

Ф Е Д Е Р А Л Ь Н Ы Й

# БИЗНЕС

## ЖУРНАЛ

#1 (39) 2022

### ВЛАДИМИР ПЛАТОНОВ

Президент Московской торгово-промышленной палаты:



ФБЖ.  
СПЕЦПРОЕКТ УРАЛ

«ТИТАНОВАЯ ДОЛИНА»:  
ОТБОР УЖЕСТОЧИЛСЯ

с. 44

БУДЕТ ЛИ СВЕТЛЫМ  
ЛОГИСТИЧЕСКОЕ  
БУДУЩЕЕ УРАЛА?

с. 50

## НАША ЗАДАЧА — ПРЕДЛАГАТЬ ИНСТРУМЕНТЫ РЕШЕНИЯ

с. 24

### ХОЛОДНЫЙ ДУШ 2022-ГО

И после бурного роста наступит стагнация? Какое будущее пророчат себе лизинговые компании?

с. 4

### ДЕФИЦИТ КОМПОНЕНТОВ НЕ ПОМЕШАЛ РОСТУ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ПК

Подводим итоги года с Дмитрием Кравченко, CEO Асег в России

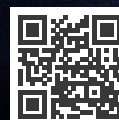
с. 32

### БУМАГА — РОСКОШЬ, КОТОРУЮ НЕ ВСЕ СЕБЕ МОГУТ ПОЗВОЛИТЬ

Издатель «Федерального Бизнес-журнала» о том, почему он считает важным выпускать печатную версию

с. 58

Цифровые версии журнала  
business-magazine.online





# CESSNA CITATION LATITUDE

Мировой бестселлер в своем классе



Современный и стильный салон, простор с большой высотой потолка, ровный пол и отличные летные характеристики.

Откройте для себя Cessna Citation Latitude — абсолютного лидера по продажам в сегменте самолетов среднеразмерной кабины.



ЗАО «ИстЮнион» – официальный представитель по продажам самолетов Cessna в России и СНГ  
+7 (495) 269-02-10  
reception@eastunion.ru

Eastunion.ru

Реклама. 16+

№ 1 (39) за 2022 год

Федеральный номер:

- дата выхода печатной версии — 10.01.2022
- дата выхода цифровой версии — 04.01.2022

Регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: серия ПИ № ФС 77-73531 от 31 августа 2018 г. Выписка из реестра зарегистрированных средств массовой информации выдана Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Издается с 2002 года. По итогам 2006–2015 годов удостоивался награды «Тираж — рекорд года» среди деловых изданий

Тираж номера — 20 000 экз; в т. ч.

- отпечатанный тираж — 20 000 экз.
- цифровой тираж (электронные версии журнала, скачиваемые в течение полугода с даты выхода) — более 5 000 экз.

Учредитель и издатель:  
ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ»

Адрес учредителя, издателя, редакции:  
300041, Тульская обл., г. Тула,  
пр-т Ленина, д. 57, оф. 311

info@business-magazine.online

Генеральный директор  
ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ» —  
Мазов Андрей Сергеевич

Размещение рекламы: /  
reklama@business-magazine.online

Вопросы регионального развития: /  
partner@business-magazine.online

Главный редактор: Миханчик Анна Михайловна  
mihanchik@business-magazine.online

Корректор: Ольга Макеева

Верстка: Сергей Ларшин

Подписной индекс: 82414

ISSN: 1819-267X

© ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ» /

Использование материалов возможно только

с письменного согласия издателя

Для лиц старше 16 лет

Цена свободная

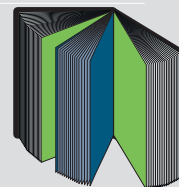
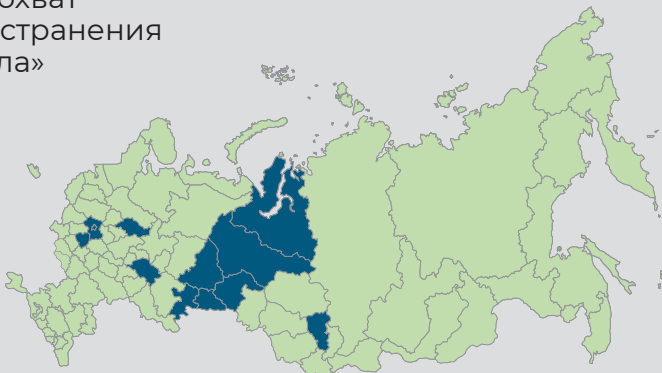
Отпечатано в ООО «Борус-Принт»,  
1115201, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ  
Москворечье-Сабурово, пер. 1-й Котляковский, д. 3,  
эт. 1, помещ./ком. 1/12.

## Региональные версии «Бизнес-журнала»

Учредитель: ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ»

Наименование издания	Главный редактор	Контакты
Бизнес.Сибирь (ООО «Точка роста»)	Фролова Кристина Олеговна	Тел: 8 (3842) 900-114, e-mail: priemnaya@bmag42.ru
Бизнес-журнал. Урал (ООО «Региональные новости»)	И. о. Чудакова Анастасия Васильевна	Тел: 8 (953) 437-29-50, e-mail: voidenko_nasty@mail.ru
Бизнес журнал. Казань (ООО «Коммерсант люкс»)	Филатова Ирина Александровна	Тел: 8 (8432) 12-03-29, e-mail: super5vika@yandex.ru
Бизнес журнал. Кострома (ООО «Кострома Бизнес медиа»)	Ефимова Марина Владимировна	Тел: 8 (4942) 46-11-21, e-mail: mary.efi@yandex.ru
Бизнес журнал. Сургут (ООО «Чемпион»)	Иванова Наталья Владимировна	Тел: 8 (3462) 23-18-18, e-mail: bg-pobeda@bk.ru
Бизнес журнал. Тула (ООО «Региональные новости»)	Хайрутдинова Светлана Юрьевна	Тел: 8 (4872) 710-804, e-mail: tula@business-magazine.online

Региональный охват  
и схема распространения  
«Бизнес-журнала»



Региональные версии «Бизнес-журнала» помимо федеральных страниц имеют региональную вкладку, которая размещается в конце издания. На вкладке публикуются выходные данные регионального журнала. За содержание региональных версий федеральная редакция ответственности не несет.

## ПЕРСОНА **ВЛАДИМИР ПЛАТОНОВ**



## НАША ЗАДАЧА — ПРЕДЛАГАТЬ ИНСТРУМЕНТЫ РЕШЕНИЯ

Владимир Платонов, президент Московской торгово-промышленной палаты: «У нас две цели: просвещать и помогать». Персона номера — человек, хорошо известный московскому бизнесу, властям города, депутатскому корпусу, человек с репутацией, которая, как говорят, «идет впереди него», политический тяжеловес, опытный переговорщик, не растерявший авторитет после ухода с поста председателя Московской городской Думы. Сегодня его авторитет, опыт и связи в самых широких московских кругах — инструмент для развития столичного бизнеса. О том, как сохранять политический баланс, блюсти все интересы, о реальных мерах поддержки и оптимизме Владимир Платонов рассказывает в интервью ФБЖ.

## 4 **ХОЛОДНЫЙ ДУШ 2022-ОГО**

Рос, рос и, наконец, дорос — лизинг как самостоятельный сегмент достиг существенных объемов. По данным Минфина, сегодня он составляет 5,6 трлн рублей, в России это вторая по величине финансовая отрасль после банковской, которая дает 1,3% от ВВП и продолжает расти довольно быстрыми темпами. Сегодня отрасль не просто динамично развивается, она эволюционирует, меняется сама суть продукта, который из инструмента превращается в сервис. Глобальным трансформациям лизингового сектора была посвящена двадцатая юбилейная конференция «Лизинг в России – 2021», организованная «Эксперт РА». Читайте обзор экспертных мнений ведущих лизинговых операторов России.

## 10 **НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ**

Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2021 года оказался на гребне волны. Объем нового бизнеса в лизинге по итогам девяти месяцев 2021 года вырос на 54 %, обновив исторический максимум. С какими еще итогами лизинговый сектор закончил больше половины 2021 года? Оправдаются ли прогнозы аналитиков «Эксперт РА», по которым итоговый годовой объем рынка лизинга за 2021 год вырастет на 55 % и превысит 2 трлн рублей? Цифры, тренды, прогнозы — в аналитическом исследовании «Эксперт РА».

## 16 **ИНФЛЯЦИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ**

Сравнивать эпохи всегда сложно, но наш постоянный автор Анатолий Вассерман трудностей не боится и попробует сравнить истории обесценивания денег в разных странах и эпохах. Интереснейшие наблюдения, знаете ли, впрочем, как всегда у Вассермана.

## 20 **ПРОЗРАЧНЫЙ БЛОКЧЕЙН**

Может ли блокчейн быть абсолютно прозрачным? Эксперт номера Михаил Митрофанов настаивает, что правительства многих ведущих экономик мира уже прикладывают к этому все усилия. Так какие угрозы от государства ждут криптоинвесторов в самой ближайшей перспективе и прямо сегодня?

## 32 **ЗАЧИПИРОВАНЫ**

Дефицит компонентов не помешал росту глобального рынка персональных компьютеров. По итогам второго квартала 2021 г. он вырос на 13,2% год к году и составил 83,6 млн штук. Как прокомментирует эти цифры Дмитрий Кравченко, генеральный директор Асер в

России? Какие итоги ковидных лет будут определять будущее мировой электроники? Какие киберугрозы в Acer Group считают самыми опасными?

## 38 MADE WITH ITALY:

российско-итальянской взаимности пандемия не помеха, уверен спикер январского номера Винченцо Трани, президент Итало-Российской Торговой Палаты. Несмотря на пандемию, стремление к ведению активной совместной деятельности Италии и России не угасло. Товарооборот восстанавливается, предприниматели заключают новые соглашения. По данным итальянского Национального института статистики ISTAT, по итогам января – мая 2021 года товарооборот России и Италии составил 8 457,8 млн евро, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2020 года на 18,8%. Об итогах ковидных лет, надеждах и чаяниях рассказывают итальянцы, которые хотят делать бизнес с Россией.

## 58 БУМАГА — РОСКОШЬ, КОТОРУЮ НЕ ВСЕ СЕБЕ МОГУТ ПОЗВОЛИТЬ

Генеральный директор и владелец информационного холдинга «Региональные новости», издатель «Федерального Бизнес-журнала» Андрей Мазов: «Бумага — роскошь, которую не все себе могут позволить». За последние годы мы привыкли искать ответы на вопросы, просто «загуглив». Цена печатного слова настолько девальвировалась, что традиционные СМИ перестали быть основным источником информации. В эпоху перемен многие позиции пересматриваются. Почему издатель ФБЖ уверен, что печатные издания, которые смогли пережить период тотального невнимания к себе, выйдут из битвы победителями?

## 64 ЖИЗНЬ В ДВУХ ИЗМЕРЕНИЯХ, ИЛИ ШОК И ТРЕПЕТ РОССИЙСКИХ ОТЕЛЬЕРОВ

Индустрия туризма стала одним из наиболее пострадавших от коронавирусных ограничений секторов экономики. По оценке Правительства РФ, недополученные доходы туристической отрасли составили не менее 1,5 трлн рублей. Зарубежные турпоездки сократились на 77,5%, тогда как поездки по России — на 39%. О шоках, с которыми российские отельеры за два года научились справляться как с частью стандартной рабочей матрицы, мы говорили с Анаргуль Кисаровой, генеральным директором «Пальмира Бизнес Клуб».

### СПЕЦПРОЕКТ УРАЛ

## 44 «ТИТАНОВАЯ ДОЛИНА»: ОТБОР УЖЕСТОЧИЛСЯ

«Достаточно привлекательна» — особая экономическая зона «Титановая долина» вошла в топ-10 рейтинга привлекательности ОЭЗ России, заняв девятую строку списка в общем зачёте. Андрей Антипов в должности руководителя «Титановой долины» больше года. Спросим его о том, какие проекты он считает самыми перспективными, о том, как изменились критерии подбора инвесторов, и по каким показателям «Титановая долина» лучше других преференциальных зон.



## 50 КАКИМ БУДЕТ ЛОГИСТИЧЕСКОЕ БУДУЩЕЕ УРАЛА?

Транспортировка и обработка грузов — одно из приоритетных экономических направлений развития Уральского региона. Именно сейчас региону крайне важно занять свою нишу на рынке мировой логистики. О комплексе задач, проблемах и вызовах в логистическом секторе шла речь на международной выставке-форуме Translogistica Ural. Расскажем важные детали и подробности в рамках специального проекта «ФБЖ. Урал».

## 69 ПАНДЕМИЯ НАС БОЛЬШЕ НЕ ПУГАЕТ!

Пандемия нас больше не пугает! Российские туристы и вплавь, и в масках, и автономно покоряют родные просторы. В 2021 году внутренний туризм в РФ продемонстрировал один из самых высоких темпов восстановления в мире и практически полностью вернулся к докризисным показателям. 2022 год — сезон надежд для туристической отрасли.

75 69% путешественников ищут варианты поездок с «простыми удовольствиями», такими как хайкинг, возможность подышать чистым воздухом и полюбоваться красивыми видами. 57% составил рост спроса у россиян на отдых в санатории, потребитель такого типа отдыха заметно «помолодел»: теперь в санатории ездят не только люди пенсионного и предпенсионного возраста. Свои итоги ковидных лет подводит эксперт номера — основатель и генеральный директор российского сервиса онлайн-бронирования Едем-в-Гости.ру Дмитрий Констанжа.

# Холодный душ 2022-ого

2022 год для лизинговых компаний будет переломным. Государство намерено определиться с регулированием отрасли, приняв соответствующий закон. С января меняются правила бухгалтерского и налогового учета, обязательным становится предоставление информации в Бюро кредитных историй. Одновременно с этим в отрасли происходит ESG-трансформация, к которой готовы лишь единицы, обостряется конкуренция — на территорию лизинга заступают крупнейшие экосистемы. Отрасль эволюционирует, меняется сама суть продукта, который из инструмента превращается в сервис.

**Р**ос, рос и, наконец, дорос — лизинг как самостоятельный сегмент достиг существенных объемов. По данным Минфина, сегодня он составляет 5,6 трлн рублей, в России это вторая по величине финансовая отрасль после банковской, которая дает 1,3% от ВВП и продолжает расти довольно быстрыми темпами.

## Зарегулированные

Оставлять отрасль без внимания со стороны государства было бы большим упу-

щением, и в будущем году правительство намерено это исправить. Об этом на двадцатой юбилейной конференции «Лизинг в России – 2021», организованной «Эксперт РА», всем участникам напомнил Иван Чебесков, директор департамента финансовой политики Минфина России. Дискуссия о том, какой подход должен лечь в основу регулирования лизинговой отрасли, длится давно, не менее значимым стал вопрос, кто возьмет на себя эту роль. По словам Чебескова, регулирование необходимо. Формат, который предложили Минфин и Банк России, всем давно известен, законопроект готовится ко второму чтению. Больше всего он пугает участников рынка в части определения лизинговой компании. «Мы считаем, что не стоит опасаться: когда есть прозрачное и понятное регулирование, опасности нет, — прокомментировал суть подхода Иван Чебесков. — Идея не в том, чтобы притормозить рост, а наоборот создать условия для прозрачного развития, особенно важно это в текущих условиях, когда многим отраслям требуется государственная поддержка». В Минфине уже заявляли, что неразбе-

**МНОГИЕ ВЕДУЩИЕ РОССИЙСКИЕ ЭКОСИСТЕМЫ НАМЕРЕНЫ В САМОЙ БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ПРЕДЛАГАТЬ ЛИЗИНГОВЫЕ УСЛУГИ, А ВЕДЬ ОНИ ОБЛАДАЮТ ГИГАНТСКОЙ КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ, И В ЭТОМ ИХ УНИКАЛЬНОЕ РЫНОЧНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО. СЕГОДНЯ ЭКОСИСТЕМЫ ФОРМИРУЮТ ОЛИГОПОЛИЮ НА МНОГИХ РЫНКАХ, НО НИКТО ПОКА НЕ ЗАДУМАЛСЯ О МЕРАХ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЯ ДЛЯ НИХ**



риха с отчетностью лизинговых компаний, проблемы с ее достоверностью привели к тому, что правительство не смогло напрямую оказать поддержку лизинговой отрасли во время пандемии. Базовые требования, которые прописаны в законопроекте, уже озвучены: лизинговые компании должны состоять в отраслевом реестре, предоставлять отчетность по МСФО, быть членами саморегулируемой организации (СРО). Минимальные требования по капиталу устанавливаются на уровне 70 млн руб. для компаний, чья балансовая стоимость активов превышает 500 млн руб., и 20 млн руб. для остальных.

