включались в работу с образовательными учреждениями, особенно с теми, которые готовят специалистов среднего звена. И к этому процессу необходимо подключать не только крупный бизнес, но и средний, и малый», – отметил Владимир Якушев.

В частности, он предложил промышленникам делать совместные образовательные программы с учебными учреждениями и заключать трудовые контракты со студентами уже на первом курсе. В УрФО для этого есть все условия – в регионе более ста государственных и частных вузов, 236 организаций среднего специального образования и 78 филиалов. Также действуют два научно-образовательных центра мирового уровня – Уральский и Западно-Сибирский.

Источник: ura.news, 20.09.2023

Петербургский Крыловский научный центр начал разработку отечественных газовозов

Крыловский государственный научный центр, расположенный в Санкт-Петербурге, начал работать над созданием проектной документации отечественных газовозов из российских комплектующих, рассказал гендиректор ФГУП Олег Савченко на выставке «Нева 2023».

Господин Савченко пояснил, что основная проблема при производстве отечественных газовозов связана с установкой отечественных движительных систем. На такие суда, как правило, устанавливаются двухтопливные дизель-генераторы, которые поставляют компании Wrtsil и MAN, но они после февраля 2022 года отказались от поставок в Россию. Импортозамещением в области судостроения уже занимаются и некоторые другие отечественные компании, но для того, чтобы строить суда только на основе российского оборудования, в России должно быть локализовано производство малооборотных и среднеоборотных двигателей, а также дизель-электрических установок.

Так, «Трансмашхолдинг» смог наладить выпуск среднеоборотных двигателей для военных кораблей, но они не подходят для газовозов арктического класса. Для таких судов невыгодно использовать и уже существующие атомные двигатели.

Однако, по оптимистичной оценке гендиректора центра, с учетом уже существующих разработок реализовать отечественный газовоз получится уже через три года. По заданию Минпромторга России ученые центра уже

разработали электрическую движительно-рулевую колонку мощностью 6,5 МВт, которая была представлена на выставке «Нева-2023». Ожидается, что разработка позволит отказаться от винторулевых колонок зарубежного производства.

Летом 2022 года концептуальный проект крупнотоннажного газовоза представили АО «Атомэнергомаш» и Департамент развития судостроения ФГБОГУ ВО «Санкт-Петербургский государственный морской технический университет». Однако директор «Атомэнергомаша» Владимир Аптекарев рассказал журналистам «Медиапалубы», что вопрос с двигателем до сих пор не решен.

«Ведомости» отмечают, что сейчас единственная верфь в России, которая строит крупнотоннажные газовозы, – «Звезда», расположенная в Большом Камне. Но компания строила суда вместе с южнокорейскими партнерами, которые отказались от сотрудничества, и теперь верфь ищет партнеров из дружественных стран.

Источник: kommersant.ru, 20.09.2023

Андрей Богинский: импортозамещенный МС-21 может получить новые версии

О планах по производству гражданских самолетов, возвращении системы развлечений и связи на борту, а также о производстве грузовых беспилотников рассказал генеральный директор ПАО «Яковлев» (входит в Объединенную авиастроительную корпорацию Ростеха) Андрей Богинский.

На ВЭФ было подписано соглашение между ОАК (Объединенная авиастроительная корпорация) и группой «Аэрофлот» о намерении по приобретению 339 воздушных судов. Теперь Ростех в лице своей лизинговой компании («Авиакапитал Сервис») подписала с «Аэрофлотом» как с заказчиком воздушных судов уже конкретный твердый контракт. Мы также подписали с авиакомпанией «Аврора» соглашение на поставку 10 самолетов МС-21.

Были подписаны соглашения о поставке в целом на три года. У нас с группой «Аэрофлот» – 34 Superjet и 18 МС-21. Еще восемь машин: четыре в 2024 году и четыре в 2025 году – это Superjet для «Авроры». Что касается «Авроры», то после заключения твердого контракта с ГТЛК (Государственная транспортная лизинговая компания) мы получили деньги ФНБ, и воздушные суда находятся на различных стадиях производства.

