

|        | Сегодня | + / - | Годовый max               | Годовый min              |
|--------|---------|-------|---------------------------|--------------------------|
| Доллар | 78.68   | +1.82 | 83.59 (22 января 2016 г.) | 75.93 (1 января 2016 г.) |
| Евро   | 88.04   | +2.39 | 91.18 (22 января 2016 г.) | 79.64 (1 января 2016 г.) |

+/- — рост / падение по отношению к предыдущему показателю

# «В борьбе за ЭКСПО-2020 соседи Екатеринбургу не помогали»

Регионам УрФО необходимо усилить координацию международной деятельности

Александр ПОНОМАРЁВ

Сегодня свой профессиональный праздник отмечает российский дипломатический корпус. Накануне этой даты «ОГ» встретилась с представителем Министерства иностранных дел РФ в Екатеринбурге Александром Харловым.

— Александр Владимирович, какой вопрос для вас сейчас является наиболее актуальным?

— Я бы выделил слабую координацию между субъектами в сфере международной деятельности. В 2013 году, когда я заступил на должность представителя МИД РФ в Екатеринбурге, я столкнулся с тем, что в соседних регионах проходят схожие по тематике выставки и международные мероприятия. Так, в конце августа 2013 года в Свердловской области прошла аграрная выставка, а в начале сентября подобное мероприятие прошло в Челябинске. И все с международным участием. Но иностранным представителям ни логистически, ни финансово невыгодно ездить на два однодневных мероприятия. Также очень часто представители субъектов УрФО выезжают за рубеж друг за другом — посещая одни и те же страны и, возможно, одни и те же учреждения и предприятия. К примеру, делегация Свердловской области возвращается из Южной Кореи, и буквально через три-четыре недели с такой же тематикой посещает эту страну делегация Челябинской области. Было бы продуктивнее, если бы коллеги заранее информировали друг друга об итогах визита, подказа-

ли, что обратить внимание при подготовке к визиту и так далее. Регионам нужно избегать менталитета «удельных княжеств», а наоборот — выстраивать двусторонние контакты. Ещё в качестве примера можно вспомнить время, когда Свердловская область боролась за проведение ЭКСПО-2020. Получилось так, что соседние регионы практически не участвовали в агитации за проведение этой выставки в Екатеринбурге. Хотя это было бы выгодно всем соседним субъектам.

— Почему так происходит и как это исправить?

— У Свердловской, Челябинской и Тюменской областей схожие структуры экономики. Поэтому мы ратуем за наличие публичных инвест-проектов. Необходимо развивать кооперационные связи, понимать и знать, что производят соседи. Может, в некоторых ситуациях и не стоит изобретать велосипед.

Я вспоминаю схему взаимодействия между субъектами РФ, которую в своё время создал первый губернатор Свердловской области Эдуард Россель — ассоциацию «Большой Урал». Думаю, подобная площадка сегодня была бы актуальной. Регионы УрФО могли бы обмениваться информацией друг с другом, в том числе об инвестпроектах и по вопросам импортозамещения.

— Мы часто слышим, что представители УрФО заключают различные соглашения с иностранными партнёрами. Эти соглашения работают?

— Субъектами, на территории которых предста-

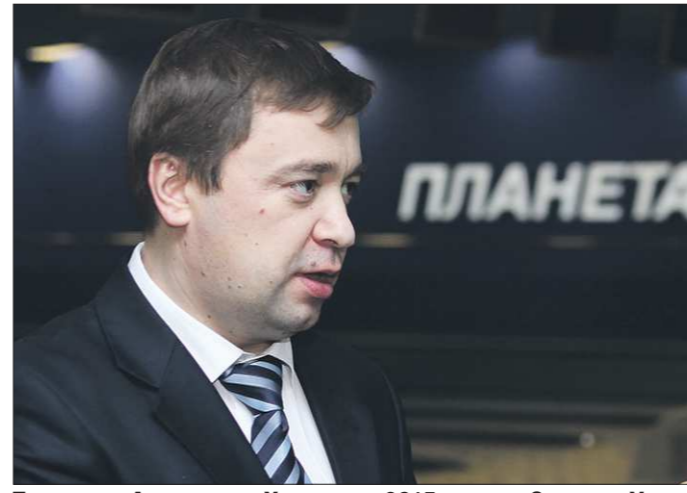
вительство МИД РФ в Екатеринбурге ведёт свою деятельность, подписано в общей сложности более 200 соглашений. Мы провели анализ и выяснили, что почти 50 процентов из них — не работают. Для этого есть много объективных причин: неблагоприятная политическая конъюнктура, реорганизация органов власти, подписавших документ, кроме того, часть документов была подписана в 90-е годы, когда ещё не была сформирована нормативно-правовая база и так далее.