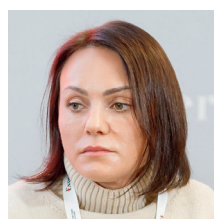
### Учет по новым правилам

Ключевые понятия и основные требования со стороны регуляторов озвучены, но дьявол, как известно, кроется в мелочах, которые могут определять ход развития событий. Отрасль замерла и ждет, в каком виде в итоге будет принят закон. Между тем уже с 1 января ей придется работать по новым правилам, установленным Федеральной налоговой службой. На чем сосредоточить внимание, что из новелл самое значимое, об этом на конференции участникам отрасли рассказал президент профильной Объединенной Лизинговой Ассоциации и финансовый директор «Сбербанк Лизинг» Алексей Киркоров.

Он еще раз подтвердил, что отрасль выросла до существенных размеров и уже занимает хорошую долю европейского рынка, правда, пока российские лизинговые компании отстают от европейских коллег по количеству

заключенных договоров. Отрасль становится все более заметным игроком российской экономики, чем и объясняется повышенное внимание к ней со стороны контролирующих органов. Изменение правил бухгалтерского учета дополнилось изменением правил налогового учета. С 1 января 2022 года лизинговым компаниям предстоит изменить правила бухгалтерского учета предметов аренды и налогового учета лизинговых операций. И если к первому отрасли готовились давно,

## Ждем понятных правил



### ВЕРОНИКА НОВИКОВА

Председатель правления  
ГК «Альфа Лизинг»

Нам очень интересно ESG-направление, и сегодня мы готовимся к тому, чтобы активно участвовать в этих проектах, одновременно с этим мы ждем мер поддержки и понятных правил от государства. Что касается развития новых сегментов: скажем, некоторые лизинговые компании уже инвестируют в электросамокаты, но в этой части практически нет регуляторной базы. Должны быть

определены правила игры, и тогда мы станем одними из первых участников. Среди трендов на 2022-ый год отмечу «зеленый» лизинг. Если лизинговая компания универсальная, публичная, то она будет следовать этой повестке. Кроме того, развитие лизинга будут определять дополнительные продукты и тренд на цифровизацию — таково наше ближайшее будущее.

то ко второй части придется адаптироваться на ходу. «Нововведения тем более важны, — добавляет Алексей Киркоров, — поскольку коснутся не только лизинговых компаний, но и наших клиентов: им будет непривычно дисконтировать лизинговые платежи, учитывать что-то на активах. Мы опасаемся, что на этом фоне может возникнуть отторжение от лизинговых сделок, особенно у небольших предприятий». Но при этом Киркоров уверен, что переход на федеральные стандарты бухгалтерского учета с 1 января 2022 года полезен, ведь это стандарты международного образца, и для отрасли это безусловный плюс, ведь каждая лизинговая компания научится и привыкнет сдавать отчетность по международным правилам. Правда, 85% компаний уже самостоятельно перешли на этот формат.

### Следующий этап прозрачности

Гораздо более неоднозначно отрасль восприняла другую новеллу от государства — обязательное требование сдавать отчеты по лизинговым договорам в Бюро кредитных историй. В ходе своего выступления главы Объединенной Лизинговой Ассоциации

Алексей Киркоров выразил осторожную надежду, что вступление в силу этой нормы будет отложено. «Одна из целей регулирования — прозрачность, — заявил собравшимся Алексей Киркоров. — С точки зрения Ассоциации, она достигнута, если учитывать, перед каким количеством федеральных органов отчитываются лизинговые компании, куда передают данные о сделках и клиентах. Следующий этап прозрачности — детализация отчетности».

На фоне горячей дискуссии о новом законопроекте, меняющихся правилах отчетности многие просто не заметили еще один важный циркуляр, его выпустил Верховный суд. О нем как о важном элементе регуляторной системы, которая в лизинговой отрасли находится на стадии формирования, участникам рынка напомнил Алексей Киркоров. 27 октября 2021 г. вышел Обзор судебной практики по спорам, связанным с договором финансовой аренды (лизинга). Его значимость и влияние на судебную практику нельзя недооценивать. Среди других важных трендов, которые будут определять развитие отрасли в 2022-ом году, Алексей Киркоров назвал борьбу за объекты лизинга, распределение господдержки между лизинговыми компаниями, аренду и подписку как новые формы работы, введение электронных ПТС.

### А поговорить...

2021-ый год для лизингового сектора сложился удачно, несмотря на битву за автомобили, как лавина, настигшую всех ESG-повестку и переосмысление самой концепции работы лизинговой компании. А еще минувший год принес новое осознание себя. «Мы идем к экономике впечатлений, — выразил свое мнение в рамках панельной дискуссии Дмитрий Ивантер, генеральный директор АО «ВТБ Лизинг». — По сути, мы будем продавать воздух, но эта концепция побеждает. В экономике впечатлений важны воспоминания. Мы всегда пытались все обчитать, боролись за оптимизацию затрат. В новой экономике для большинства клиентов это будет не так

## Всемирная прозрачность



**ДМИТРИЙ  
ИВАНТЕР**

Генеральный директор  
АО «ВТБ Лизинг»

Во всем мире регуляторное давление на финансовый сектор только растет, и оно будет усиливаться как с точки зрения количества отчетности, так и по числу органов, которые могут затребовать нужную им информацию. В Европе уже, по сути, нет банковской тайны. Мы живем в глобальном мире, где в наличии желание государства знать все о каждой компании и человеке, — таков современный мир.



важно, как клиентский опыт, поэтому мы должны смещать фокус и заботиться о том, какие впечатления получит клиент от взаимодействия с компанией».

Подобные выводы основаны на результатах опроса, который ВТБ Лизинг провел среди своих клиентов. По его результатам выяснилось, что помимо процентной ставки и размера переплаты клиентов волнует качество обслуживания и то, насколько компания в нем заинтересована. Отсюда вывод: клиентоцентричность должна оказаться во главе угла. Компании важно достигать и превосходить ожидания клиента. «Наша задача — провести клиента через «темный коридор» лизинга, объяснить все простыми словами», — резюмировал Дмитрий Ивантер. В этих условиях значимость корпоративной культуры лизинговых компаний многократно возрастает, поскольку она во многом будет определять качество клиентского опыта. До сих пор 50% клиентов нуждаются в общении с «хорошим менеджером», им важно доверять, и проще это делать персонализировано, да и поговорить будет с кем.

### **Вместо «голого» лизинга — маркетплейс**

Аналогичной позиции придерживаются и в «Балтийском Лизинге». Спикер компании Дмитрий Тимофеев, заместитель руководителя дивизиона «Москва», заметил, что в России лизинг по-прежнему недопродан, а потому отрасль нуждается в повышении прозрачности и доверии, ведь до сих пор многие клиенты воспринимают лизинговые компании с большим скептицизмом. На этом фоне ключевая задача лизинговой компании — занять важное место в жизни клиента, а это возможно в том случае, если удастся стать сервисным, удобным и полезным помощником. «Модель маркетплейса от лизинговой компании востребована: удобство платежей, упрощенный документооборот, лизинговая компания может дать адекватную цену за счет совокупного оборота, — считает Дмитрий Тимофеев. — На процентах от сделки зарабатывать становится все сложнее.



Сегодня все в равной степени испытывают дефицит автомобилей, этот фактор довлел над отраслью на протяжении всего 2021 года, и сегодня основной риск, который беспокоит отрасль больше всего, — перенос и полная неопределенность по срокам поставок. По отдельным маркам автомобилей, особенно премиум-класса, они доходят до года.

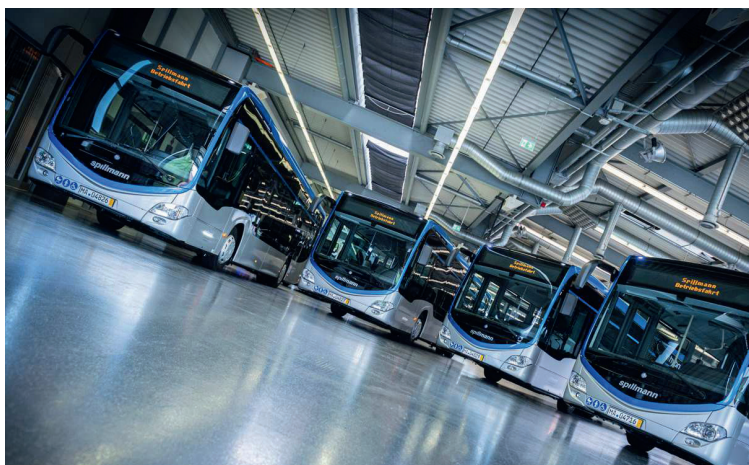
Клиенты из сектора малого и среднего бизнеса достаточно чувствительны к цене, но, если мы предлагаем не «голый» лизинг, а комплекс услуг, люди готовы платить. Сегодня наша задача не выпускать клиента в конкурентное поле, где ему предложат те услуги, которые могли бы продать ему мы».

Желающих перехватить клиента становится все больше. Лизинговую поляну осваивают крупнейшие экосистемы, которые постепенно захватывают мировую экономику. В ходе конференции Дмитрий Ивантер привел такие цифры: по некоторым прогнозам, уже в ближайшее время шесть глобальных мировых экосистем будут контролировать почти четверть мирового ВВП. Многие ведущие российские экосистемы намерены в самой ближайшей перспективе предлагать лизинговые услуги, а ведь они обладают гигантской клиентской базой, и в этом их уникальное рыночное преимущество. Сегодня экосистемы формируют олигополию на многих рынках, но никто пока не задумался о мерах госрегулирования для них.

## Дефицит ограничит рост

Влияние экосистем на экономику будет усиливаться, но пока участников лизинговой отрасли гораздо больше волнует давление со стороны автопроизводителей. Сегодня все в равной степени испытывают дефицит автомобилей, этот фактор довел над отраслью на протяжении всего 2021-ого года, и сегодня основной риск, который беспокоит отрасль больше всего, — перенос и полная неопределенность по срокам поставок. По отдельным маркам автомобилей, особенно премиум-класса, они доходят до года. Даже российские производители популярных грузовых машин декларируют сроки поставки до шести месяцев. «Для лизинговой отрасли в недопоставках машин кроется риск потери ликвидности», — уверен Максим Калинин,

**НЕ МЕНЬШИЕ НАДЕЖДЫ ИГРОКИ РЫНКА СВЯЗЫВАЮТ С ПРОЛОНГАЦИЕЙ ПРОГРАММ ГОСПОДДЕРЖКИ. ОСОБЕННО ВАЖНЫМ ЭТОТ ТРЕНД СТАНЕТ ДЛЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА. ПРАВИТЕЛЬСТВО УЖЕ ЗАЯВИЛО О ПРОДЛЕНИИ ЛЬГОТНЫХ ПРОГРАММ ПО ЛИЗИНГУ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И РЯДУ ДРУГИХ НАПРАВЛЕНИЙ, НО КОЛИЧЕСТВО ЖЕЛАЮЩИХ РАСТЕТ, А ОБЪЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕ УВЕЛИЧИВАЮТСЯ**



генеральный директор АО «Газпромбанк Лизинг». Еще один существенный риск — цена. «Мы прекрасно понимаем, что стоимости будут пересмотрены, и сегодня никто не может сказать, по каким ценам будет отгружаться продукция в 2022-ом, — добавляет к сказанному спикер «Газпромбанк Лизинг». — Автопроизводители не могут обозначить квоты, так как не хотят подводить контрагентов. В результате мы сейчас не понимаем, какой объем поставок будет выделен на Россию».

Будет ли в этих условиях расти автолизинг? Эксперты и участники рынка объективно понимают, что рост прошлого года не может быть бесконечным, если он и сохранится в 2022-ом году, то не за счет объема сделок, а из-за роста цен на автомобили.

Рано или поздно наступит стагнация, и отрасль должна быть к ней готова. Точки роста ведущие игроки видят в рынке подержанной техники, прежде всего, автомобилей. В условиях крайне ограниченного предложения на новую, спрос на бывшую в употреблении технику уже существует, например, на конфискованную у должников. Такие машины сдаются в лизинг в течение одной – двух недель и на стоке не задерживаются. Наличие имущества как предмета лизинга, его достаточный объем, устойчивость цены и сроки поставки — вот те факторы, которые будут формировать успех лизингового сектора в 2022 году.



## Свои триггеры, свои риски

Не меньшие надежды игроки рынка связывают с пролонгацией программ господдержки. Особенно важным этот тренд станет для крупного бизнеса. Правительство уже заявило о продлении льготных программ по лизингу строительной техники и ряду других направлений, но количество желающих растет, а объемы финансирования не увеличиваются.

Компания ГТЛК специализируется на корпоративном сегменте. Ее представитель Владимир Добровольский, заместитель генерального директора АО «ГТЛК», поясняет, что в каждом секторе промышленности определяющие триггеры свои. Так, железнодорожный транспорт сегодня целиком зависит от цены на уголь: цена выросла, отгрузки увеличились, соответственно, подрос спрос на ж/д составы. На 2022-й год все раскуплено, квоты разыгрываются на 2023-ий год. В авиации все зависит от ковидных ограничений. Если они будут сняты, то начнет реализовываться отложенный спрос авиакомпаний на обновление авиапарка. Если все будут «стоять на бетоне», авиакомпании, за исключением разве что Аэрофлота, не будут перевооружаться. Некоторые надежды в ГТЛК связывают с развитием дальневосточной авиакомпании, которая должна быть создана по поручению президента, и планами по оснащению российских авиакомпаний техникой отечественного производства. «На сегодняшнем этапе российский авиапром, по сравнению с западным, может быть конкурентоспособен только при господдержке», — резюмирует Владимир Добровольский.

Водный грузовой транспорт, по данным ГТЛК, показывает взрывной рост — ставки на аренду сухогрузов выросли в три раза. В этих условиях в лизинг стали предлагать подписку на сухогрузы. Так, ГТЛК готова предлагать своим клиентам корабли на условиях аренды, цена зависит от рыночных ставок на фрахт. О результатах говорить пока рано, признает Владимир Добровольский, но

по итогам 2022-ого года о них можно будет судить.

Перспективным, но сложным для развития бизнеса остается лизинг пассажирского транспорта. По статистике, приведенной на конференции, в России эксплуатируются около 300 000 автобусов. В год продается 4500–5000. Чтобы соблюдать темпы обновления парка пассажирского транспорта, необходимо закупать в год в два раза больше.

**В ЭТИХ УСЛОВИЯХ ЗНАЧИМОСТЬ  
КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ЛИЗИНГОВЫХ  
КОМПАНИЙ МНОГОКРАТНО ВОЗРАСТАЕТ,  
ПОСКОЛЬКУ ОНА ВО МНОГОМ БУДЕТ ОПРЕДЕЛЯТЬ  
КАЧЕСТВО КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА. ДО СИХ ПОР  
50% КЛИЕНТОВ НУЖДАЮТСЯ В ОБЩЕНИИ С  
«ХОРОШИМ МЕНЕДЖЕРОМ», ИМ ВАЖНО ДОВЕРЯТЬ,  
И ПРОЩЕ ЭТО ДЕЛАТЬ ПЕРСОНАЛИЗИРОВАНО, ДА И  
Поговорить будет с кем**

При этом средний возраст российского автопарка составляет 15 лет по автобусам, по троллейбусам и трамваям еще больше. «Да, потенциал здесь заложен колоссальный, но, с другой стороны, кто за это заплатит? — задается вопросом Владимир Добровольский (ГТЛК). — Практически ни в одном городе страны нет экономически обоснованных тарифов на муниципальные перевозки. Власти дотируют их, спрос в этом сегменте зависит от программ поддержки пассажирских перевозок». Порядка 50 млрд рублей в ближайшие два – три года должно быть выделено на обновление автобусного парка городов России. Если власти реализуют эти планы, произойдет взрывной рост спроса на все виды пассажирского транспорта, и это дает лизинговой отрасли отличные перспективы для развития бизнеса. Пока же остается ждать и искать другие точки роста.

ФБЖ

# На гребне волны

## Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2021 года



**АЛЕКСАНДР САРАЕВ**

Управляющий директор  
Рейтинги кредитных  
институтов «Эксперт РА»



**РУСЛАН КОРШУНОВ**

Старший директор  
Рейтинги кредитных  
институтов «Эксперт РА»



**ЗОЯ СОВЕТКИНА**

Младший директор  
Рейтинги кредитных  
институтов «Эксперт РА»

Объем нового бизнеса в лизинге по итогам девяти месяцев 2021 года вырос на 54 %, обновив исторический максимум. Около 6,5 % лизингового портфеля приходится на зеленые и социальные проекты, представленные во многом сделками с энергоэффективным транспортом. При этом ESG-трансформацией своей деятельности занимаются около 8 % лизинговых компаний, однако дальнейшее развитие ESG-повестки на лизинговом рынке будет во многом зависеть от стимулирующих мер со стороны государства. С какими еще итогами лизинговый сектор закончил больше половины 2021-ого года?