Кроме того, с «Аэрофлотом» подписано соглашение о развитии цифровых сервисов. В эти сервисы входит и планировщик маршрутов, и расчет топливной эффективности, и много чего, что требуется авиакомпании в процессе эксплуатации воздушных судов. Мы, как держатели всех цифровых данных исходных по самолету Superjet, раньше этим не занимались, сейчас видим и возможность, и необходимость этим заниматься, и фактически на этом зарабатывать.

Для «Аэрофлота» самолеты тоже в производстве уже находятся. Над этим трудится большая кооперация, в ней участвуют многие предприятия Ростеха, «Яковлев» – головной исполнитель. Мы изготавливаем первые серийные машины. Во многом вопрос поставок первых бортов будет увязан с сертификацией авиатехники, двигателей ПД-8 для SJ-100. Сейчас в производстве находятся 18 самолетов МС-21: шесть из них должны пополнить парк «Аэрофлота», еще 12 − «России». Они все находятся в разной стадии производства. Первые пять планеров самолета МС-21 уже готовы, собраны, туда началась установка отечественных систем и агрегатов с параллельным процессом сертификации.

Поставки начинаются с 2024 года по МС-21. По Superjet, по большому счету, первые две машины серийные будут готовы в этом году, но есть вопрос сертификации, а она будет зависеть в том числе от темпов работы по двигателю: с ним надо выполнить не менее 120 полетов.

Пока запросов на смену двигателя у уже эксплуатирующихся самолетов, на которые установлены русско-французские SaM-146 нет. Но компании, конечно, спрашивают. Формализованный запрос на ремоторизацию по двигателю, скорее всего, увидим только после первого полета. Тогда уже можно будет более предметно проговаривать с авиакомпаниями такую возможность.

В основе всего лежит вопрос расширения рынка сбыта. У нас есть богатый опыт взаимодействия с индийскими партнерами, коллегами из корпорации HAL по локализации Су-30 как военного самолета, есть опыт передачи технологий и локализации. Более того, это, конечно, и вопрос потенциального рынка: в Индии существует суперпотребность в региональных самолетах 100-местных, как раз SJ-100 под это идеально подходит. Поэтому техника плюс рынок могут дать хорошую возможность и углубить кооперацию с индийскими партнерами, и расширить рынок сбыта.

– МС-21 тоже будете с ними обсуждать?

– Промышленная кооперация не только в локализации чего-то, а и в производстве компонентов для нашей гражданской техники − тоже почему нет. Мы рассматриваем разные варианты сотрудничества. В Индии много авиаспециалистов, у них много проектов по сборке, в основном иностранной

техники. Поэтому мы не исключаем такую возможность еще и промкооперации с той точки зрения, чтобы индийские компании были поставщиками тех или иных компонентов для гражданских воздушных судов.

− Мы рассматриваем в будущем локализацию не только в Индии, но и в других странах?

− Вопрос емкости рынка. И, с другой стороны, глубины локализации. Можно локализовать как было сделано в Венеции (там работал центр кастомизации SSJ-100): установку интерьеров и покраску воздушного судна, поставку заказчикам. Это один уровень локализации. В зависимости от уровня локализации это еще и объем инвестиций. Поэтому чем больше рынок, тем разумнее и целесообразнее тратить больше денег на более глубокий уровень локализации, при условии, что есть компетенции. Это вопрос экономической модели проекта.

− «Яковлев» сейчас выполняет работу не только по проектам SJ и МС-21? У нас же есть Ту-214, и наверняка вы тоже, как гражданский дивизион в ОАК, принимаете участие в проекте?

− Разработкой и производством самолета будет все же заниматься «Туполев», но все, что касается системы организации послепродажного обслуживания, маркетинга, работы с поставщиками, − эти функции будет централизованно «Яковлев» выполнять и для проекта Ил-114, и для проекта Ту-214.

− Тогда встает вопрос, до сих пор ли актуальна тема единого бренда для всех гражданских самолетов или хотя бы для МС-21 и SJ-100?