— В Свердловской области в прошлом году прошёл уже шестой Иннопром. Впервые у выставки появились страна-партнёр — Китай. В этом году его место займёт Индия. Что по этому поводу думают представители европейских стран?

— Во время проведения выставки в прошлом году мне пришлось общаться с представителями различных стран, в том числе и стран Евросоюза. Для них было большим открытием, что тезис руководства нашей страны о развороте на Восток — это не просто слова. Многие представители европейского бизнеса (например, австрийцы, итальянцы) с надеждой говорили о том, что и их странам в ближайшие годы предложат стать страной-партнёром выставки.

— Свердловская область в последнее время начала активно развивать внутренний туризм. Лично вы что советуете посетителям у нас в регионе гостям из-за рубежа?

— Наша область чрезвычайно богата прекрасными



По словам Александра Харлова, в 2015 году на Среднем Урале, несмотря на санкции, состоялось почти 350 международных мероприятий. И это только те, где участие принимали представители органов власти

местами. Чтобы не быть голословным, расскажу на примере нашего представительства. За последние полтора года в выходные дни мы нашим дипломатическим коллективом посетили краеведческий музей в селе Арамашево, музей имени Чайковского в Алапаевске, музей деревянного зодчества в посёлке Нижняя Синячиха, знаменитую наклонную башню в Невьянске, музей военной техники «Боевая слава Урала» в Верхней Пышме, Ельцин-Центр в Екатеринбурге.

— А какие местные сувениры дарите зарубежным гостям?

— Очень интересную идею реализуют министр международных связей Свердловской области Андрей Соболев и начальник Управления архивами региона Александр Капустин. К встречаем с иностранными партнёрами они гото-

вят в качестве сувениров копии архивных документов об участии представителя той или иной страны в развитии Урала. Или, наоборот: о вкладе уральцев в жизнь их страны. Это вызывает у иностранцев неподдельный интерес.

— В одном из своих интервью вы говорили, что владеете двумя языками: французским и английским. Как считаете, иностранный язык открывает дополнительные перспективы в карьере?

— Буду откровенен — языки мне давались очень трудно. Приходилось зубрить. Меня всегда удивляло, как наш легендарный земляк Николай Кузнецов общался с немцами на великолепном немецком языке, знал прусский и берлинский диалекты. Для меня это непостижимо. Я, чтобы освоить язык на достаточном уровне, специально выезжал в Англию и Францию, где обу-

**ДОСЬЕ «ОГ»**

**Александр ХАРЛОВ** родился 10 августа 1967 года в Алапаевске. Окончил Киевское высшее общевойсковое командное училище (1998) и УГТУ-УПИ (2004, специальность — «экономист»). В 2003–2006 годах прошёл переподготовку в Дипломатической академии МИД России, Российской академии госслужбы при Президенте РФ и Национальной школе администрации в Париже. В августе 2007 года стал министром международных и внешнеэкономических связей Свердловской области. С августа 2013-го — представитель МИД России в Екатеринбурге. Имеет дипломатический ранг советника второго класса. Женат, есть дочь.

чался в специализированных школах, жил в семьях.