**П**о нашим прогнозам, по итогам 2021 года объем рынка лизинга вырастет на 55 % и превысит 2 трлн рублей, однако уже в 2022-ом рынок ждет замедление темпов роста до 15 % на фоне исчерпания восстановительного эффекта.

### Новый максимум

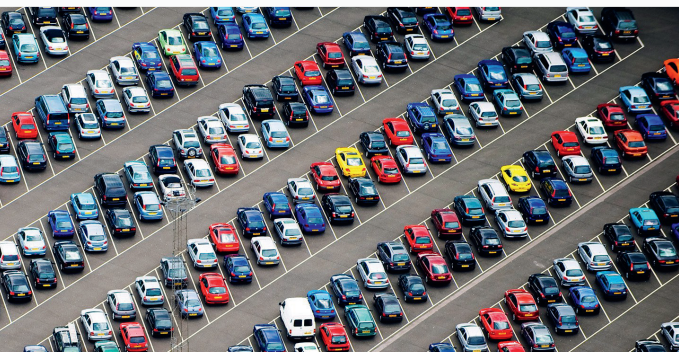
За январь – сентябрь текущего года объем нового бизнеса в сфере лизинга составил 1 505 млрд рублей, тем самым он превысил объемные показатели всего 2020-го и обновил исторический максимум. При этом если рассматривать отдельно корпоративный сегмент (к нему «Эксперт РА» относит ж/д и

авиализинг, сегмент морских и речных судов, а также большие разовые сделки из других сегментов) и прочие сегменты, то очевидно, что рост рынка во многом обусловлен динамикой вторых. Основным драйвером стал автолизинг, показавший рост объема нового бизнеса на 65 %, при этом доля сегмента за год увеличилась с 43 до 47 %.

### Автолизинг: стимулы роста

Ключевым фактором, повлиявшим на динамику автолизинга, стал высокий спрос со стороны малого и среднего бизнеса. Его инвестиционная активность во многом определяла спрос на





**65%**  
РОСТ  
ОБЪЕМА

нового бизнеса показал автолизинг, при этом доля сегмента за год увеличилась с 43 до 47 %.

автолизинг на фоне дефицита автомобилей и роста их стоимости. Среди прочих факторов, поддерживающих автолизинг, стоит отметить общую популяризацию лизинга как услуги и рост проникновения лизинга в продажи. По оценкам агентства «Эксперт РА», по итогам 9 месяцев 2021-го доля лизинга в продажах новых легковых и легких коммерческих автомобилей составила 12 против 10 % годом ранее. Также отмечается положительная динамика оперлизинга в данном сегменте: за прошедший год его объем в абсолютном выражении увеличился в пять раз — до 7 млрд рублей. Триггером стал высокий спрос со стороны клиентов на запущенные в 2021-м предложения со стороны крупных лизинговых компаний.

### Стройка и добыча пошли в рост

Вторым сегментом, значительно увеличившим объемы в абсолютном выражении, стал лизинг строительной техники, его рост составил 107 % к аналогичному периоду прошлого года. Истоки роста — в государственной поддержке по субсидированию лизинга спецтехники и оборудования, а также в реализации крупных инфраструктурных проектов, среди

## Топ-10 сегментов в новом бизнесе, млрд руб.



Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования ЛК

них — нацпроекты «Жилье и городская среда», «Безопасные и качественные автомобильные дороги», программа реновации жилья и др.

Повышение цен на уголь и, как следствие, увеличение объемов его погрузки подстегнули спрос на ж/д технику, что позволило данному сегменту показать рост на 29 %. Авиализинг увеличил объемы нового бизнеса в 2,2 раза. Во-первых, началась постепенная «разморозка» международных направлений, заметно расширилась маршрутная сеть внутренних региональных перевозок, авиакомпании приступили к реализации планов по обновлению авиапарка. В то же время сегмент морских и речных судов сократился на 22 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Стоит отметить, что в совокупности крупные корпоративные сегменты еще не достигли объемов допандемийного 2019 года.

### ESG пускает корни

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» в рамках исследования провело анкетирование более 100 лизинговых компаний с целью определить, на каком этапе находится внедрение принципов устойчивого развития на российском лизинговом рынке. Мы собрали данные по доле лизингового портфеля, приходящегося на зеленые и социальные проекты, определили количество компаний, внедривших стратегию устойчивого развития, ESG-критерии при оценке лизингополу-

## К концу 2021 года 8 % лизинговых компаний будут иметь стратегию устойчивого развития

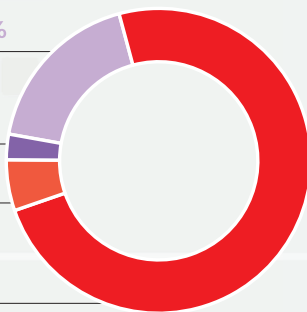
### Наличие стратегии устойчивого развития

Планируется внедрить в 2022 году **18%**

Планируется внедрить в 2021 году **3%**

Да **5%**

Пока не планируется **74%**

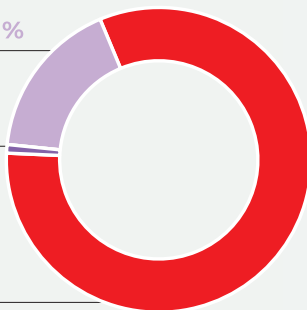


### Наличие KPI на инвестиции в устойчивые проекты

Планируется внедрить в 2022 году **17%**

Планируется внедрить в 2021 году **1%**

Пока не планируется **82%**



Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования ЛК

чателей и KPI на инвестиции в устойчивые инструменты.

По собранным данным, сумма лизинговых платежей к получению по договорам, приходящимся на зеленые и социальные проекты, составляет около 380 млрд рублей, или 6,5 % от совокупного лизингового портфеля на 01.10.2021. Стоит отметить, что этот объем сопоставим с объемом портфеля ESG-кредитов корпоративным заемщикам (порядка 400 млрд рублей на 01.07.2021), согласно исследованию агентства «Эксперт РА» (ESG-банкинг за 1-е полугодие 2021 года: зеленая книга. Глава 1). При этом если 70 % данных кредитов пришлось на энергетику (в т. ч. атомную), то в случае с лизингом не менее 72 % сделок были направлены на финансирование приобретения энергоэффективного транспорта. Вместе с этим подавляющая часть лизингового ESG-портфеля приходится на ГТЛК, которая в рамках госпрограмм по льготному лизингу оказывает поддержку лизингополучателям, являющимся, как правило, крупнейшими пользователями энергоэффективного транспорта.

Небольшое количество компаний, находящихся в активной стадии ESG-трансформации своей деятельности, объясняется на текущий момент отсутствием требований по соблюдению принципов устойчивого развития со стороны законодательных и регуляторных органов. Кроме того, российские инвесторы в отличие от западных пока менее требовательны к эмитентам в части соблюдения ESG-принципов.

В рамках исследования были запрошены планы лизинговых компаний по внедрению ESG-критериев при оценке лизингополучателей. Около 1 % компаний уже внедрили ESG-критерии, еще 18 % респондентов рассчитывают это сделать в 2022 году, тогда как 81 % пока не имеют подобных планов. Внедрением ESG-критериев на настоящий момент занимаются преимущественно крупные игроки либо дочерние структуры банков или иностранных компаний, начавшие ESG-трансформацию деятельности раньше российских компаний.

В рамках исследования респонденты отметили наиболее эффективные, по их мнению, меры государственной поддержки, способные простимулировать внедрение принципов устойчивого развития в деятельность лизинговых компаний. Такими экономически мотивационными мерами для лизингодателей, по данным опроса, могли бы стать предоставление госсубсидий на проекты, отвечающие принципам ESG (60 % опрошенных), налоговые льготы по проектам устойчивого развития (меру поддержки выделили 38 % компаний), а также снижение нормы резервирования по ESG-финансированию (2% респондентов).

### Ограниченный пул

Очевидно, что спрос со стороны клиентов на зеленые и социальные проекты в лизинговой отрасли пока невелик и во многом обеспечен реализацией государственных проектов в области энергоэффективного транспорта. При этом подобных проектов не так много, а участвовать в них, как правило, может небольшой пул компаний, что отчасти объясняет отсутствие планов у большинства лизинговых компаний по ESG-трансформации деятельности. Однако по мере реализации российскими предприятиями стратегий устойчивого развития, которые уже активно внедряют крупнейшие компании-экспортеры, спрос на зеленый лизинг будет активно расти. При этом соответствие деятельности принципам устойчивого развития станет конкурентным преимуществом для лизинговых компаний, которых будут выбирать крупные и средние предприятия для реализации социальных и зеленых проектов. Имея компетенции в организации сделок, соответствующих требованиям Постановления Правительства РФ № 1587 от 21.09.2021 в сфере зеленого финансирования в РФ, лизинговые компании будут востребованы как клиентами, которым верификация подобных сделок позволит привлечь более дешевое фондирование, так и банками-кредиторами, для которых оценка ESG-рисков в дальнейшем станет обязательной.

### Стимулы к «озеленению»

Очевидно, что ESG-повестка со временем будет только набирать обороты, регуляторные органы готовят пакеты документов по рекомендациям и требованиям к раскрытию компаниями отчетности по устойчивому развитию. Планируемое введение регулирова-

**НЕБОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ, НАХОДЯЩИХСЯ В АКТИВНОЙ СТАДИИ ESG-ТРАНСФОРМАЦИИ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОБЪЯСНЯЕТСЯ НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ ОТСУТСТВИЕМ ТРЕБОВАНИЙ ПО СОБЛЮДЕНИЮ ПРИНЦИПОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СО СТОРОНЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ И РЕГУЛЯТОРНЫХ ОРГАНОВ. КРОМЕ ТОГО, РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТОРЫ В ОТЛИЧИЕ ОТ ЗАПАДНЫХ ПОКА МЕНЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫ К ЭМИТЕНТАМ В ЧАСТИ СОБЛЮДЕНИЯ ESG-ПРИНЦИПОВ**

ния лизингового рынка также повысит актуальность ESG-повестки для лизингодателей ввиду большого внимания Банка России к данному вопросу. Так, Банк России обсуждает с Московской биржей включение в правила листинга обязательного требования к компаниям из первого и второго котировальных списков (8 лизинговых компаний на конец ноября 2021 года, составляющих порядка 62 % общего объема финансирования лизинговых компаний на бирже) по раскрытию политики устойчивого развития. Кроме того, уже утверждены новые стандарты эмиссии ценных бумаг для выпуска единых и социальных облигаций.

Лизинговая отрасль, состоящая преимущественно из транспортных сегментов, подавляющая часть которых не характеризуется низким уровнем выброса CO<sub>2</sub> в атмосферу, станет для юридических лиц одним из ключевых механизмов по обновлению основных

средств в целях улучшить операционную эффективность своей деятельности. При наличии спроса на зеленые и социальные проекты со стороны лизингополучателей по замене техники и оборудования на более новые и экологичные лизинговая отрасль могла бы стать эффективным механизмом развития ESG-повестки и способствовать улучшению экологической ситуации в нашей стране. Лизинговому сообществу важно уже сейчас активно включаться в ESG-повестку, в рамках которой будут реализованы одни из крупнейших модернизационных процессов в экономике страны на горизонте ближайших 30–40 лет.

### Сценарии могут быть разные

По итогам 2021-го мы прогнозируем объем нового бизнеса в лизинге на уровне 2,1 трлн рублей, что превысит результат прошлого года на 55 %.

В 2022 году развитие лизингового рынка будет во многом зависеть от макроэкономических факторов: направления денежно-кредитной политики Банка России, динамики роста реального ВВП и инвестиционной активности лизингополучателей.

На 2022-ой год мы выделяем три сценария развития: базовый, пессимистичный и оптимистичный.

Пессимистичный подразумевает, что объем нового бизнеса после активной положительной динамики в 2021 году покажет слабые темпы роста, а по итогам 2022-го рынок лизинга приблизится к отметке не выше 2,3 трлн рублей, продемонстрировав темп роста менее 10 %.

В рамках оптимистичного сценария лизинговый рынок покажет сильный подъем в 2021 году (около 60 %), а его темпы роста в 2022-м составят свыше 15 % при достижении отметки более 2,6 трлн рублей.

Согласно базовому сценарию, после пиковых темпов роста 2021-го в следующем году прибавка нового бизнеса составит 10–15 %, что позволит рынку лизинга на конец 2022-го достигнуть 2,4 трлн рублей.

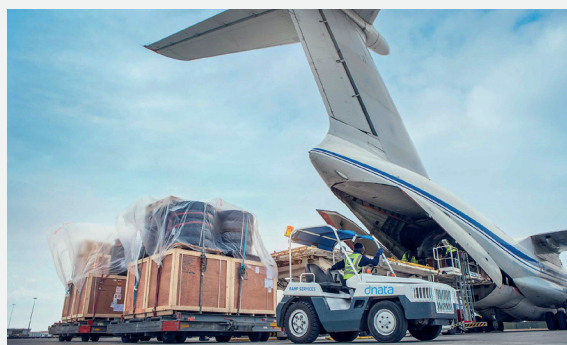


### Ж/д сегмент в 2022 году

Лизинг ж/д сегмента во многом будет зависеть от спроса на уголь и строительных материалов. В 2022 году агентство ожидает снижение спроса на уголь на внешних рынках, что может привести к появлению профицита парка полувагонов и, как следствие, к сокращению ставок операторов после наблюдавшегося их роста в 2021-м. Последующее снижение спроса на ж/д технику вкупе со слабым восстановлением железнодорожных перевозок (без учета пассажирских, не более 2,5 % в год) позволят прибавить объемам нового бизнеса в сегменте порядка 5 % к концу 2022-го после высоких темпов роста 2021-го (+53 %).

### Авиасегмент в 2022 году

Авиализинг является сегментом, на котором наиболее сильно отразились риски пандемии, при этом частично закрытые международные границы все еще оказывают на него давление. Поставки отечественных SSJ100, оказываемые меры господдержки, госгарантии на закупку вертолетов станут основными факторами, влияющими на объемы сегмента авиализинга.





Поддержание спроса на SSJ100 со стороны авиакомпаний, увеличение пассажиропотока на фоне ускорения темпов вакцинации и смягчение рисков эпидемиологической ситуации обеспечат авиасегменту по итогам 2022 года рост на уровне 50 %. Однако выявление новых штаммов коронавируса вносит повышенную неопределенность в динамику авиализинга.

### Автолизинг в 2022 году

Автолизинг останется драйвером рынка и в следующем году, несмотря на продолжающиеся проблемы с поставками автомобилей. Что окажет положительное влияние на динамику сегмента? Во-первых, повышение инвестиционной активности сектора МСБ, во-вторых, растущий спрос на программы подписки и потребность в обновлении устаревшего парка автомобилей. По данным Автостата, средний возраст парка легковых автомобилей на начало 2021-го составил 13,9 года. Кроме того, государство сохраняет программу поддержки, по которой в 2021 году было выделено 3,8 млрд рублей, на 2022 год Минпромторг обсуждает объем в 5 млрд рублей. Стоимость автомобилей по-прежнему растет, сохраняется дефицит — все это открывает хорошие возможности для роста объема нового бизнеса с поддержанными автомобилями.

Высокий уровень износа общественного транспорта, а также программы субсидирования окажут поддержку лизингу автобусов и троллейбусов. Однако темпы роста автолизинга замедлятся после взрывного подъема в 2021 году. По базовому сценарию развития автосегмента по итогам 2022-го покажет рост

около 6 %. Впрочем, мы не исключаем более активного роста автолизинга в следующем году: лизинг активно проникает в продажи, дефицит автомобилей сохраняется — такой сценарий заложен в позитивном прогнозе развития сегмента.

**ПЕССИМИСТИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ ПОДРАЗУМЕВАЕТ, ЧТО ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА ПОСЛЕ АКТИВНОЙ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКИ В 2021 ГОДУ ПОКАЖЕТ СЛАБЫЕ ТЕМПЫ РОСТА, А ПО ИТОГАМ 2022-ГО РЫНОК ЛИЗИНГА ПРИБЛИЗИТСЯ К ОТМЕТКЕ НЕ ВЫШЕ 2,3 ТРЛН РУБЛЕЙ, ПРОДЕМОНСТРИРОВАВ ТЕМП РОСТА МЕНЕЕ 10%**

### Прочие сегменты в 2022 году

Прочие сегменты совокупно, по нашим оценкам, также замедлят рост и по итогам 2022 года покажут динамику +14 % против прогнозируемых +53 % на конец 2021-го. Сегмент строительной и дорожно-строительной техники продолжит позитивный тренд, этому будут активно способствовать крупные национальные инфраструктурные проекты, меры государственной поддержки по субсидированию лизинга спецтехники и оборудования. По итогам 2022 года сегмент может показать рост около 13 %.