− На мой взгляд, это, скорее всего, нужно, вопрос, когда мы к этому придем. Важно, чтобы новое название было очень благозвучным для самолета как на русском, так и на английском языке, чтобы не возникло лингвистических казусов. Мы не можем это не учитывать, потому что емкость российского рынка не бесконечна.

− Может быть такое, как по примеру автопрома, что внутри России это будут наши российские названия, а за рубежом − какой-то экспортный бренд?

− Может быть. Не исключено, но пока итоговых решений у нас нет. Давайте мы сейчас подойдем к серийному выпуску, а потом объявим хотя бы промежуточные варианты, которые будем рассматривать. Мы к этому подходим очень серьезно, даже где-то трепетно.

− Вопрос про перспективные модели и в принципе про разработки будущего. Мы сейчас в экстренной ситуации оказались – надо срочно одно сделать, другое. Но, наверное, все-таки есть часть людей, которая

работает и над будущими разработками. Можете про какие-то проекты рассказать перспективные?

− У нас есть понимание по нишам, которые сейчас занимают SJ-100 и МС-21-300. Сейчас с участием акционеров обсуждаем развилки, которые лягут в основу стратегии ПАО «Яковлев» и в целом гражданского дивизиона, − куда дальше идти: делать МС-21-200 или МС-21-400. Ответы на эти вопросы можно найти после широкого и глубокого анализа, и в том числе будем исходить из возможностей наших поставщиков. Например, без новых двигателей мы машину мощнее не сделаем. Возможно, в следующем году такое понимание у нас появится и мы готовы будем огласить дальнейшую стратегию.

Сейчас также смотрим на беспилотники: у нас есть демонстратор технологий -– беспилотник на солнечных батареях. Его макет мы представим на международной выставке-форуме «Россия». Беспилотную тему мы сейчас активно прорабатываем и, мне кажется, делаем это правильно. Мы пошли к заказчику. В данном случае для нас это ООО «БАС» (принадлежит ГТЛК и Фонду НТИ − прим. ТАСС). Уже встречались с коллегами из ГТЛК, обсуждая, что им как заказчикам нужно от такого аппарата. Я думаю, что в ближайшее время, до конца года, постараемся эти требования зафиксировать на бумаге для того, чтобы дальше могли уже двигаться в этом направлении. У нас опыт, знания и компетенции, накопленные в системе управления воздушным судном, огромные – в составе «Яковлева» функционирует Центр комплексирования, который занимался интеграцией всего бортового радиоэлектронного оборудования МС-21 в единую систему.

Источник: rostec.ru, 19.09.2023

«ВСМ-Сервис»: локализовано более 200 компонентов, в работе около 1000 узлов

Об этом в сентябре сообщила сама компания, обслуживающая высокоскоростные поезда «Сапсан» и региональные «Ласточки» после ухода Siemens Mobility. Ранее отмечалось, что в базу потенциальных поставщиков для «ВСМ-Сервис» включены более 300 российских предприятий.

В «ВСМ-Сервис» рассказывают, что в компании была создана специальная структура по импортозамещению из 7 рабочих групп, включающих инженеров-конструкторов и закупщиков. Это позволило обеспечить локализацию более 200 компонентов для высокоскоростных поездов менее чем за 4 месяца.

В случае отсутствия документации осуществляется реинжиниринг изделий. Задействована и служба по ремонту: неисправный узел детально анализируется и в результате запускается процесс локализации отдельной детали, а информация передается потенциальным поставщикам. Также в компании указывают, что активно применяют 3D-печать для восстановления компонентов.

Источник: rollingstockworld.ru, 19.09.2023

Локализация спецтехники: скоро дело дойдет до собственного литья

Компания «Профессионал» (г. Иваново), специализирующаяся на производстве навесного оборудования для дорожно-строительной и горнодобывающей техники, увеличила мощность предприятия на 40%, до 17 тыс. тонн в год, за счет модернизации. Благодаря этому доля импорта на российском рынке, как ожидается, снизится с 20 до 5-10%. Проект стоимостью 600 млн рублей осуществлен при поддержке Фонда развития промышленности (ФРП), который предоставил 480 млн рублей в виде льготного займа. Следующий заем, уже одобренный ФРП, в объеме 490 млн рублей пойдет на организацию собственного литейного цеха.