Конечно, в современном мире иностранный язык — необходимость. Он должен быть априори. Я сторонник того, чтобы наши соотечественники учили восточные языки: китайский, арабский, вьетнамский. Они очень востребованы, а специалистов, которые владеют ими, крайне мало.

— Среди генеральных консулов в Екатеринбурге наблюдается частая ротация. Почему?

— Это обычная практика — консулы во всём мире работают примерно по два года. Если бы была возможность — многие, я думаю, согласились бы поработать на Среднем Урале подольше. У консулов спрашивают, куда бы они хотели отправиться. И многие выбирают Екатеринбург — за его камерность, уют. Здесь комфортно работать — надеюсь, и поэтому, что у нас получается создать все условия для этого.

**День дипломатического работника был учреждён указом Президента РФ Владимира Путина в 200-летнюю годовщину с момента создания Министерства иностранных дел России — 31 октября 2002 года. Как говорят дипломаты, отмечается он 10 февраля потому, что именно на этот день приходится наиболее раннее упоминание (1549 год) Посольского приказа — первого внешнеполитического ведомства России**

## Представительства МИД РФ в России

На сегодняшний день в России работают более 40 представительств МИД РФ и их отделений. В Екатеринбурге представительство открылось в октябре 1996 года. Уникальность екатеринбургского представительства в том, что оно осуществляет свою деятельность на территории семи субъектов РФ (все регионы УрФО и Пермский край). По количеству дипломатических консульств (16) и почётных консулов (19) представительство МИД РФ в Екатеринбурге уступает только представительству в Санкт-Петербурге.

## Дипломатические учреждения в Екатеринбурге

В Екатеринбурге сейчас 16 дипломатических и консульских учреждений.

- Генеральное консульство Азербайджанской Республики
- Консульство Республики Болгария
- Генеральное консульство Венгрии
- Генеральное консульство Китайской Республики
- Генеральное консульство Киргизской Народной Республики
- Генеральное консульство Республики Кипр
- Генеральное консульство Республики Таджикистан
- Генеральное консульство США
- Генеральное консульство Соединённого Королевства Великобритании и Северной Ирландии
- Генеральное консульство Социалистической Республики Вьетнам
- Генеральное консульство Украины
- Генеральное консульство Германии
- Генеральное консульство Франции
- Генеральное консульство Чехии
- Отделение Посольства Республики Беларусь
- Региональное представительство Европейского Банка Реконструкции и Развития

В этом году должны появиться ещё два консульства — Казахстана и Израиля. Все вопросы с двумя этими странами уже согласованы на межправительственном уровне.

## Дуайен уральского дипкорпуса

В стане дипломатического корпуса есть понятие «дуайен» (старейшина). Это дипломат, старший по дипломатическому классу и по времени аккредитования в данной стране или регионе. В УрФО дуайеном является генеральный консул Азербайджанской Республики в Екатеринбурге **Султан Гасымов** (он работает на Урале с 2009 года).



Генеральный директор «ГРС Урал» Андрей Михайлов говорит, что с появлением в Свердловской области станкостроительного завода полного цикла их станки будут на 60–70 процентов состоять из российских комплектующих



Уловая сборка одного станка занимает у рабочих «ГРС Урал» от четырёх до 14 месяцев, в зависимости от модели машины

## В Екатеринбурге появится станкостроительный завод полного цикла

В октябре 2013 года в Екатеринбурге открылся сборочный цех по производству горизонтально-расточных и портально-фрезерных станков под брендом ООО «ГРС Урал». Проект принадлежит чешской станкостроительной фирме «Варндорф» (самый крупный работодатель в Чехии) и ООО «КР Групп» (российский дилер европейских станкостроителей). С момента открытия предприятия поставило на российский рынок уже 35 современных станков, что далеко не предел. В апреле 2014 года чешская сторона приняла решение построить в окрестностях Екатеринбурга станкостроительный завод полного цикла. Землю уже приобрели, сейчас идёт этап проектирования. Положительный опыт работы чешской компании в Свердловской области уже заинтересовал и другие зарубежные фирмы, которые также планируют заходить на Средний Урал.