Лизинг морских и речных судов: ему поддержку оказывают программы по развитию лизинга отечественных судов с государственным софинансированием, рост стоимости контейнерных перевозок, а также высокая степень износа объектов. По итогам 2022 года сегмент может увеличить объемы на 25 %. Лизинг сельскохозяйственной техники также будет стимулировать программа государственной поддержки, сыграют свою роль и высокая степень износа, и недостаточная оснащенность парка аграриев. По нашему прогнозу, именно эти драйверы позволят сельхозлизингу подрасти на 10% по итогам 2022 года.

ФБЖ



# Инфляция И ВОЗМОЖНОСТИ

Сравнивать эпохи всегда сложно

**Н**а фоне нынешней небывалой в Соединённых Государствах Америки (по некоторым направлениям хозяйства — более 20% в год) инфляции обострилось внимание к истории обесценивания денег. Мы то и дело сравниваем нынешних лидеров списка Forbes и первого долларового миллиардера Джона Дэвисона Уильяма-Эвэрича Рокфеллёра (1839.07.08–1937.05.23). \$ 1916.09.29 — когда он достиг такого капитала, тройская унция (31.1034768 грамма) золота официально равнялась 20+2/3 доллара. Нынешняя её биржевая цена колеблется в промежутке \$1200–1800. Возьмём среднюю — \$1500: по ней капитал Рокфеллёра примерно \$73 миллиарда. Когда я пишу эту статью, богатейший в мире человек, Джеффри Престон Теодорович Йоргенсен (по отчиму Безос), контролирует почти втрое больше — \$201 миллиард. Рокфеллёр был бы сейчас на десятом месте, опережая Майкла Рубенса Уильяма-Хенрича Блумберга (\$70 миллиардов) — на мой взгляд, тоже неплохо. Да и сам Рокфеллёр не стоял на месте: к моменту девальвации доллара в январе 1934 го до \$35 за унцию его состояние

оценивалось в \$1,2 миллиарда — по нынешнему курсу примерно \$87 миллиардов.

Впрочем, это ещё весьма заниженная оценка, ведь биржевая цена золота нынче контролируется многими внерыночными способами, причём искусственно удерживается значительно ниже равновесного уровня. The New York Times с учётом общей (по всем группам сопоставимых товаров) инфляции оценивает состояние Рокфеллёра в пересчёте на начало 2021 го года в \$423 миллиарда — в два с лишним раза выше, чем у Безоса.

Так что же получается? Благополучие Рокфеллёра по сей день остаётся непревзойдённым?

В чисто денежном выражении — остаётся. Но деньги — всего лишь удостоверение права получения неких житейских благ — товаров, услуг, доступа к здравоохранению, образованию, культуре.

Кстати отмечу: в рамках воззрений тоталитарной секты «либералы» и культура, и здравоохранение, и образование причислены к сфере услуг. Это нелепо уже хотя бы потому, что услуга — предоставление человеку того, чего он желает. Но ученики (и даже их родители) заведомо не знают, чему им следует учиться, а когда им дают право



**АНАТОЛИЙ  
ВАССЕРМАН**

Писатель, политический консультант, журналист и многократный победитель интеллектуальных игр.

свободно выбирать специальность — появляются несчастья вроде переизбытка выпускников с дипломами бухгалтеров и юристов при катастрофической нехватке инженеров и врачей. Пациенты (за редкими исключениями) и подавно не могут знать, от чего их лечить. А уж деятели культуры, как правило, считают высшей своей обязанностью предлагать аудитории то, чего в ней никто и вообразить не в состоянии.

Деньги обретают ценность в сопоставлении с тем, к чему они открывают доступ. А вот тут Рокфеллёр в несравненно худшем положении, чем львиная доля наших современников. Просто потому, что менее чем за век с момента его смерти возможности всего человечества выросли. Причём, пожалуй, даже больше, чем за почти век его жизни.

Телефон в моей одесской квартире появился, когда я уже заканчивал школу: рост рабочего диапазона частот электроники позволил заметно увеличить пропускную способность кабелей и удешевил систему коммутации сигналов, так что телефонизация Одессы за несколько лет выросла в разы. По личному опыту заверяю: мой образ жизни от этого изменился куда меньше, чем от покупки через три десятилетия мобильного телефона. Рокфеллёру проводной телефон стал доступен примерно к середине его жизни — а вот мобильный он так и не застал, а ведь для него как серьёзного управленца связь — не просто удобство, а важнейший рабочий инструмент!

Последний (560 до н.э. – 546 до н.э.) царь Лидии до её завоевания Персией Крész Алиаттович Мермнад



**THE NEW YORK TIMES С УЧЁТОМ ОБЩЕЙ (ПО ВСЕМ ГРУППАМ СОПОСТАВИМЫХ ТОВАРОВ) ИНФЛЯЦИИ ОЦЕНИВАЕТ СОСТОЯНИЕ РОКФЕЛЛЁРА В ПЕРЕСЧЁТЕ НА НАЧАЛО 2021 ГО ГОДА В \$423 МИЛЛИАРДА — В ДВА С ЛИШНИМ РАЗА ВЫШЕ, ЧЕМ У БЕЗОСА. ТАК ЧТО ЖЕ ПОЛУЧАЕТСЯ? БЛАГОСОСТОЯНИЕ РОКФЕЛЛЁРА ПО СЕЙ ДЕНЬ ОСТАЁТСЯ НЕПРЕВЗОЙДЁННЫМ?**

(595 до н.э. – 546 до н.э.), одним из первых начал чеканить монету, за что прослыл едва ли не богатейшим человеком своей эпохи. Но ему не были доступны даже простейшие бытовые удобства вроде ватерклозета, созданного примерно в 1596-м году придворным королевы Елизаветы I Хенричны Тьюдор (1533.09.17–1603.04.04) Джоном Джоновичем Харингтоном (1561.08.04–1612.11.20). Это, кстати, далеко не единственное творение Харингтона. Из его поэтического наследия известнейшее — двустишие «Treason doth never

prosper: what's the reason? Why, if it prosper, none dare call it treason» (в переводе Самуила Яковлевича Маршака звучит так: «Мятеж не может кончиться удачей — в противном случае его зовут иначе»). Хотя, насколько я могу судить, уже во времена Крёза были технические возможности создать и унитаз, и смывной бачок — но не было ни идеи, ни стремления.

Мой брат Владимир (в отличие от меня, умный), заведя со мною беседу на эту тему (в ней он привёл примеры Рокфеллёра и Мермнада), упомянул ещё и личный опыт. 2011.09.17 он купил автомобиль Hyundai Tucson за примерно \$21 тысячу. При самых

заниженных оценках инфляции за прошедшее десятилетие — более \$26 тысяч. Но сейчас автомобили со столь слабыми техническими характеристиками фирма вовсе не выпускает, а купить нечто подобное от другого изготовителя можно примерно за \$15–18 тысяч.

Есть, правда, и сферы деятельности, дорожающие заметно быстрее общей инфляции. В частности, по мере удешевления серийного производства любого товара всё меньше становится желающих купить нечто подобное индивидуального изготовления, подогнанное под личные вкусы и потребности; соответственно, падает число мастеров данного направления; их работа становится дефицитна и растёт в цене. Во времена Рокфеллера средний сапожник был чуть ли не нищим; сейчас — весьма высокооплачиваемый специалист.

Тем не менее в целом картина довольно единообразна. С каждым годом нам становится доступно всё больше возможностей, и, соответственно, даже подорожание значительной части старых в основном компенсируется новыми, поэтому фактическая инфляция в целом куда меньше формальной.

42-й (1993.01.20–2001.01.20) президент США Уильям Джеффёрсон Уильям-Джеффёрсонович Блайт (по отчиму — Клинтон) попытался формализовать эти качественные представления. При нём в статистику ввели нечто названное индексом гедонизма для учёта роста возможностей, предоставляемых за одну и ту же сумму. В нем, прежде всего, учтён рост мощности цифровых устройств на единицу их цены. Картина получилась довольно бла-

**ЕСТЬ, ПРАВДА, И СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ДОРОЖАЮЩИЕ ЗАМЕТНО БЫСТРЕЕ ОБЩЕЙ ИНФЛЯЦИИ. В ЧАСТНОСТИ, ПО МЕРЕ УДЕШЕВЛЕНИЯ СЕРИЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА ЛЮБОГО ТОВАРА ВСЁ МЕНЬШЕ СТАНОВИТСЯ ЖЕЛАЮЩИХ КУПИТЬ НЕЧТО ПОДОБНОЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИЗГОТОВЛЕНИЯ, ПОДОГНАННОЕ ПОД ЛИЧНЫЕ ВКУСЫ И ПОТРЕБНОСТИ; СООТВЕТСТВЕННО ПАДАЕТ ЧИСЛО МАСТЕРОВ ДАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ; ИХ РАБОТА СТАНОВИТСЯ ДЕФИЦИТНА И РАСТЁТ В ЦЕНЕ**



гостная. Но всё же подорожание многого более необходимого, нежели компьютеры или даже сотовая связь, компенсировать не удалось ни в статистике, ни тем более в самой жизни. Не зря при повышении цены хлеба растёт и его потребление: на прочую пищу остаётся меньше, и её нехватку приходится возмещать всё тем же хлебом.

Лауреат (1974) Нобелевской премии по экономике «за основополагающие работы по теории денег и экономических колебаний и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений» Фридрих Августович фон Хайек (1899.05.08–1992.03.23), помимо прочего, показал: деньги — лучший обобщённый носитель информации, необходимой для принятия решений о производстве и потреблении. Но вышеприведенные примеры, на мой взгляд, указывают на недостаточность обобщённых сведений. С каждым звеном хозяйства нужно разбираться отдельно хотя бы вследствие их невзаимозаменяемости. Увы, для такого конкретного прицельного взгляда не хватает вычислительных ресурсов. По моей оценке, при сохранении нынешней скорости развития мирового компьютерного парка только лет через восемь–десять накопятся производительность и организационные возможности, позволяющие не более чем за сутки (в экономике пока не нужно большей скорости) в облачном режиме (без помех для других дел) собирать исходные сведения для планирования всего мирового производства как единого целого, составлять полный точный оптимальный план, доводить плановые задания до каждого



**ПО ЛИЧНОМУ ОПЫТУ ЗАВЕРЯЮ: МОЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ ОТ ЭТОГО ИЗМЕНИЛСЯ КУДА МЕНЬШЕ, ЧЕМ ОТ ПОКУПКИ ЧЕРЕЗ ТРИ ДЕСЯТИЛЕТИЯ МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА. РОКФЕЛЛЁРУ ПРОВОДНОЙ ТЕЛЕФОН СТАЛ ДОСТУПЕН ПРИМЕРНО К СЕРЕДИНЕ ЕГО ЖИЗНИ — А ВОТ МОБИЛЬНЫЙ ОН ТАК И НЕ ЗАСТАЛ, А ВЕДЬ ДЛЯ НЕГО КАК СЕРЬЁЗНОГО УПРАВЛЕНЦА СВЯЗЬ — НЕ ПРОСТО УДОБСТВО, А ВАЖНЕЙШИЙ РАБОЧИЙ ИНСТРУМЕНТ!**

рабочего места и контролировать их выполнение. Пока же приходится планировать производство внутри каждого хозяйствующего субъекта отдельно, рассматривая всех остальных разве что как ограничения на область поиска оптимума собственной работы и оценивая их поведение обобщённо — как раз через деньги. Но инфляция, помимо прочего, заметно искажает сигналы, переносимые деньгами. Из вышеизложенного видно: в каждом секторе вроде бы единого хозяйства искажения собственные. Как все их учесть — пока неочевидно. Думайте самостоятельно!

ФБЖ

# Прозрачный блокчейн:

## какие угрозы от государства ждут инвесторов криптовалют

Центробанк РФ инициировал обсуждение поправок, которые, в том числе, расширят запрет на использование цифровых активов и установят единый порядок налогообложения. За держателей цифровых финансовых активов (ЦФА) серьезно взялись и в других государствах. Так, закон о финансировании инфраструктурных проектов, принятый в США, вызывает существенные опасения криптоинвесторов.

**Г**од назад в России вступил в силу закон «О цифровых финансовых активах», регулирующий рынок криптовалют. По сути, он разрешил россиянам иметь цифровые деньги и другие цифровые финансовые активы, но с рядом ограничений. Во-первых, ЦБ РФ установил годовой лимит на приобретение ЦФА физическими лицами, не являющимися квалифицированными инвесторами, он составляет 600 000 рублей. Во-вторых, «физики» не могут покупать активы, выпущенные в иностранных информационных системах без срока исполнения обязательств и предусматривающие возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам.

Кроме того, закон запрещает использовать криптовалюту как платежный инструмент или выпускать рекламу, содержащую призывы к этому. К сожалению, закон оставляет белыми несколько крупных пятен, например, регулирование цифровых валют, в том числе майнинг и его налогообложение.

### Закон на доработке

В ЦБ утверждают, что закон будет дополняться, идет его до-

работка — уже началось обсуждение поправок, которые ограничат использование криптовалюты на территории страны, планируется прописать меры уголовной и административной ответственности за нарушение закона, установить порядок налогообложения операций с цифровыми активами. Финансовый регулятор подчеркивает, что все меры направлены на создание целостного регулирования криптовалют и утилитарных цифровых прав.

Одновременно рассматривается вопрос о регулировании деятельности онлайн-обменников цифровых активов и усиление вовлеченности депозитариев в обслуживание криптовалюты — они должны будут выдавать расписки при получении соответствующего запроса от держателей. Также регулятор выступает против оказания финансовыми организациями услуг по операциям с криптоактивами и производными инструментами. Свою позицию ЦБ аргументирует тем, что предоставление услуг по ЦФА несет большие риски. Одновременно регулятор начал работу с банками, требуя «тормозить» платежи в адрес криптобирж, так как считает криптовалюты их фактором высокого риска для финансового пространства РФ.



**МИХАИЛ  
МИТРОФАНОВ**

Предприниматель,  
инвестор, эксперт по  
криптовалюте



**ЦБ РФ ВЫСТУПАЕТ ПРОТИВ ОКАЗАНИЯ  
ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ  
УСЛУГ ПО ОПЕРАЦИЯМ С  
КРИПТОАКТИВАМИ И ПРОИЗВОДНЫМИ  
ИНСТРУМЕНТАМИ НА НИХ. СВОЮ  
ПОЗИЦИЮ ЦБ АРГУМЕНТИРУЕТ ТЕМ,  
ЧТО ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ПО  
ЦФА НЕСЕТ БОЛЬШИЕ РИСКИ И НЕ  
ОТВЕЧАЕТ ИНТЕРЕСАМ ИНВЕСТОРОВ НА  
ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ**

40% неквалифицированных инвесторов из России считают, что принятие подобных законов и ограничений — главная угроза для биткоина, в том числе 6% опрошенных видят её в налогах. Опасения не беспочвенны, достаточно взглянуть на примеры США и Китая.

### **Одним росчерком пера**

В середине ноября 2021 года биткоин за сутки подешевел более чем на 10%. Основной причиной обвала котировок эксперты считают введение новых правил отчетности для криптоброкеров и операторов в Америке. Президент США Джо Байден подписал закон о финансировании инфраструктурных проектов на более чем \$1,2 трлн. Документ обязывает криптовалютных брокеров и операторов сообщать о сделках в цифровых активах на сумму более \$10 тыс. в налоговую

службу. Закон обсуждали начиная с 2019 года. Предпосылкой к его принятию послужили подсчеты неуплаченных налогов на прибыль с операций с криптовалютами, по приблизительным оценкам, эта сумма составила почти \$50 млрд.

Сразу после подписания закона стоимость биткоина снизилась на \$6 тысяч, а его рыночная капитализация сократилась до отметки в \$1,15 трлн. На 8% подешевел Ethereum, пострадали и другие альткоины. Суммарные потери рынка за день перешагнули отметку в \$300 млрд.

Закон о финансировании инфраструктурных проектов изначально вызывал много вопросов и критики.