Источник: expert.ru, 18.09.2023

«Хочу, чтобы мои станки по всей России продавались»

Предприниматель из Бирска тридцатисемилетний Дмитрий Зырянов разрабатывает и строит по собственным чертежам токарно-фрезерные станки с числовым программным управлением (ЧПУ) Horizon B3. Программное обеспечение, или «мозги», для них тоже пишет самостоятельно. Станкостроением занимается уже 11 лет. Построил собственное производственное помещение на 500 м^2. В коллективе работают одиннадцать специалистов широкого профиля, каждый обладает четырьмя-пятью специальностями. Аналогичные станки в России не делает никто.

– А что производят на ваших станках?

– Токарные автоматы с ЧПУ предназначены для выпуска маленьких изделий, клиенты столько всего на них выпускают – больше шестидесяти разных направлений. К примеру, недавно обращался заказчик, который прорабатывает выпуск изделий для Национального медицинского исследовательского центра МНТК «Микрохирургия глаза» имени академика Федорова – будут делать медицинские инструменты для операций. При этом

другой клиент, который уже работает на моих станках, готовит для них ПО. Для медицинских целей на станках много чего изготавливают: вытачивают металлические штифты, которые устанавливаются в кости при различных переломах, в Татарстане выпускают стоматологические бормашины со множеством шестеренок, валов, разных деталей внутри.

Много заказов для выпуска изделий в нефтегазовой сфере: в Самаре делают краны, задвижки, автоматику, а внутри всего этого – разные втулки, валы, сложные элементы. В Казахстан ушел станок: на нем делают вентили для газовых и кислородных баллонов. В авиастроении на моих станках выпускают метизы, винты, болтики, авиационный крепеж. Недавно пять станков отправил в город Мценск на электромеханический завод «Форнэкс», где выпускают разную автоматику, внутри которой масса механических элементов. В машиностроении на станках тавотницы делают – это насадка на механизмы, которая подает смазку для трущихся деталей, нужна в обслуживании автомобилей и техники.

Еще одно направление, в котором наращивает объемы производства один из моих клиентов из Уфы, компания «Ювента», – это фурнитура для дверей. Дело в том, что до санкций на отечественном рынке были сильные западные игроки из Италии и Германии, а теперь, когда они перекрыли поставки, российские сотрудники в две смены работают, не успевают делать мебельную фурнитуру в нужном объеме, спрос подстегивает их производство – купили у меня три станка и еще три заказали, ждут.

Станки строим партиями, сразу по 10-15 штук, в течение четырех месяцев, потому что строить один станок логистически очень невыгодно, так как все детали надо изготовить, что-то закупить в специализированных магазинах или за рубежом, что-то заказать на смежных производствах, собрать. От партии к партии и вносятся улучшения в станки, так удобнее.

Если же в целом описать алгоритм действий, то начинается все с программы-рисовалки Paint: сажусь и рисую общий вид станка, набрасываю эскиз. Потом открываю чертежную инженерную программу «Компас-3D», которая используется для проектирования различных изделий. А затем уже берешь чертежи и идешь в компанию, которая металлом торгует и по размерам его режет.

– Какая у вас степень локализации производства? И как санкции повлияли за закупку комплектующих за границей?

– У меня локализация огромная: вся станина здесь делается, у пяти-шести смежников размещаю заказы на изготовление тех или иных компонентов. В натуральном выражении – 70% отечественных деталей и 30% импортных, которые в стране просто не делают. К примеру, серводвигатели, которые позволяют контролировать точное положение вала

двигателя и частоту вращения, у нас не купишь. Нет линейных направляющих, что задают направление перемещения полезной нагрузки, то есть рабочего инструмента или заготовки, по заданной траектории. Вот их в Тайване беру параллельным импортом, подороже, чем раньше.

– Как вы считаете, что нужно для развития станкостроения в стране и что этому мешает?