Андрей МИХАЙЛОВ, генеральный директор «ГРС Урал»: — Позвольте поблагодарить представителя МИД РФ в Екатеринбурге Александра Харлова. Благодаря ему мы нашли площадку для строительства цеха. Также большой поддержке МИД оказывает нас в вопросах экспорта нашей продукции, например, в Иран. Также хочется поблагодарить за поддержку председателя правительства Свердловской области Дениса Паслера и министра промышленности и науки региона Андрея Мисюру.

фондов (замены требуют от 60 до 80 процентов станочного парка в стране). Поэтому внутренний российский рынок сбыта — можно сказать, лакомый кусок для зарубежных фирм.

— География поставок нашего предприятия простирается уже от Ленинградской до Новосибирской областей, — говорит генеральный директор «ГРС Урал» Андрей Михайлов. — Каждый год объём продаж увеличивается. За прошлый год заключили контрактов на сумму примерно в миллиард рублей. Заказчиками продукции выступают российские предприятия ВПК, авиационная, гражданские компании.

Строительство нового сборочного цеха в Екатеринбурге «ГРС Урал» завершило к концу 2013 года. В этом же году были собраны первые 11 станков. За 2014 год компания отгрузила уже 18 высокопроизводительных станков с ЧПУ. В прошлом году удалось выйти на минимальную мощность и

собрать 24 обрабатывающих центра. — Мы производим станки под маркой «ГРС Урал», но в основу заложены технологии, которые используются на «Варндорфе», — объясняет Андрей Михайлов. — Одно из важнейших наших направлений развития — обеспечение локализации производства в России. Сегодняшний уровень локализации не превышает 40 процентов. К 2017 году с появлением станкостроительного завода полного цикла наши станки должны стать российскими на 60–70 процентов. Будем заказывать литьё на российских предприятиях, отливки будут поступать к нам, мы их будем шлифовать, фрезеровать и вести уже сборку станков. Сейчас в нашей продукции используются комплектующие примерно от 300 заводов со всего мира. В апреле 2014 года мы представили горизонтальный расточно-фрезерный станок (ГРС 100А) с ЧПУ российской разработки «Балт-Систем».

Сейчас компания «ГРС Урал» приступила к проектированию станкостроительного завода полного цикла мощностью 120–150 машин в год.

— Под строительство мы уже выкупили 10 гектаров под Новосвердловской ТЭЦ, что в 12 километрах от Екатеринбурга, — рассказывает генеральный директор «ГРС Урал». — Открытие нового производства обеспечит порядка 500–700 рабочих мест. Кроме того, на предприятии будет создано конструкторское бюро по станкостроению со штатом 25 человек. По сути, это возрождение станкостроительной школы.

Успешный пример одной чешской компании привлек в Свердловской области внимание других зарубежных фирм. Буквально на днях на «ГРС Урал» побывал директор одной из передовых чешских промышленно-инжиниринговых компаний «АЛТА», которая занимается производством портальных станков.

— Директор приезжал посмотреть возможности нашего цеха. Сказал, что тоже хочет поучаствовать в нашем производстве, предлагает свои комплектующие, — говорит Андрей Михайлов. — Кроме того, другая чешская компания, «ESA Plating s.r.o.», планирует в этом году открыть рядом с нами цех гальваники.

## «После любого падения обычно случается бурный подъём»: завод «ОМИА» готовится к расширению бизнеса в Свердловской области

В июле 2012 года в Полевском открылся завод швейцарской компании «ОМИА» по производству молотого мрамора. Пуск предприятия дал возможность импортозамещения пигментов и наполнителей из природного карбоната кальция — сырья, востребованного производителями строительных материалов, бумаги, пластмассы, лакокраски, фармацевтики и так далее. До этого его приходилось завозить из-за границы. «ОГ» пообщалась с руководителем компании «ОМИА» в России Максимом Поповым и выяснила, удалось ли их предприятию потеснить импортную продукцию на российский рынок?