# 600

**ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ**

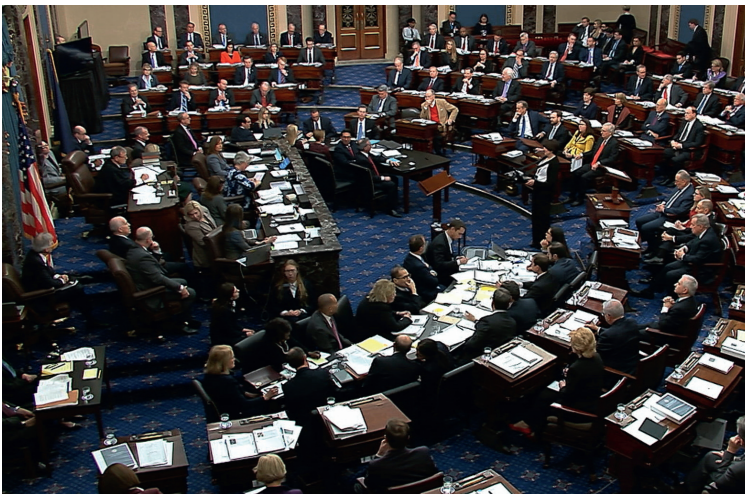
составляет годовой лимит на приобретение ЦФА физическими лицами, не являющимися квалифицированными инвесторами.

**САМОЕ ГЛАВНОЕ, ЧТО НУЖНО ДЕЛАТЬ ИГРОКАМ, — ВОВРЕМЯ ОПЛАЧИВАТЬ НАЛОГИ С ПРОДАННОЙ КРИПТОВАЛЮТЫ. ВОПРЕКИ РАСХОЖЕМУ МНЕНИЮ, ЭТО НАДО БЫЛО ДЕЛАТЬ ВСЕГДА, И ДО ВСТУПЛЕНИЯ В СИЛУ ЗАКОНА «О ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВАХ»: РАЗЪЯСНЕНИЯ ПО НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ КРИПТОВАЛЮТ МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ ЧЕТКО СФОРМУЛИРОВАЛО ЕЩЕ В 2018 ГОДУ**

Некоторые сенаторы США открыто заявили, что он опасен для криптовалютной экономики, а требование сообщать о сделках с ЦФА на обозначенную сумму невыполнимо: те же трейдеры в сутки могут выступать посредниками в переводах на миллионы долларов.

В США уже рассматривается законопроект, который должен внести поправки в документ, подписанный Байденом. В частности, предлагается освободить от необходимости предоставлять налоговую отчетность разработчиков криптовалютных кошельков и блокчейн-технологий. Негативно на рынок ЦФА влияют и новости из Китая: в стране запретили майнинг и торговлю криптовалютами. Крупнейшие

**ЗАКОН О ФИНАНСИРОВАНИИ  
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ ИЗНАЧАЛЬНО  
ВЫЗЫВАЛ МНОГО ВОПРОСОВ И КРИТИКИ.  
НЕКОТОРЫЕ СЕНАТОРЫ США ОТКРЫТО ЗАЯВИЛИ,  
ЧТО ОН ОПАСЕН ДЛЯ КРИПТОВАЛЮТНОЙ  
ЭКОНОМИКИ, А ТРЕБОВАНИЕ СООБЩАТЬ О  
СДЕЛКАХ С ЦФА НА ОБОЗНАЧЕННУЮ СУММУ  
НЕВЫПОЛНИМО: ТЕ ЖЕ ТРЕЙДЕРЫ В СУТКИ  
МОГУТ ВЫСТУПАТЬ ПОСРЕДНИКАМИ В  
ПЕРЕВОДАХ НА МИЛЛИОНЫ ДОЛЛАРОВ**



майнинговые компании уже вывезли из КНР технику, в том числе в Россию. Два этих события запустили цепную реакцию — началась глобальная локальная коррекция курсов цифровых валют.

### **Криптовалютные качели**

В данный момент рынок криптовалют переживает глобальный нисходящий тренд. Он может продлиться от нескольких недель до полутора – двух месяцев. В моменте цена на биткоин снижалась более чем на 20%. Отчасти падение вызвано массовой ликвидацией позиций трейдеров — спрос на рискованные активы из-за законодательных инициатив в крупных странах снизился. Добавил неопределенности и новый штамм коронавируса. «Киты», крупные игроки, могут продолжить атаку на рынок и «уронить» курс до \$55–50 тысяч, стоимость биткоина может снизиться до \$32–33 тысяч.

Важно учитывать и то, что новые меры регулирования в США могут быть не последними. В будущем Штаты вполне могут ужесточить законодательство, поскольку некоторые проекты на рынке криптовалют создаются исключительно с целью сбора средств инвесторов, далее они стремительно «сдуваются». Пока остаются «серые зоны» в части налогообложения. Однако реализация последующих шагов будет медленной — финансовые потрясения в эпоху коронакризиса никому невыгодны.

Но даже в такой неоднозначной ситуации криптоинвесторы продолжают считать актуальным рост рынка в долгосрочной перспективе. Нынешнюю коррекцию некоторые используют, чтобы увеличить позицию в портфеле. По ряду прогнозов, в новом году цена на первую криптовалюту будет иметь шесть нулей, на это указывает и начало локального периода роста альткоинов, однако активам все равно потребуется время, чтобы накопить объемы. Дальнейшая динамика рынка криптовалют целиком и полностью зависит от поведения институциональных инвесторов.



## Риски криптоинвесторов в России

Сейчас РФ занимает третье место по майнингу в мире. Отчасти это связано с тем, что после запрета криптовалют в КНР многие компании переместились в Россию. Поэтому можно не сомневаться, что российские власти планомерно продолжают дорабатывать законодательство по аналогии с США.

Самый волнующий для российских игроков крипторынка вопрос — налогообложение операций с ЦФА. Скорее всего, не стоит ждать каких-либо значимых изменений в этой части. В стране уже действуют нормы для оплаты налогов с продажи криптовалюты. Возможные корректировки будут иметь узконаправленный характер. Самое главное, что нужно делать игрокам, — вовремя оплачивать налоги с проданной криптовалюты. Вопреки расхожему мнению, это надо было делать всегда, и до вступления в силу закона «О цифровых финансовых активах»: разъяснения по налогообложению криптовалют Министерство финансов четко сформулировало еще в 2018 году.

Налогообложение криптовалют в России сейчас зависит от типа деятельности: майнинг, трейдинг, инвестиции, арбитраж и торговля на криптобирже. Ключевой момент — это объем расходов. Частные инвесторы могут платить налог со всех выводимых денежных средств. Трейдеры и арбитражники в менее выгодном положении — у них та же проблема, что и у коллег в США: операций много, маржа невысокая, налоги могут «съесть» весь доход.

Многие российские криптоинвесторы испытывают опасения в связи с возможным принятием закона, по которому декларировать придется не только доход от продажи ЦФА, но и сам факт владения ими. Здесь важно понимать, что никаких проблем с легализацией дохода с криптовалюты нет. Налог может платить как физическое лицо — в этом случае он составит 13%, так и индивидуальный предприниматель, тогда налог будет равен 6%. Проблемы с налоговой неминуемо



**В БУДУЩЕМ ШТАТЫ ВПОЛНЕ МОГУТ  
УЖЕСТОЧИТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО,  
ПОСКОЛЬКУ НЕКОТОРЫЕ ПРОЕКТЫ НА РЫНКЕ  
КРИПТОВАЛЮТ СОЗДАЮТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО  
С ЦЕЛЮ СБОРА СРЕДСТВ ИНВЕСТОРОВ,  
ДАЛЕЕ ОНИ СТРЕМИТЕЛЬНО «СДУВАЮТСЯ».  
ПОКА ОСТАЮТСЯ «СЕРЫЕ ЗОНЫ» В ЧАСТИ  
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ. ОДНАКО РЕАЛИЗАЦИЯ  
ПОСЛЕДУЮЩИХ ШАГОВ БУДЕТ МЕДЛЕННОЙ —  
ФИНАНСОВЫЕ ПОТРЯСЕНИЯ В ЭПОХУ  
КОРОНАКРИЗИСА НИКОМУ НЕВЫГОДНЫ**

возникнут, если ранее человек не легализовал какой-либо доход и не платил с него налоги. Плюс, если доход большой, есть риск признания за криптоинвестором незаконной предпринимательской деятельности — со всеми вытекающими последствиями. И в довершение: Росфинмониторинг сообщил о планах разработки системы анализа транзакций криптовалюты при помощи искусственного интеллекта — «Прозрачный блокчейн», поэтому разумнее всего будет задуматься о легализации дохода уже сейчас.

ФБЖ

ВЛАДИМИР ПЛАТОНОВ:

## У нас две цели — просвещать и помогать

ООО «Союзпатент», ООО «Разнотрейдинг», «Московский региональный союз потребительской кооперации», ОАО «Институт развития Москвы» — многие из этих компаний существуют более 30 лет. Но в одном ряду они оказались по другой причине: в декабре 1991-ого они стали первыми членами Московской торгово-промышленной палаты, которая тогда только появилась. В декабре состоялся ее первый учредительный съезд, в январе 1992-ого прошла регистрация в Минюсте. Торгово-промышленная палата Москвы — одно из старейших бизнес-объединений России. С 2016-ого ее возглавляет Владимир Платонов — персона, хорошо известная московскому бизнесу, властям города, депутатскому корпусу, человек с репутацией, которая, как говорят, «идет впереди него», политический тяжеловес, опытный переговорщик, не растерявший авторитет после ухода с поста председателя Московской городской Думы.

**В** Московскую торгово-промышленную палату Владимир Платонов пришел сразу по окончании политической карьеры в Мосгордуме, тогда его назначили старшим вице-президентом. Должность президента в МТПП выборная, ее Платонов занимает второй срок подряд, оказанным доверием гордится и говорит, что со сменной места работы в его жизни мало что изменилось, с деятельностью Палаты он давно и хорошо знаком. В Московской городской Думе представлял избирателей, в Палате — предпринимателей, которые за него проголосовали. Сегодня его авторитет, опыт и связи в самых широких московских кругах — инструмент для развития столичного бизнеса.

**— 30 лет исполнилось Московской торгово-промышленной палате. Какой смысл кроется в этой дате, что она значит лично для вас?**

— Это не только московский юбилей, это знаковая дата для постсоветской России. 1991-ый — год разрушений, когда на месте разрушенного начинают выстраивать новые отношения. Россия — страна с древнейшей историей и с самой юной рыночной экономикой, которой всего 30 лет. В декабре 1991 года парламент убрал из Уголовного кодекса наказание за предпринимательскую деятельность, после чего было официально разрешено заниматься бизнесом «в свободное от основной работы время», начали появляться первые кооперативы.



**ВЛАДИМИР  
ПЛАТОНОВ**

Президент Московской  
торгово-промышленной  
палаты

**30 ЛЕТ ДЛЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ  
ПАЛАТЫ, ДЛЯ МОСКВЫ, ДЛЯ РОССИИ —  
ЗНАКОВОЕ ЧИСЛО. Я ВСЕМ ГОВОРЮ:  
ПОСМОТРИТЕ, КАК ИЗМЕНИЛАСЬ  
МОСКВА, СТРАНА ЗА ЭТИ 30 ЛЕТ —  
НЕУЗНАВАЕМО, И ВСЕ БЛАГОДАРЯ  
РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ,  
ВОЗВРАЩЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА,  
КОТОРОЕ ВСЕГДА БЫЛО ЗАМЕТНОЙ И  
СУЩЕСТВЕННОЙ ЧАСТЬЮ ЖИЗНИ  
МОСКВЫ КУПЕЧЕСКОЙ,  
ПЕРВОПРЕСТОЛЬНОЙ**



Европейские страны шаг за шагом входили в рыночные отношения, те же торгово-промышленные палаты в Европе появились еще в XVI веке. В России был большой перерыв, когда предпринимательства в принципе не существовало, и вдруг все очень резко поменялось.

Приведу аналогию, понятную большинству: когда появился интернет, не было регуляторной базы для него, она создавалась параллельно. Наверное, регулятор в лице государства мог бы запретить интернет, сказав, что пока не будут приняты все необходимые законы, он не должен развиваться, но это было бы ошибкой, да и вряд ли из этой затеи вышло что-нибудь хорошее. То же в начале XX века произошло и с возрождением предпринимательства в России: оно развивалось параллельно с законотворческой базой.

30 лет для Торгово-промышленной палаты, для Москвы, для России — знаковое число. Я всем говорю: посмотрите, как изменилась Москва, страна за эти 30 лет — неузнаваемо, и

**СЕГОДНЯШНИЙ ПЕРИОД СТРАШНЫЙ ПО СВОИМ ПОСЛЕДСТВИЯМ, НЕ ВСЕ ОНИ НАСТУПИЛИ, ВПЕРЕДИ НАС ЖДУТ ЕЩЕ БАНКРОТСТВА. МЫ НАБЛЮДАЕМ ЭТО В ДРУГИХ СТРАНАХ, ПРАВДА, ЗА РУБЕЖОМ БАНКРОТСТВО НЕ ПРИРАВНИВАЕТСЯ К ПОХОРОНАМ, КАК В РОССИИ, ЭТО ВСЕГО ЛИШЬ ФОРМАЛЬНАЯ, ПРОПИСАННАЯ В ЗАКОНЕ ПРОЦЕДУРА, КОТОРАЯ ПОЗВОЛЯЕТ ВЫЙТИ ИЗ СЛОЖНОЙ СИТУАЦИИ С МИНИМАЛЬНЫМИ ПОТЕРЯМИ**

все благодаря рыночным отношениям, возвращению предпринимательства, которое всегда было заметной и существенной частью жизни Москвы купеческой, первопрестольной. Половину столицы построили предприниматели. И за прошедшие 30 лет сами они сильно изменились и изменили облик Москвы. Это заслуга бизнесменов, которые не побоялись начать свое дело, несмотря на то, что им приходилось в раз-

ные периоды отнюдь не легко. Не все выплыли. Замечу, что все эти 30 лет государство не было наблюдателем, а было активным участником создания условий для развития предпринимательских отношений, цивилизованного рынка. Что приятно отметить, этот эволюционный процесс продолжается, и нам как органу, представляющему бизнес-сообщество, приятно, что и мы, и бизнес вовлечены в процессы, к нам прислушиваются. У декабристов было так: для народа, но без него, а в нашем случае по-другому: для предпринимателей и с их участием. Прямое сотрудничество государства и бизнеса позволяет избежать многих ошибок в регулировании, нормативной базе, принятии решений.

**— За эти годы роль института, частью которого является Московская торгово-промышленная палата, менялась, трансформировалась. Сегодня такой инструмент, как МТПП, чем полезен бизнесу в первую очередь?**

— В Италии торгово-промышленные палаты входят в систему государственной власти. Во многих других странах этот институт единственный, кому позволено объединять предпринимателей, и где они все должны быть учтены, например, в той же Германии. В России членство в Торгово-промышленных палатах — дело сугубо добровольное, для реализации наших задач это не столь важно, ведь результатами нашей деятельности пользуются все предприниматели, а не только те 3800 компаний, которые формально вступили в Торгово-промышленную палату Москвы, у нас нет обязательного членства для бизнеса, да и не надо. К нам приходят люди успешные, состоявшиеся, неравнодушные — что самое важное. Это базис, наш актив, на них мы рассчитываем, когда надо посоветоваться. Нет ничего сложнее, но и надежнее коллегиального разума. Я усвоил это, еще будучи депутатом Московской городской Думы, когда внес на рассмотрение коллег один законопроект. Тогда мне казалось, что я предлагаю единственное верное решение, — коллеги-депутаты спасли меня от провала, приведя массу контраргументов.

**МНЕ ОЧЕНЬ ХОЧЕТСЯ СДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТОБЫ ИЗМЕНИТЬ ОТНОШЕНИЕ ОБЩЕСТВА К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ, ВЕДЬ В НЕМ ДО СИХ ПОР БЫТУЕТ МНЕНИЕ, ЧТО БИЗНЕС «НАЖИВАЕТСЯ» НА НАРОДЕ, МНОГО ТАКИХ ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ**



**— Как вам удается сохранять сегодня оптимизм, есть ли еще он в предпринимательской среде? Как вы оцениваете ковидный период с точки зрения функционирования бизнеса?**

— Сегодняшний период страшный по своим последствиям, не все они наступили, впереди нас ждут еще банкротства. Мы наблюдаем это в других странах, правда, за рубежом банкротство не приравнивается к похоронам, как в России, это всего лишь формальная, прописанная в законе процедура, которая позволяет выйти из сложной ситуации с минимальными потерями. Сегодня мы видим стремление государства помогать бизнесу. Принято пять пакетов мер городской поддержки, с нами советовались, какая помощь нужна, как выйти из сложившейся ситуации. Предприняты дельные шаги, в экономику Москвы влиты существенные деньги, которые пошли именно через предпринимателей. И я считаю совершенно обоснованной предпринимательскую позицию, ее необходимо отстаивать: сделать все, чтобы локдаун не повторился, именно поэтому бизнес так активно пропагандирует прививки, для него сейчас крайне важно продолжать работу, для этого все средства хороши, тем более вакцинация.