– Если бизнес запускает станкостроительное производство, уникальное и востребованное в России, надо ему дать зеленый свет по всем фронтам, лишь бы делали. Отменить налоги для добросовестных производителей, оказать финансовую поддержку в виде субсидий, грантов, беспроцентных кредитов, оказать организационную поддержку в части решения вопросов с коммуникациями, чтобы все быстро и оперативно решалось. Надо мне, допустим, завтра добавить электричество или газ, а там квоты, и их нельзя превышать, нужны дополнительные разрешительные документы.

Если же говорить про «тормоза» со стороны станкостроителей, то здесь тоже есть о чем подумать. К примеру, на наших заводах часто раздутые штаты, много лишнего персонала. Каждый сотрудник – многопрофильный специалист, у меня самого одиннадцать специальностей. Только это все сразу на себестоимости продукции отразится, цены сразу поднимутся вверх, клиентов станет меньше. Но если каждого сотрудника нагружать с умом, перераспределять обязанности правильно, то и производство будет работать эффективно.

Нашим станкостроителям надо локализацию углублять, ставить адекватные цены, делать станки максимально доступными для производителей! Ведь у нас производство станков стало полузабытой вещью, а между природными богатствами страны, между сырьем в виде леса, глины, нефти, газа, деревьев, железа и конечной продукцией всегда стоит станок. Если вокруг посмотреть, все на станках делается: на деревообрабатывающих – мебель, в печах кирпичи обжигают, для хлеба нужен тестомес и печь, есть станки для изготовления канцелярских товаров, ручек, карандашей.

– Какие у вас стратегические цели, чего хотели бы добиться? Бренд свой развить, станкостроительную империю построить?

– Меня не собственный знак беспокоит и не империя, а то, что в России с советских времен столько всего разрушено, ведь какие станки делали, токарные автоматы – все было и в каких объемах! Можно это назвать мечтой, но скорее чувством долга: хочу для страны строить, чтобы вытеснить с рынка всех иностранцев, чтобы мои токарные автоматы по всей России продавались и в СНГ.

Источник: expert.ru, 18.09.2023

Кирилл Каем: Поддержка «Сколково» позволяет стартапу расти в два-три раза быстрее рынка

Меры поддержки стартапов, развитие отечественных инновационных технологий и возможности кооперации на стадиях разработки и внедрения новых решений, в том числе в контексте опережающего импортозамещения – обсуждали на Восточном экономическом форуме (16+). О том, как в этой работе участвует Фонд «Сколково» (Группа ВЭБ.РФ) и какую роль в развитии инноваций в России играют стартапы Дальнего Востока в интервью ИА PrimaMedia рассказал старший вице-президент по инновациям Кирилл Каем.

– Кирилл Владимирович, какие меры поддержки в настоящее время могут получить стартаперы в «Сколково»?

– Меры поддержки делятся на финансовые и нефинансовые. По мнению большинства стартапов, нефинансовые меры важнее. Например, многие стартапы приходят к нам для того, чтобы получить менторскую помощь для формирования продукта. Бывает, что благодаря участию менторов и сотрудничеству с индустриальными компаниями – партнерами Фонда, стартапы меняют саму концепцию продукта. Существует также большое количество акселерационных и учебных программ – это блок нетворкинга, в рамках которого организована работа с различными специалистами – разработчиками технологий, представителями бизнеса, экспертами. Участие в таких программах стимулирует инновационную активность и позволяет стартапу расти в два-три раза быстрее рынка.

Если говорить о финансовой поддержке, то можно сказать, что стартапы «Сколково» находятся в «налоговом раю»: они не платят НДС, налог на прибыль, имущественные налоги. Мы также субсидируем им таможенные платежи для импортируемых товаров, которые необходимы для разработки инновационных продуктов – это приборы, материалы, реагенты, тесты и т.п., частично компенсируем социальные взносы, которые по законодательству РФ они должны платить в бюджет.

Вторая часть финансовых льгот – это грантовые программы. Например, микрогранты, которые стартап может получить для создания прототипов, проведения испытаний, участия в выставках и конференциях, покупки комплектующих и лицензий ПО, а также для использования маркетинговых сервисов и программ защиты интеллектуальной собственности. Совокупный размер грантовой поддержки на одного участника не может превышать 4 млн рублей в течение одного календарного года.