— Максим, расскажите историю возникновения завода в Свердловской области. — В 2000-х именно он представил нас тогдашнему губернатору Свердловской области Эдуарду Эргартовичу Росселю, членом правительства региона, нашим бизнес-партнёрам. В общем, сопровождал наш проект от момента выбора месторождения до ввода его в эксплуатацию. — Максим, расскажите историю возникновения завода в Свердловской области. — В 2000-х именно он представил нас тогдашнему губернатору Свердловской области Эдуарду Эргартовичу Росселю, членом правительства региона, нашим бизнес-партнёрам. В общем, сопровождал наш проект от момента выбора месторождения до ввода его в эксплуатацию.

— Как вы взаимодействуете с заводом французского концерна «Сен-Гобен» — одним из мировых лидеров в производстве строительных материалов, — который одновременно открылся рядом с вашим предприятием?

— «Сен-Гобен» — это наш стратегический партнёр. Мы работаем в одной связке. На нашем заводе мы перераба-



Швейцарская компания «ОМИА» (здание слева) входит в тройку крупнейших производителей молотого мрамора в России

Максим ПОПОВ, руководитель компании «ОМИА» в России: — Александр Владимирович Харлов — большой друг нашего завода. Можно сказать, благодаря ему наше производство зашло в Свердловскую область. В 2000-х именно он представил нас тогдашнему губернатору Свердловской области Эдуарду Эргартовичу Росселю, членом правительства региона, нашим бизнес-партнёрам. В общем, сопровождал наш проект от момента выбора месторождения до ввода его в эксплуатацию.

тываем мраморный щебень, добываемый на карьере. Получаемая в результате мраморная пудра поступает на соседнее производство по трубопроводу, где на её основе производятся высококачественные сухие строительные смеси под торговой маркой «Вебер-Ветонит». Это финишные смеси премиум-класса среди отделочных материалов. Изначально они разрабатывались и производились в Финляндии, откуда и завозились в Россию.

— Импортное замещение привело к уменьшению стоимости этой продукции на российском рынке?

— Безусловно. Ещё в далёком 2012 году, когда не было нынешнего валютного колебания, производсто продукции на Урале и доставка её, к примеру, до Санкт-Петербурга, были дешевле, чем импорт этого материала из Финлян-

дии. Уже в 2014 году экспорт финского продукта в Россию был полностью прекращён. Это стало экономически нецелесообразно. Поэтому с точки зрения импортозамещения этот проект сработал по максимуму. На сегодняшний день финишные сухие строительные смеси, что производятся в Полевском, занимают значительную долю российского рынка.

— Расширилась ли продукция с 2012 года?

— Совместно с заводом «Сен-Гобен» мы провели оптимизацию наших технологических процессов, что позволило нам увеличить производственную мощность. Также за время работы мы расширили ассортимент выпускаемой продукции.

— Если говорить конкретно о молотом мраморе, где ещё он применяется, кроме строительства?

— Проще сказать, где он не применяется. К примеру, утро каждого человека начинается с чистки зубов. Абразивом в любой пасте является молотый мрамор. Он же присутствует в офисной бумаге, за счёт чего она имеет такой белоснежный цвет. Применяется в сельском хозяйстве для раскисления почв. В фильтровальном оборудовании в качестве абсорбента. Сфер применения множество.

— Сказался ли кризис на работе производства в Полевском?

— Если говорить конкретно про Полевскую, то в нашем случае конечный продукт — финишная сухая строительная смесь. Поэтому мы сильно зависим от темпов развития строительства в стране. По понятным причинам оно сегодня переживает не лучшие времена. Но кризис — явление временное, и мы с оптимизмом смотрим в будущее. За 130 лет существования компания «ОМИА» пережила не один кризис в разных странах. Кроме того, после любого падения обычно случается бурный подъём, и мы к нему готовимся. Собираем и увеличиваем объёмы выпускаемой продукции в полтора раза. Думаем, в ближайšie два-три года они станут востребованы.