**— Бизнес стал одним из самых ярых пропагандистов прививочной кампании, но вакцинация по-прежнему идет медленными темпами. Что делать?**

— У государства есть кнут и пряник. Пока к первому не прибегали, пряники раздают. В Европе власти действуют гораздо более жестко, в рамках закона, но последовательно ограничивают в возможностях непривитых граждан.

**— QR-коды как инструмент, к которому начали прибегать российские власти, — оправданная мера?**

— А что вы делаете, когда вас досматривают в аэропорту перед посадкой в самолет? Я лично говорю «спасибо» за то, что так рьяно заботятся о моей безопасности, я воспринимаю тщательный досмотр как гарантию того, что я спокойно долечу в пункт назначения.

**— А когда бизнес приходит к вам и жалуется на введение QR-кодов или на недостаточность мер поддержки, что вы отвечаете?**

— У нас нет очереди из жалобщиков, скорее, к нам приходят предприниматели со сложившимся представлением о проблеме и, как правило, с конкретными предложениями, что

делать. Только в этом случае мы видим смысл инициировать обсуждение на законодательном уровне — совместно с Московской городской Думой или с представителями исполнительной власти организуем мозговой штурм и пытаемся решить проблему, а не просто сетовать на то, что она существует, последнее неконструктивно. Наша задача — побудить законодателей и чиновников к активным действиям, предлагать инструменты решения. Московская торгово-промышленная палата — одна из площадок, где происходит обмен мнения между властью и бизнесом. Я всегда повторяю бизнесменам: «Вы нас не бойтесь, мы не ваши учителя».



**НАША ГЛАВНАЯ ЗАСЛУГА В ТОМ, ЧТО МЫ СТАРАЕМСЯ НЕ ДЕЛАТЬ ГЛУПОСТЕЙ. МЫ ВИДИМ СВОЮ РОЛЬ В СЕГОДНЯШНЕЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НЕПРОСТОЙ СИТУАЦИИ В ТОМ, ЧТОБЫ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ БЫЛИ ПО-НАСТОЯЩЕМУ АКТУАЛЬНЫ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, ЧТОБЫ ОНИ ПОМОГАЛИ ДЕЛАТЬ БИЗНЕС, РАЗВИВАЛИ ЕГО. МЫ СТРЕМИМСЯ ЗАДАВАТЬ ВЕКТОР ДВИЖЕНИЯ**

**— Каким вы видите институт торгово-промышленных палат лет через пятьдесят? Каковы пути его трансформации?**

— Как и пятьсот лет назад, этот институт был, есть и будет представлять и защищать интересы предпринимателя. Внутри этой задачи огромное количество составляющих: инструменты диктуются временем, происходящим в стране и мире. Как сейчас случилось: пандемия вмешалась в нашу жизнь, изменив ее кардинально, и существенно повлияла на бизнес, на власть, на общество.

**— Таким институтам, как Московская торгово-промышленная палата, для эффективной работы необходим политический вес, которым лично вы, безусловно, обладаете. Как удается балансировать на грани интересов и добиваться желаемого результата?**

— Наша главная заслуга в том, что мы стараемся не делать глупостей. Мы видим свою роль в сегодняшней действительно непростой ситуации в том, чтобы меры поддержки, законодательные инициативы были по-настоящему актуальны для предпринимателя, чтобы они помогали делать бизнес, развивали его. Мы стараемся задавать вектор движения, доводим мнение бизнес-сообщества до властей в пакете с дельными предложениями. В этой конструктивной позиции заключен баланс, о котором вы спрашиваете, в этом основной смысл нашей работы.

**— Вы уже упомянули про пять пакетов господдержки для бизнеса. Какие еще из принятых мер вы считаете однозначным попаданием в десятку, эффективными и полезными?**

— Вопреки всеобщему мнению бизнес не боится налогов, он боится поборов, а они появляются в результате различных проверок. Государство уже не первый год реформирует системы проверок, чтобы каждый предприниматель знал, какие госведомства могут его проверить исходя из вида его деятельности. Снижение административного давления —

реальная помощь бизнесу. Предприниматель знает, когда ждать проверки, эти прогнозируемые, понятные условия существенно облегчают ведение бизнеса. И как бывший прокурорский работник хочу добавить, что сами проверки — не инструмент наказания, таким образом государство создает условия, при которых предприниматель может сам себя контролировать.

**— В Европе этот институт называется «комплаенс» — саморегуляция и самоконтроль внутри компании/корпорации, которые позволяют вести честный и прозрачный бизнес. В Московской торгово-промышленной палате появился Комитет по развитию комплаенс и деловой этики. Каковы его задачи?**

— Институт комплаенс — тот самый успешный европейский опыт, который стоит перенимать. Подобные практики необходимы для российского бизнеса, ведь они не просто украшают визитную карточку компании и ее владельца, они помогают бизнесу цивилизованно исполнять свою социальную функцию. Комплаенс — еще один элемент, который стимулирует честный бизнес к открытости. Добровольное разглашение, публикация информации свидетельствуют о том, что компании нечего скрывать. Для проверяющих органов такая открытость — сигнал к тому, что если нет скелетов в шкафу, значит, нечего и проверять. Обнародовав сведения о себе, компания берет на себя ответственность за свои слова. Для контролирующих органов открытость — важный показатель. Кстати, мало кто задумывается, что государству весьма накладно содержать большое число контролирующих органов, поэтому комплаенс упрощает и стабилизирует отношения не только внутри самой компании, но и в ее коммуникации с институтами власти и контролирующими органами, и с обществом в том числе.

**— Как вы думаете, предпринимательское сообщество осознает необходимость создания комплаенс-программ как части цивилизованного ведения бизнеса?**

— Комплаенс — это залог спокойствия руководителя, уверенность в том, что в его компании дела идут хорошо, это возможность не бояться за свой бизнес. Наша цель — просвещать и помогать. Если кто-то еще не осознал, что комплаенс — полезный инструмент для ведения бизнеса, наряду с финансовым учетом или с цифрови-

**У НАС НЕТ ОЧЕРЕДИ ИЗ ЖАЛОБЩИКОВ, СКОРЕЕ, К НАМ ПРИХОДЯТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СО СЛОЖИВШИМСЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЕМ О ПРОБЛЕМЕ И, КАК ПРАВИЛО, С КОНКРЕТНЫМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ, ЧТО ДЕЛАТЬ. ТОЛЬКО В ЭТОМ СЛУЧАЕ МЫ ВИДИМ СМЫСЛ ИНИЦИИРОВАТЬ ОБСУЖДЕНИЕ НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ**

зацией, наша задача — рассказать, для этого и создали комитет. Точно так же нам когда-то приходилось объяснять предпринимательскому сообществу, что медиация не то же самое, что медиация, а весьма полезный формат разрешения споров, который позволяет в кратчайшие сроки с минимальными затратами разрешить спор и не доводить дело до суда. Комплаенс, медиация — новые для российских предпринимателей инструменты ведения бизнеса, и в Московской торгово-промышленной палате можно получить исчерпывающую информацию и практические кейсы по их применению.

**— Быть актуальными, соответствовать времени — важная задача бизнес-объединения, информировать, помогать ориентироваться — одна из важнейших функций. Какие реперные точки развития МТПП вы для себя наметили?**

— Московская торгово-промышленная палата — это про оперативную помощь по самым актуальным вопросам ведения бизнеса. Мы хотим быть полезными, удобными и востребованными. По запросу предпринимателей

создали маркетплейс «Бизнес-маркет», с помощью которого можно найти новых деловых партнеров, не так давно запустили проект «Документы в порядке». Цель — помочь предпринимателям быть в любой момент готовыми к любым проверкам контрольно-надзорных органов. Мы хотим избавить руководителя или собственника бизнеса от необходимости постоянно следить за изменениями законодательства, чтобы он мог высвободить время и средства для развития бизнеса.

**— *Сервис автоматизирован, как он работает?***

— Это на 100% цифровой современный удобный инструмент информирования, работает все максимально просто: оставляете контактный e-mail и получаете анонсы о готовых решениях по ключевым изменениям в законодательстве. Те из них, которые вас заинтересуют, скачиваете на наших ресурсах, они уже готовы к применению. Библиотека постоянно пополняется, а для работы с ней у нас есть целый штат профессиональных юристов.

**— *Сервис популярен у бизнеса?***

— Конечно, ведь он отвечает на вопросы, которые предприниматель решает в оперативном режиме каждый день: как проявлять должную осмотрительность при выборе делового партнера и проверить контрагента или, скажем, как правильно оформить работников на удаленную или дистанционную работу — когда такая форма стала распространенной, мало кто в этом понимал. Каждому предпринимателю нужна квалифицированная правовая помощь.

С помощью подобных инструментов мы стараемся поддерживать к себе интерес, остаемся востребованными, делаем то, что нужно бизнесу, реагируем на возникающие проблемы и делаем это максимально оперативно. Вот еще один свежий пример: обязательный техосмотр для граждан отменяют. Популярная в народе мера, но дальше стоит поставить двоеточие и рассказать о последствиях этой меры для граждан и бизнеса. Мало кто задумался, что без талона техосмотра не въехать на автомобиле в

Европу, что этот документ полезен при продаже транспортного средства. Теперь про бизнес, который в очередной раз поверил государству. Когда им сказали, что нужен техосмотр, они закупили оборудование, арендовали землю, построили пункты осмотра, подготовили специалистов — в течение десяти лет налаживали этот бизнес. А сегодня им что со всеми этими вложениями делать, куда приспособить те рабочие руки, которые высвобождаются? Именно об этом мы спокойно, без шума и скандалов пишем в органы власти, готовим свои предложения. В частности, мы собрали статистику, которая подтверждает, что качество техосмотра напрямую связано с ростом количества ДТП, которые стали следствием плохого технического состояния автомобиля. Это означает, что его отмена приведет к катастрофическим последствиям.

Пятнадцать лет тому назад на одном из заседаний Общественной палаты я выступал за то, чтобы вывести функцию техосмотра из зоны контроля ГИБДД. Это ведомство не будет отвечать за отвалившееся колесо, даже если это случилось сразу после выезда машины с пункта техосмотра. Кто заинтересован в исправности автомобиля: владелец, производитель и те самые пункты техосмотра, частный бизнес, который отвечает за оказанную услугу. Сейчас пошли не самым лучшим путем: нет техосмотра — и ни на чьей стороне нет ответственности, вроде и нет проблемы. Мы же аргументированно отстаиваем другую позицию: проблема есть, и она очень серьезная.

**— *Что еще вы считаете важным сделать для бизнеса как президент МТПП?***

— Мне очень хочется сделать все, чтобы изменить отношение общества к предпринимателю, ведь в нем до сих пор бытует мнение, что бизнес «наживается» на народе, много таких предубеждений. Мы с этого начали интервью: всего 30 лет назад в России стало возрождаться предпринимательство, но в ментальность народа глубоко въелось негативное отношение к этим людям. Я в корне не согласен с таким мнением. Тем, кто считает, что предприниматель на ком-то наживается, я советую пойти и



попробовать сделать так же: открыть свое дело, почувствовать, какая ответственность на тебя при этом сваливается перед всеми — семьей, коллективом, государством. 25% доходной части бюджета Москвы — это доходы от предпринимательской деятельности. И по мере того как государство будет совершенствовать механизмы взаимодействия с бизнесом, упрощать его работу, отменяя излишние проверки, цифровизуя сервисы для взаимодействия с госорганами, сумма доходов от бизнеса будет расти. «Серых» и «черных» зон будет все меньше, Россия уверенно движется по этому пути. В частности, налоговая служба в нашей стране — одна из самых продвинутых в мире, сервисам, которые она предлагает бизнесу, могут позавидовать самые развитые экономики.

**— В бизнес-объединениях сейчас высказывают опасения, что на волне пандемии многим стало сложнее вести бизнес, поэтому компании, особенно малый бизнес, уходят в серые зоны, чтобы выжить. Согласны с таким мнением?**

— Обожаю таких «констататоров» и прогнозистов... Я за то, чтобы формировать реальные предложения, которые способны не допустить уход бизнеса в тень, помогать надо вовремя, чтобы этого не случилось, для этого мы работаем. Да, действительно, в пандемию больше других досталось тем, кто работал легально, им и надо активно помогать. А с теми, кто работает незаконно, надо бороться, и не воспринимать это как «стукачество», как часто говорят в России. В тех же Соединенных штатах есть устоявшаяся практика: если гражданину известен факт неуплаты налогов, он сообщает об этом в госорганы — это форма борьбы за прозрачную экономику, мы должны формировать ее совместными усилиями. И это одна из функций Московской торгово-промышленной палаты — совместно с органами власти и бизнесом создавать условия для развития цивилизованной рыночной экономики.

**— Когда вы будете поздравлять коллег с юбилеем, что скажете?**



— Спасибо за то, что пропускают через себя проблемы предпринимателей, за отзывчивость.

**— Какие слова вы адресуете бизнес-сообществу?**

— Я всех приглашаю к сотрудничеству. Мы готовы помогать, вместе с бизнесом хотим развиваться и совершенствоваться.

**— Чем МТПП и ее руководство по-настоящему гордится?**

— Московская торгово-промышленная палата состоялась как институт. К нам по-прежнему приходят за советом, за помощью, нас берут в расчет как игрока, который в повестке дня конструктивно решает вопросы и является проводником между двумя важнейшими институтами общества — государством и бизнесом. Мы занимаем понятную всем, взвешенную и всегда обоснованную позицию. Мы просто выполняем свою важную функцию.

**— Вы много лет взаимодействуете с органами власти. Парадигма отношений с властью осталась прежней?**

— За последнее время власть стала все больше осознавать, что сложно строить экономику города без бизнеса. Власти прекрасно понимают, что они должны создавать условия для тех, кто формирует доходную часть бюджета.

ФБЖ

# Зачипированы:

потребители хотят, производители лавируют

Дефицит компонентов не помешал росту глобального рынка персональных компьютеров. По итогам второго квартала 2021 г. он вырос на 13,2% год к году и составил 83,6 млн штук. Такие данные содержатся в исследовании Worldwide Quarterly Personal Computing Device Tracker, авторами которого являются специалисты международной аналитической компании IDC. Стоит добавить, что к традиционным ПК в IDC относят настольные компьютеры, ноутбуки и рабочие станции.



**ДМИТРИЙ  
КРАВЧЕНКО**

Генеральный  
директор  
Асер в России

**О** Об итогах напряженных последних лет дефицита и одновременно повышенного спроса, о том, какие киберугрозы в Acer Group считают самыми опасными, о компьютерах для майнинга и квантовых вычислений мы расспросили Дмитрия Кравченко, генерального директора Асер в России.

— *Как прокомментируете данные аналитиков IDC о том, что происходит с рынком традиционных ПК в мире и в России: тенденции схожи или есть различия?*

— Тенденции схожи. Главное отличие в том, что основным драйвером роста в США и Западной Европе с 2020-го и до настоящего момента являлись Chromebook-и, которые в России по разным причинам не продаются. Следует отметить, что, по оценкам аналитиков, в тот же период времени Acer стабильно входил в топ-3 по динамике роста продаж в мире.

— *Специалисты аналитической компании IDC оценили рост продаж Acer Group в 2,7%, вы согласны с этой цифрой?*



— Мы доверяем специалистам IDC. Если сравнивать результаты третьего квартала 2021-го в России с таким же периодом 2020-го, то десктопы выросли, ноутбуки сократились, рынок в целом сократился на единицы процентов. Но уровни 2021-ого выше уровней 2019-ого по обеим категориям. Сохраняется спрос как в коммерческом сегменте, так и в потребительском. Быстрее остальных прибавляют игровые ПК и ноутбуки. Сдерживающий фактор роста — дефицит комплектующих.

— *Acer Group* аналитики поместили на пятое место по доле рынка. Распределение по долям кажется вам соответствующим действительности? Как оценивает позицию *Acer Group*: как неудовлетворительный или как закономерный результат?