Кроме того, действует программа минигрантов. Мы проводим большое количество корпоративных программ, где по заказу партнеров выбираем

лучшие технологии. Те из них, которые партнер считает применимыми для своей компании, мы можем профинансировать так называемым грантом на «доращивание», то есть на доведение до готовности к пилотированию или внедрению.

– Помогает ли «Сколково» стартапам привлекать инвестиции из внешних источников?

– Да, мы помогаем стартапам получить финансирование в других институтах развития за счет повышения оценки проекта, привлечь заемное финансирование. Так, в 2022 году по программе льготного кредитования высокотехнологичных МСП 25 резидентов «Сколково» получили финансирование на общую сумму 2,4 млрд рублей. У нас действует специальная программа для резидентов «Сколково» в Фонде содействия инновациям. Они получают дополнительные баллы, поскольку прошли через нашу экспертизу. Мы также помогаем привлекать частное финансирование из различных источников на увеличение уставного капитала. У нас есть дочерняя компания «СК Капитал» (SK Capital), которая оказывает консультации по привлечению инвестиций, а также самостоятельно управляет несколькими венчурными фондами.

У «Сколково» есть специальные меры поддержки для физических лиц, так называемых бизнес-ангелов. Это программа работает как для сколковских резидентов, так и для университетских стартапов в рамках федерального проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства» Минобрнауки России. Эта программа позволяет частному лицу, инвестировавшему в стартап, вернуть до 50% вложенных средств, если их объем не превышает НДФЛ за предыдущие три года.

Меры поддержки стартапов включают и льготный доступ к инфраструктуре. У нас более 20 партнерских технопарков в стране, где компании-участники могут получать льготы резидентов «Сколково», много аккредитованных лабораторий (часть из них на территории Инновационного центра), где стартапы могут заказать исследование или получить доступ к оборудованию по льготной цене.

– Как резиденты «Сколково» участвуют в проектах импортозамещения?

– Как я уже отмечал, в сфере импортозамещения для нас важно работать на опережение. Одним из примеров такого подхода является компания «Оклэс Технолоджиз», работающая в области ТЭК. Она создала единственный на данный момент в России обратный клапан UCV с динамической системой поддержания герметичности для погружных установок электроцентробежных насосов. Благодаря своим

конструкционным особенностям, разработка помогает решить проблему герметичности в самых сложных условиях эксплуатации скважин, которые используются в режиме периодического включения. Так, экономия в одной из нефтяных компаний Западной Сибири превысила затраты на приобретение UCV в 13 раз. Сейчас этот продукт стоит на вооружении нескольких десятков нефтяных и нефтесервисных компаний, включая глобальную Schlumberger.

Другая история – компания «Рапид Био» из Улан-Удэ, которая разработала и зарегистрировала экспресс-тесты для выявления COVID-19, чувствительность и эффективность которых выше ряда конкурентов из Китая, Кореи, Европы и Америки. Они пришли в «Сколково» в 2014 году с тестами для выявления повреждений мозга, а в период пандемии накопленный опыт позволил им быстро перестроиться и выпустить тест-системы для диагностики коронавируса. Сейчас компания проводит испытания для регистрации экспресс-теста четвертого поколения на ВИЧ.

– В каких областях наибольшее количество прорывных проектов? Есть ли среди них проекты Дальнего Востока?

– Здесь, конечно, надо отметить ИТ-разработки, проекты, связанные с сельским хозяйством, марикультурой и морской робототехникой. На стенде Приморского края Институт химии Дальневосточного отделения РАН и компания «Владфорум» представили специальные добавки в топливо, масла, лакокрасочные материалы и смазки, защищающие от трения, износа, ультрафиолета и коррозии.

Много проектов дальневосточных стартапов связаны с морем, например, проект «Атлантис». По сути, это дроны, которые с помощью специальных технологий помогают заниматься подъемом затонувших объектов и правильно их транспортировать. Компания «Посейдон» реализует проект использования акустических полей для промышленного рыболовства. Новая технология позволяет создавать «морские пастбища», в разы снижать себестоимость и сроки вылова, не меняя орудия лова и флот.

Следует отметить также сельхозпроекты, связанные с гидропоникой, аэропоникой, использованием световых волн для роста растений. На стенде «Территория инноваций» резидент «Сколково» – компания «Иннофарм-Дв» из Владивостока представила сразу два таких проекта. Это универсальный производственный модуль для беспочвенной аэропонной культивации листовой зелени и клубники, а также разработка для получения высококачественного семенного материала, в том числе клубневых растений. Всего в этом году на ВЭФ свои разработки представили семь компаний Дальнего Востока, которые уже получили статус резидентов «Сколково».

– Расскажите, пожалуйста, о поддержке цифровой экономики. Что это значит для рядового айтишника, к примеру?

– Совместно с министерством цифрового развития мы ведем программу по ускорению внедрения цифровых технологий. Здесь мы собираем вместе заказчиков и стартапы. Средства гранта могут компенсировать заказчику до 50% расходов на внедрение в пределах 100 млн рублей. Но стартапы получает деньги опосредовано – не в виде грантов, а в виде заказов, что очень важно. Таким образом они могут быстрее выйти на рынок и тиражировать свои решения в других компаниях отрасли. Внедрение передовых отечественных IT- решений в условиях санкций и ухода западных вендоров – это поддержка ускоренного импортозамещения в сфере цифровых технологий. Главная задача, чтобы это замещение было опережающим.

Рядовым айтишникам, которые разрабатывают новые продукты в российских компаниях, меры поддержки позволяют заработать и непосредственно участвовать в цифровой трансформации ключевых отраслей российской экономики.

Источник: primamedia.ru, 21.09.2023

Под разработчиков подвели базу

Российский рынок СУБД ожидает полного импортозамещения

Российский рынок систем управления и обработки данных (СУБД) в 2025 году достигнет объема, который считался потенциальным до ухода иностранных компаний из России, полагают в Центре стратегических разработок (ЦСР). К этому году организации критической информационной инфраструктуры должны прекратить использование зарубежного ПО. Участники рынка уточняют, что рост рынка подстегнут и сугубо технологические факторы – в частности, связанные с внедрением искусственного интеллекта. Пока, впрочем, импортозамещение СУБД идет достаточно медленно.

Объем рынка систем управления базами данных (СУБД) и инструментов обработки данных в России в 2023 году составит 67 млрд руб. против 56 млрд руб. годом ранее, следует из отчета ЦСР. По его данным, это на 29 млрд руб. ниже, чем могло бы быть без учета последствий военной операции России на Украине – в частности, ухода иностранных вендоров (SAP, Oracle, IBM и т. п.), на чьи решения в 2021 году приходилось 64% рынка в деньгах. В ЦСР ожидают, что в 2025 году рынок достигнет объема,

которого достиг бы в прежних условиях – 127 млрд руб., а к 2027 году достигнет 170 млрд руб.

Рост рынка СУБД в 2024-2025 годах будет обусловлен, в частности, новыми требованиями к объектам критической информационной инфраструктуры (КИИ): согласно указу президента России Владимира Путина, с 2025 года на них будет запрещено использовать софт иностранных производителей. В ЦСР уверены, что даже если зарубежные вендоры вернутся в этот период в РФ, они столкнутся с «конкуренцией зрелых локальных игроков и жестким противодействием со стороны государства».

Между тем ряд организаций, подпадающих под новые требования, уже просили перенести срок их введения. Отложить их до 2027 года, в частности, предлагали банки; источник «Ъ» объяснял их опасения тем, что автоматизированные банковские системы сейчас адаптированы только под СУБД Oracle. К началу 2023 года переход на российские СУБД и ОС завершили только 3% системообразующих предприятий и 1,7% субъектов КИИ.