— Acer стабильно на протяжении последних нескольких лет входит в топ-5 поставщиков ПК в мире, в России — в топ-3. Учитывая внешние неблагоприятные обстоятельства с доступностью компонентов и логистикой и в целом опережающими большинство конкурентов темпами роста

**ДЕФИЦИТ ЗАТРОНУЛ, НАПРИМЕР, DISPLAY DRIVER IC (DDI), POWER MANAGEMENT ICs (PMIC), СЕТЕВЫЕ ЧИПЫ, А ТАКЖЕ МИКРОСХЕМЫ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ. ОЧЕВИДНО, ЧТО НЕХВАТКА КОМПОНЕНТОВ ПРИВОДИТ К ЗАДЕРЖКАМ В ВЫПОЛНЕНИИ ЗАКАЗОВ, «РАЗГОНЯЕТ» ИНФЛЯЦИЮ И СДЕРЖИВАЕТ РОСТ РЫНКА. БОЛЬШИНСТВО ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НАПРАВЛЯЕТ ДЕФИЦИТНЫЕ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ПРЕЖДЕ ВСЕГО НА ВЫПУСК ТЕХНИКИ ПРЕМИАЛЬНОГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА**

нашей компании, результат можно расценивать как хороший, рабочий.

— *С чем связана потеря части рынка?*

— Со снижением темпов роста рынка Chromebook-ов, где у Acer сильные позиции.

— *Из открытых данных отчетности Acer известно, что в структуре выруч-*

*ки ноутбуки не просто все ещё лидируют — их доля в обороте компании в 2020 году выросла до 64% с 60% в 2019-м. На десктопы пришлось 10% годовой выручки Acer вместо 12% в 2019 году. А вот доля продажи компьютерных мониторов и проекторов снизилась с 13% до 12%. О чем говорят эти тенденции?*

— В 2020 году спрос на ноутбуки и Chromebook-и опережал спрос на остальные категории, но бизнес вырос по всем продуктам.

— *«Отматываем» немного назад. Операционный директор Acer Тиффани Хуан заявила Guardian, что компания изо всех сил пытается найти достаточное количество чипов для своих продуктов. В том же интервью есть прогноз, что глобальный дефицит чипов будет продолжать оказывать «серьезное» влияние на производственные возможности Acer как минимум до первого или второго квартала 2022 года. Ситуация по-прежнему остается напряженной. Как бы вы ее оценили: очень сложная, напряженная, нестабильная, или есть надежда на ее улучшение?*

— Ситуация сложная, но, как было отмечено ранее, Acer достаточно успешно адаптировалась к ней. Как известно, Тайваньские компании TSMC, UMC и

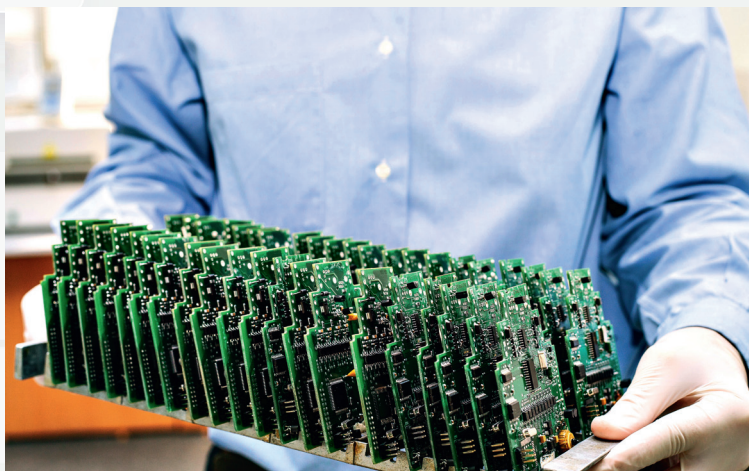
Powerchip на данный момент занимают в совокупности более 65% мирового производства полупроводников, и, согласно их прогнозам, спрос на полупроводники будет превышать предложение как минимум до 2023 года.

— *Это был прогноз от топ-менеджера Acer, а теперь свежий комментарий от Президента регионального подразделения Acer в Азиатско-Тихоокеанском регионе Эндрю Хоу (Andrew Hou). Рядом СМИ он заявил о появлении первых положительных результатов работы поставщиков над улучшением ситуации с доступностью полупроводниковых компонентов. О какой «работе поставщиков над улучшением ситуации» идет речь, конкретизируете?*

— У компании, как правило, несколько поставщиков по всем типам компонентов. Среди них существует конкуренция. На сегодняшний день несколько улучшилась ситуация с доступностью ЖК-панелей, например, которая была напряженной в течение последнего года.

—  *Попрошу прокомментировать еще одну цитату от Эндрю Хоу (Andrew Hou). В частности, он сказал, что дефицит больше всего поражает не дорогие компоненты, а те, которым многие годы не придавалось особого значения. О каких недорогих компонентах идет речь, и как это отражается на рынке электроники и на работе Acer?*

— Дефицит затронул, например, display driver IC (DDI), power management ICs (PMIC), сетевые чипы, а также микросхемы для автомобилей. Очевидно, что нехватка компонентов приводит к задержкам в выполнении заказов, «разгоняет» инфляцию и сдерживает рост рынка. Большинство производителей направляет дефицитные комплектующие прежде всего на выпуск техники премиального ценового сегмента.



— Дефицит жидкокристаллических дисплеев на рынке. Свою оценку ситуации давали и топ-менеджеры Acer, в частности, глава профильного подразделения тайваньской Acer Виктор Чен. По мнению Чена, спрос на мониторы вырос на волне перевода людей на удаленную работу и обучение, но розничные сети ощущают нехватку этой продукции. Дефицит мониторов Чен оценивает в 20–30%. Как складывается ситуация на российском рынке, есть ли дефицит в нашей стране?

— Рынок мониторов в России сократился в третьем квартале в количественном выражении, но увеличился в денежном. Изменилась структура спроса в сторону более дорогих устройств. Покупали больше дисплеев диагональю 27" и выше, а также игровых мониторов. Возможно, ситуация с доступностью оборудования начальных ценовых сегментов в нашей стране улучшится в первой половине 2022-го года.

— Некоторые эксперты заявляют, что мировым лидером по поставкам панелей для экранов стал Китай. Что это означает для производителей конечного продукта, таких как Acer? Это передел рынка? Каковы его последствия?

— Стратегия Acer по закупкам всегда опиралась на несколько лидирующих поставщиков панелей из разных стран, поэтому существенных изменений в этом смысле для нашей компании не ожидается.

— Acer беспокоит лидерство Китая по производству ряда комплектующих, признаете ли вы зависимость Acer от поставок комплектующих из Китая?

— Тайваньские компании доминируют на мировом рынке полупроводников, американские — на рынке ПО, и так далее. Но при этом в глобальной экономике все страны и компании взаимозависимы и не могут полноценно и эффективно существовать друг без друга.

— Многие эксперты полагают, что мы с вами наблюдаем «войну за чипы». Так ли это, по вашему мнению?

— В условиях дефицита — возможно. Но ситуация с балансом спроса и предложения меняется волнообразно. Все крупные страны активно инвестируют или, по крайней мере, декларируют наличие планов по строительству фабрик по производству полупроводников. Рано или поздно предложение превысит спрос.

## СЛОЖНОСТЬ ПРОБЛЕМ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ БУДЕТ ТОЛЬКО ВОЗРАСТАТЬ. ПРИ ЭТОМ ПРИ ВСЕЙ ИЗОЩРЕННОСТИ ДОСТУПНЫХ ПРОГРАММНЫХ И АППАРАТНЫХ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ СЛЕДУЕТ УДЕЛЯТЬ ПРИСТАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ ОБУЧЕНИЮ ПЕРСОНАЛА ДЛЯ ВЫРАБОТКИ «ИММУНИТЕТА» К МЕТОДАМ СОЦИАЛЬНОЙ ИНЖЕНЕРИИ ЗЛОУМЫШЛЕННИКОВ

— Сменят ли ARM процессоры x86?

— Думаю, что в обозримом будущем эти архитектуры будут существовать параллельно.

— Есть ли у Acer планы по производству собственных чипов или кардинальной смене подходов к закупкам этой комплектующей?

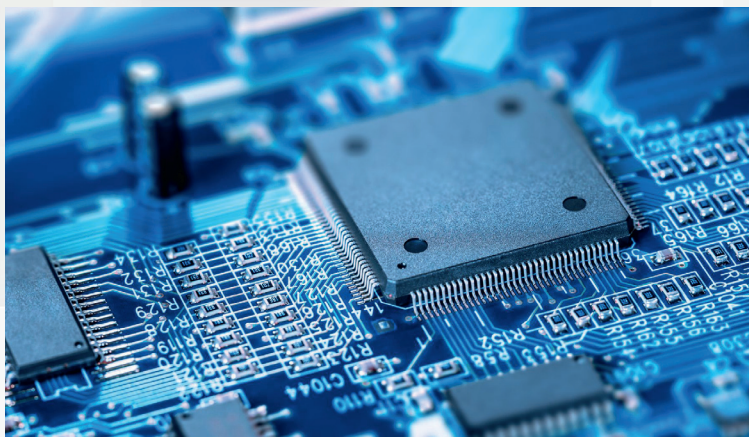
— Насколько мне известно, собственные процессоры компания производить не планирует. При этом в данный момент у нас есть ноутбуки на AMD, Intel и Qualcomm. Мы держим руку на пульсе и разрабатываем продукты на чипах различной архитектуры, предоставляя выбор потребителю.

— По мнению Gartner, дефицит комплектующих для электроники в конеч-

*ном итоге приведет к тому, что на часть устройств вырастут цены, а другая часть, выпускаемая небольшими компаниями, будет снята с производства из-за нерентабельности. О каких нерентабельных компонентах может идти речь, и чем это грозит производителям электроники?*

— В массовых производствах важна экономика масштаба. Те компании, сбыт которых ограничен узким не уникальным сегментом или даже одной страной (если это не Китай с полутора миллиардами населения), обречены на трудности в условиях конкуренции без барьеров с глобальными компаниями.

*— Про кибербезопасность. Октябрь 2021-го: Desorden дважды взломал Acer.*



**КАК ИЗВЕСТНО, ТАЙВАНСКИЕ КОМПАНИИ TSMC, UMC И POWERCHIP НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ЗАНИМАЮТ В СОВОКУПНОСТИ БОЛЕЕ 65% МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ПОЛУПРОВОДНИКОВ, И, СОГЛАСНО ИХ ПРОГНОЗАМ, СПРОС НА ПОЛУПРОВОДНИКИ БУДЕТ ПРЕВЫШАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАК МИНИМУМ ДО 2023 ГОДА**

*«Мы не просили денег, просто решили доказать, насколько неприемлемо Acer относится к безопасности собственных систем». Как прокомментирует такое громкое заявление хакеров?*

— Кибербезопасность — актуальная проблема современности. Ежедневно атакам подвергаются правительственные агентства, компании и частные лица по всему миру. Acer очень серьезно относится к данной проблеме и принимает необходимые меры для недопущения и предотвращения подобных инцидентов. В результате операционная деятельность компании не была существенно затронута какими-либо атаками.

*— В структуре Acer есть отдельное подразделение, которое предлагает услуги в области киберзащиты. Повлиял ли двойной взлом на работу этого подразделения, цель которого — продажа услуг для сторонних компаний по защите данных?*

— Acer Cyber Security Inc. — успешная компания с листингом на Тайваньской фондовой бирже. Ее финансовые результаты публичны и доступны для ознакомления.

*— Какую проблему в сфере кибербезопасности вы бы назвали самой существенной на ближайшие несколько лет?*

— Сложность проблем кибербезопасности будет только возрастать. При этом при всей изощренности доступных программных и аппаратных средств защиты следует уделять пристальное внимание обучению персонала для выработки «иммунитета» к методам социальной инженерии злоумышленников и поддержания актуальных навыков и практик кибербезопасности. Сама жизнь уже заставила или ещё заставит осознать остроту проблемы защиты данных и кибербезопасности своих систем.

— *В последнее время у Acer появилось много нишевых продуктов, означает ли это, что Acer и дальше будет концентрироваться на локальных целевых аудиториях и «докручивать» свои продукты под конкретный запрос конкретного потребителя, а массовые продукты будут второстепенными для компании?*

— Компания обладает несколькими десятилетиями обширной экспертизы в разработке разнообразной компьютерной техники для различных потребительских сегментов и сценариев использования. Это позволяет создавать тренды в индустрии и выпускать концептуальные революционные новинки. Acer регулярно создает вычислительную технику и устройства визуализации информации, которые можно охарактеризовать словами «первый в мире». При этом компания не отказывается от массового рынка и постепенно концепции, элементы дизайна и премиальные технологии находят свое воплощение в более доступных ценовых сегментах. В продуктовом портфеле компании есть кастомизированные предложения и для «узких» профессионалов, и для массовой аудитории.

— *Не так давно вы сказали, что в России существует значительный отложенный спрос на обновление настольных компьютеров и ноутбуков, который будет поддерживать рост в ближайшие годы. Когда этот отложенный спрос может быть реализован?*

— Он реализовывается прямо сейчас, а к росту его подстегивает возросший спрос на дистанционную работу, учебу и цифровые развлечения.

— *Не так давно вы заявляли, что Acer планирует расширять сегмент b2b-продаж, конкретизируете планы?*

— Acer в России уже много лет развивает коммерческое направление бизнеса.



Поставки техники в основном осуществлялись в крупные компании. В 2019-ом мы сформировали дополнительную команду, которая отвечает за развитие сегмента МСБ. Этот бизнес также динамично растет.

— *Суперкомпьютер для майнинга. Можно ли назвать эту нишу новой, существует ли она в принципе, является ли перспективной для производителей и Acer?*

— Майнинг — интересная тема. В продуктовом портфеле нашей компании в России предлагаются серверы и рабочие станции дочерней компании Altos Computing, позволяющие строить разнообразные решения для высокопроизводительных вычислений.

— *Ведет ли Acer разработки квантовых компьютеров?*

— Acer считает квантовые вычисления перспективным направлением. Несмотря на сложность и ресурсоемкость задачи построения рабочих моделей квантовых компьютеров, прогресс в этой области обнадеживает, мы видим реальные перспективы коммерческого применения подобных машин уже в обозримом будущем.

# Made with Italy:

## российско-итальянской взаимности пандемия не помеха

Несмотря на пандемию, стремление к ведению активной совместной деятельности Италии и России не угасло. Товарооборот восстанавливается, предприниматели заключают новые соглашения. По данным итальянского Национального института статистики ISTAT, по итогам января – мая 2021 года товарооборот России и Италии составил 8 457,8 млн евро, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2020 года на 18,8%. Российский экспорт вырос на 22,2%, импорт итальянских товаров — на 12,9% до 2 951,5 млн евро. Основной товарной позицией итальянского импорта в Россию традиционно являются машины и оборудование, и этот вектор итальянцы намерены удерживать.

### ВИНЧЕНЦО ТРАНИ

Президент Итало-  
Российской  
Торговой Палаты



Автор фото: Винченцо Трани.

**В** 2021-ом году Италия была заметным деловым партнером ряда крупных проектов в России. Одним из самых значимых событий для сотрудничества между странами стало участие Италии в промышленном форуме ИННОПРОМ, который прошел в Екатеринбурге в июле 2021-ого года. Важно то, что Италия участвовала в статусе странового партнера первой из европейских стран. На выставке были представлены свыше 60 итальянских компаний из разных отраслей. Среди них — хорошо известные в России, например, производители вертолета Leonardo, и не представленные пока в РФ, такие как Reiwa — стартап с острова Сицилия, который производит роботов для очистки солнечных панелей.

Наладить совместное производство было ключевой целью присутствия Италии на форуме, и нам удалось заключить немало перспективных соглашений. В первую очередь, это договоренности в области





развития зеленой энергетики: компания Enel будет строить еще один ветропарк, он появится в Ростовской области. Первый подобный проект запущен в мае 2021 года на Азовской ВЭС. Кроме того, на ИННОПРОМЕ достигнуты договоренности, что Enel будет развивать инфраструктуру для зарядки электромобилей. Пока их в России не так много — в 2020 году насчитывалось 11 тысяч, но, по прогнозам PWC, к 2030 году цифра может вырасти почти в 60 раз. Enel уже реализовывала подобные проекты на Дальнем Востоке, где парк электромобилей больше, чем в других регионах России. Зарядные станции Enel есть и в ряде сибирских городов.

Участие в ИННОПРОМЕ позволило Италии не только продемонстрировать национальные проекты, но и укрепить совместное сотрудничество с Россией в наиболее актуальных сегодня сферах: энергетике, металлургии, в области создания высокотехнологичных продуктов.