Однако вследствие того, что зарубежные разработчики прекратили работу в России, продажи российских СУБД в 2022 году «выросли в разы», утверждает главный аналитик ассоциации «Руссофт» Дмитрий Желвицкий: «В 2023 году темпы роста, скорее всего, снизятся, но этот рост все равно будет приличным». Директор практики инфраструктурного консалтинга и информационной безопасности Axenix Николай Ульрих считает прогнозы ЦСР реалистичными. Он уточнил, что на рынок будет влиять также «потребность в организации хранилищ больших массивов данных, аналитики в реальном времени, а также изменения в архитектуре приложений и внедрение новых приложений с модулями ИИ».

Именно крупные организации, которые должны переводить КИИ на российское ПО, будут обеспечивать рост рынка, считает руководитель группы защиты инфраструктурных IT-решений компании «Газинформсервис» Сергей Полунин: «Небольшие компании или стартапы, возможно, переключатся на СУБД с открытым исходным кодом и вряд ли как-то повлияют на объем рынка». Рассчитывать на экспорт российских технологий, по мнению Сергея Полунина, в ближайшее время не стоит: «Он пока остается проблематичным». На внутреннем же рынке, как он полагает, сформируется достаточная конкуренция между разными вендорами, и она «должна не дать существенно изменить цены на продукцию и услуги».

Цитата

«Если раньше было требование только по объектам КИИ, то теперь обязательные требования по разным классам: операционные системы, офисные пакеты, офисные приложения, СУБД, средства виртуализации.

В этом смысле KPI достойно жесткий. Это нам точно даст дополнительный спрос».

Максут Шадаев, глава Минцифры, 17 июня (цитата из «Российской газеты»).

Источник: kommersant.ru, 21.09.2023

Собянин: более 3 тыс. брендов стали участниками программы «Сделано в Москве»

Программа «Сделано в Москве» за год привлекла более 3 тыс. брендов, она открыта для любого бизнеса и даже самозанятых. Об этом сообщил мэр столицы Сергей Собянин в своем Telegram-канале.

«За год участниками программы «Сделано в Москве» стали больше 3 тыс. брендов. Главная задача обновленной программы – продвижение локальных брендов, расширение рынка сбыта. Мы оказываем производителям самую разную поддержку – от рекламы до выставок», – написал Собянин.

По его словам, столичные компании представлены на платформе сделановмоскве.рф. За год онлайн-шоурум посетили больше 2 млн уникальных покупателей. Брендированные витрины появились на Wildberries, Ozon и «Сбермегамаркете».

Программа открыта для любого бизнеса и даже самозанятых. К ней присоединились такие бренды, как завод «Москвич» и комбинат «Добрынинский», добавил мэр.

«В ближайших планах – выход в крупные торговые сети и открытие собственных магазинов «Сделано в Москве», – заключил Собянин.

Источник: finance.rambler.ru, 15.09.2023

ПОРУЧЕНИЯ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время 71 поручение, в т.ч. поручения 2023 года:

Пр-1855ГС, п.2 б)

Правительству Российской Федерации:

с учетом ранее данных поручений принять дополнительные меры по обеспечению запасными частями, ввоз или производство которых приостановлены (прекращены), эксплуатируемых пассажирских транспортных средств общего пользования иностранного производства;

Срок исполнения: 1 февраля 2024 года

Ответственный Мишустин Михаил Владимирович

http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/72287#assignment-11

Опубликовано 17.09.2023

Пр-1293, п.1 а)-4

Правительству Российской Федерации:

рассмотреть вопросы о разработке комплексной программы развития отечественного инжиниринга.

Срок исполнения 1 августа 2023 года

Ответственный Мишустин Михаил Владимирович.

http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/71562#assignment-3

Опубликовано 29.06.2023

Пр-562, п.1г)-3

Правительству Российской Федерации:

Обеспечить актуализацию Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации до 2030 года, обратив особое внимание на необходимость:

импортозамещения в сфере лесной промышленности с учетом текущих и перспективных потребностей.

Доклад до 31 марта 2024 г.;

Ответственный Мишустин Михаил Владимирович.

http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/70764#assignment-15.

Опубликовано 02.03.2023

Источник: kremlin.ru