## Made with Italy

Самый важный итог 2021 года — восстановление товарооборота между Россией и Италией. В первом полугодии он вырос на 32% по отношению к первому полугодью



**НА ФОНЕ КОРОНАВИРУСА СТРАНЫ УПРОЧИЛИ СВОИ СВЯЗИ В НАУЧНОЙ СФЕРЕ. В АПРЕЛЕ 2021 ГОДА БЫЛ ПОДПИСАН МЕМОРАНДУМ О НАУЧНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ.**

**ЕГО ЗАКЛЮЧИЛИ НИЦЭМ ИМ. Н. Ф. ГАМАЛЕИ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ ИНФЕКЦИОННЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ ИМ. Л. СПАЛЛАНЦАНИ. В РАМКАХ СОГЛАШЕНИЯ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, БЫЛИ ПРОВЕДЕНЫ СОВМЕСТНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ВАКЦИНЫ «СПУТНИК V»**

1,5

МЛРД ЕВРО

ежегодно приносили российские туристы экономике Италии.



2020 года — до \$7,5 млрд. Этого показателя удалось достичь за счет несырьевого экспорта промышленной продукции. Кроме того, страны начали укреплять сотрудничество в фармацевтической сфере: этих товаров из России в Италию теперь тоже поставляется больше. А поскольку сейчас у

нас в фокусе развитие отношений с регионами, а не только со столицами, по итогам 2021 года мы надеемся увидеть еще более значительное увеличение товарооборота.

Но главный момент, на который хочется обратить внимание, — мы продолжаем движение по траектории «Made with Italy». Свыше 600 итальянских компаний уже наладили производство в России, и их число будет увеличиваться. ИННОПРОМ дал мощный старт новым проектам, продемонстрировал серьезные намерения итальянских компаний наращивать инвестиции в российскую экономику. Несмотря на пандемию, нарушение торговых и логистических цепочек, вопреки экономическим санкциям Италия и Россия увеличивают объем экономического сотрудничества. Итальянцы освоили столичные территории и теперь идут вглубь России — в регионы. Уже есть отличный пример: на территорию ОЭЗ «Липецк» зашли итальянские компании из разных сфер. Euro Group SpA будет производить на данной площадке электродвигатели и генераторы, Unionsped — мебельную фурнитуру, San Marco — продукты питания, Fondital — радиаторы.

Еще один перспективный проект реализуют Северсталь и Tenaris: они создадут совместное предприятие по производству сварных труб в Западной Сибири. Инвестиции в предприятие, мощность которого составит 300 тысяч тонн продукции в год, оцениваются в \$240 млн.



**К СОЖАЛЕНИЮ, ЗДЕСЬ ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА. ПРОЦЕСС РАССМОТРЕНИЯ ИДЕТ, МЫ ЖДЕМ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ И НАДЕЕМСЯ, ЧТО ВСКОРЕ «СПУТНИК V» БУДЕТ ИМЕТЬ НА ТЕРРИТОРИИ ИТАЛИИ ТАКОЙ ЖЕ ВЕС, КАК И ДРУГИЕ ВАКЦИНЫ. ЭТО ВАЖНО И ДЛЯ МНОГИХ ИТАЛЬЯНСКИХ ГРАЖДАН, РАБОТАЮЩИХ В РОССИИ И ПРИЛЕТАЮЩИХ НА РОДИНУ, И ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОГО ВОЗОБНОВЛЕНИЯ ТУРИЗМА**

Ожидалось, что его запустят в 2021 году, но пандемия негативно отразилась на многих планах и заставила сдвинуть сроки. Однако мы надеемся, что пусть и с задержкой, но проект начнет работать на полную мощность.

В сентябре России и Италии удалось договориться о создании зелёного цифрового коридора. Таможенные органы двух стран смогут бесшовно интегрировать свои информационные системы и обмениваться информацией о виде груза и его стоимости. Это должно упростить и ускорить поставки товаров между Италией и Россией.

### Коронавирус укрепил дружбу

К сожалению, взаимодействие наших стран осложняют некоторые ограничения, вызванные пандемией, прежде всего, они связаны с перемещением между странами, получением виз, необходимостью соблюдать карантин. Развитие промышленного и технологического сотрудничества из-за этого идет не настолько активно, как хотелось бы. Однако мы регулярно ведем диалог на уровне бизнеса и государства и стараемся сделать все, чтобы ослабить сдерживающие факторы.

При этом с самого начала пандемии Россия продемонстрировала неравнодушие к общей проблеме, отправив медицинскую помощь Италии уже в марте 2020 года. Гуманитарная операция длилась почти два месяца. Но что более важно, на фоне коронавируса страны упрочили свои связи в научной сфере. В апреле 2021 года был подписан Меморандум о научном сотрудничестве. Его заключили НИЦЭМ им. Н. Ф. Гамалеи и Национальный институт инфекционных заболеваний им. Л. Спалланцани. В рамках соглашения, в первую очередь, были проведены совместные исследования российской вакцины «Спутник V». Благодаря этим действиям удалось подтвердить высокую эффективность препарата после использования второй дозы — у 99% привитых вырабатываются антитела

## Новые грани взаимодействия

Из выступления президента ИТА Карло Мария Ферро на Российско-итальянском промышленном форуме «От гибкого производства к сотрудничеству в высоких технологиях. Новые перспективы» (ИННОПРОМ, Екатеринбург, июль, 2021 г.)



«ИТАЛИЯ — ВТОРОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ЕВРОПЕ. У НАС ЕСТЬ УНИКАЛЬНЫЕ НАРАБОТКИ В МАШИНОСТРОЕНИИ, МЕХАТРОНИКЕ, РОБОТОТЕХНИКЕ. В ЭТИХ ОБЛАСТЯХ МЫ ВИДИМ ПРЕКРАСНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБМЕНА С РОССИЙСКИМИ ПАРТНЕРАМИ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И НОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ВОЗНИКАЮТ ИЗ СТАРТАПОВ, И ЭТО ЕЩЕ ОДИН ВАЖНЫЙ МОМЕНТ СОТРУДНИЧЕСТВА. ПЯТЬ ИЗ 61 ИТАЛЬЯНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ МЫ ПРИВЕЗЛИ В ЕКАТЕРИНБУРГ НА ЭТУ ВЫСТАВКУ, — ЭТО ЛИДЕРЫ ИТАЛЬЯНСКОГО ПРОИЗВОДСТВА, ОСТАЛЬНЫЕ — СРЕДНИЕ И МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С ОГРОМНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В ОБЛАСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ».

## Италия может показать себя

Из выступления министра экономического развития Итальянской Республики Джанкарло Джорджетти на Российско-итальянском промышленном форуме «От гибкого производства к сотрудничеству в высоких технологиях. Новые перспективы» (ИННОПРОМ, Екатеринбург, июль, 2021 г.)



«ЭТО ВАЖНЫЙ СИГНАЛ — УЧАСТИЕ В КРУПНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ, ГДЕ У ИТАЛИИ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ

ПОКАЗАТЬ СЕБЯ В СВОЁМ ПРОМЫШЛЕННОМ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ИЗМЕРЕНИИ, ГОТОВОМ К МАСШТАБНОМУ ВЫЗОВУ БУДУЩЕГО. БОЛЬШИЕ РЕШЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ, — ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПЕРЕХОД, РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ, НОВАЯ ГРАНИЦА БИОМЕДИЦИНЫ, ДА И ТОТ ЖЕ ВОПРОС ПРОИЗВОДСТВА ВАКЦИН — ВСЕ ЭТО ОТРАСЛИ, ГДЕ ИТАЛИЯ МОЖЕТ ПОКАЗАТЬ СЕБЯ. КРОМЕ ТОГО, Я СЧИТАЮ, ЧТО ЭТА ЕСТЕСТВЕННАЯ СИМПАТИЯ МЕЖДУ ИТАЛИЕЙ И РОССИЕЙ, В КОТОРОЙ Я СМОГ УБЕДИТЬСЯ ЛИЧНО В ЭТИ ДНИ, МОЖЕТ ТАКЖЕ СПОСОБСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ И ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ МЕЖДУ ДВУМА СТРАНАМИ».

к коронавирусу, кроме того, «Спутник V» начали выпускать в Италии.

Ситуация с коронавирусом в Италии сегодня выглядит примерно так же, как и в других европейских странах: показатели заражений относительно невысокие, значительно ниже, чем до мая 2021 года, процент смертности одинаковый с Россией. С середины октября в Италии введены Green Pass — covid-паспорта для вакцинированных граждан. Также документ получают те, кто имеет отрицательный ПЦР-тест — он действует 48 часов. Без Green Pass не пускают на работу и в любые общественные места. Свыше 80% населения Италии уже привиты, но Green Pass получают не все — с этим проблемы, например, в Сан-Марино, где использовали в основном «Спутник V», поэтому вопрос признания российской вакцины очень актуален.

К сожалению, здесь все зависит от Европейского Союза. Процесс рассмотрения идет, мы ждем положительного решения и надеемся, что вскоре «Спутник V» будет иметь на территории Италии такой же вес, как и другие вакцины. Это важно и для многих итальянских граждан, работающих в России и прилетающих на родину, и для полноценного возобновления туризма. До пандемии Италия принимала ежегодно больше 1 миллиона россиян — это важная для итальянской экономики цифра. Россия входила в топ-10 стран, обеспечивающих туризм в Италии, и приносила 1,5 млрд евро ежегодно в экономику страны, а в целом туризм обеспечивал Италии свыше 200 млрд евро доходов, или 13% ВВП. До коронавируса Италия была вторым по популярности туристическим направлением для россиян. Пока, к сожалению, это возможно только при наличии веских оснований: учеба, лечение, служебная поездка. Как только ЕС признает российскую вакцину, мы надеемся начать принимать туристов, надеемся и очень ждем скорого открытия итальянских границ для россиян.

ФБЖ

# СПЕЦПРОЕКТ

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
УРАЛ **БИЗНЕС**  
журнал



## «ТИТАНОВАЯ ДОЛИНА»: ОТБОР УЖЕСТОЧИЛСЯ

Особая экономическая зона «Титановая долина» вошла в топ-10 рейтинга привлекательности ОЭЗ России, заняв девятую строку списка в общем зачёте. Генеральный директор «Титановой долины» Андрей Антипов утверждает, что с его приходом отбор резидентов ужесточился.

## БУДЕТ ЛИ СВЕТЛЫМ ЛОГИСТИЧЕСКОЕ БУДУЩЕЕ УРАЛА?

Транспортировка и обработка грузов — одно из приоритетных экономических направлений развития Уральского региона. Сможет ли регион занять свою нишу на рынке мировой логистики? 109,4 млн тонн в год — такова общая грузовая база Екатеринбурга, по этому показателю столица Урала занимает второе место после Москвы. Цифры красноречивые, но и вызовы серьезные.



## ОФОРМИ ПОДПИСКУ НА ИЗДАНИЕ, ЧТОБЫ БЫТЬ В КУРСЕ!



### ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ

[pressa.ru/ru/magazines/federalnyj-biznes-zhurnal#](https://pressa.ru/ru/magazines/federalnyj-biznes-zhurnal#)



### НА САЙТЕ

[ural.business-magazine.online](https://ural.business-magazine.online)  
в разделе «ПОДПИСКА»

### ПЕЧАТНАЯ ВЕРСИЯ

Запрос на [podpiska@business-magazine.online](mailto:podpiska@business-magazine.online)



# 59₽

Цена за электронную версию одного номера

## ОСНОВНАЯ ЧИТАТЕЛЬСКАЯ АУДИТОРИЯ



ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕСА



ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ



УПРАВЛЯЮЩИЕ СОБСТВЕННИКИ

[INSTAGRAM.COM/BUSINESSMAGAZINE.URAL](https://www.instagram.com/businessmagazine.ural)

[T.ME/BUSINESSMAGAZINE\\_URAL](https://t.me/businessmagazine_ural)

[FACEBOOK.COM/BUSINESSMAGAZINE.URAL](https://www.facebook.com/businessmagazine.ural)

[OK.RU/GROUP/60093447864409](https://ok.ru/group/60093447864409)

[VK.COM/BUSINESSMAGAZINE.URAL](https://vk.com/businessmagazine.ural)

[TWITTER.COM/BIZMAGURAL](https://twitter.com/bizmagural)

ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ РЕДАКЦИЯ

+7 (495) 727-01-67

Реклама. 12+

# «Титановая долина»:

## отбор ужесточился

Особая экономическая зона «Титановая долина» вошла в топ-10 рейтинга привлекательности ОЭЗ России, заняв девятую строку списка в общем зачёте. Рейтинг подготовила Ассоциация кластеров и технопарков. ОЭЗ «Титановая долина» среди 20 особых экономических зон промышленно-производственного и портового типа заняла второе место в группе «достаточно привлекательные» и девятое место в общем зачёте. Особой экономической зоне «Титановая долина» одиннадцать лет. За это время она разрослась до двух площадок, «обросла» инфраструктурой и 19 резидентами.

**В**должности руководителя особой экономической зоны «Титановая долина» Андрей Антипов больше года. Спросим его о том, какие проекты он считает самыми перспективными, о том, как изменились критерии подбора инвесторов, и по каким показателям «Титановая долина» лучше других преференциальных зон.

— *Какие задачи сегодня для вас первоочередные?*

— Увеличивать количество резидентов и объем привлеченных инвестиций. Сейчас у особой экономической зоны «Титановая долина» две площадки: в Верхней Салде и под Екатеринбургом, на территории бывше-

го аэродрома «Уктус». Наша цель по Верхней Салде — максимально заполнить площадку резидентами в ближайшие три года, задача амбициозная. Общая площадь там — около 300 га, нам нужно занять порядка 150 из них. К концу 2024 года мы планируем построить всю необходимую инфраструктуру

на Уктусе и активно наполнять эту площадку резидентами.

Если говорить о финансовых результатах, то в собственные производства на территории ОЭЗ резиденты уже вложили порядка 13 млрд рублей. Кроме того, порядка 1,7 млрд они заплатили в рамках таможенных пошлин и социальных платежей — зарплат и налогов. На налоги из этих средств приходится порядка 570 млн рублей. Общий объем вложений в «Титановую долину» из государственного и регионального бюджетов — порядка 4,9 млрд рублей. Получается, что больше трети этих вложений на сегодняшний день уже окупилась. Объем налогов, который платят резиденты, — это и есть показатель успешности особой экономической зоны. На сегодняшний день резидентами создано более 1 000 новых рабочих мест.

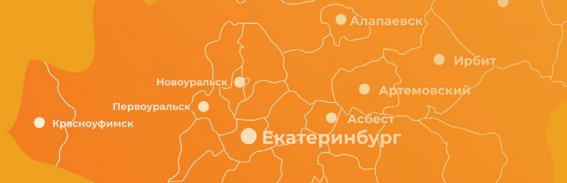
— *Расскажите о новых резидентах, которых вам удалось привлечь за первый год работы. На какой стадии реализации находятся сейчас эти производства?*

— Один из таких объектов — ООО «Аллегро» — совместный проект по производству колесных пар глобальной гор-

# 4,9 млрд

**РУБЛЕЙ —  
ОБЩИЙ ОБЪЕМ**

вложений в «Титановую долину» из государственного и регионального бюджетов.



но-металлургической группы ЕВРАЗ и системного интегратора ремонта вагонов «Рейл Сервис». Строительство было начато в 2021 году. Сейчас стройка идет полным ходом. Резидент вкладывает в свою площадку порядка 16 млрд рублей. Мощность предприятия составит 200 тысяч колес в год с возможностью увеличения до 300 тысяч штук. Старт производства намечен на четвертый квартал 2022 года.

Буквально через дорогу строится железнодорожная станция и реконструируется промышленная станция в Верхней Салде в рамках концессионного соглашения с РЖД, она будет обеспечивать вывоз готовой продукции с промплощадки ООО «Аллегро» и других резидентов. Ожидаем, что работы по созданию железнодорожной инфраструктуры будут завершены в 2022 году. Два проекта синхронизированы по времени, так как основные объемы грузов «Аллегро» будут перевозиться именно по железной дороге. Мы потратили много времени и усилий, чтобы синхронизировать эти процессы. С учетом нынешних темпов строительства Российские железные дороги планируют ввести промстанцию в эксплуатацию даже раньше запланированных сроков — в июне – июле 2022 года.

Если говорить про площадку «Уктус», то там ключевым резидентом является Уральский завод гражданской авиации (УЗГА), благодаря которому на Урале уже образовалась новая отрасль — авиастроение. Все началось в 2018 году, когда стартовала сборка самолета модели L410, предназначенного для малой и средней авиации. Планируется, что модернизированная 19-местная модель L410 к 2024 году может достичь до 65% локализации по сборке комплектующих. Кроме того, на УЗГА создаются четырехместные самолеты Diamond, официально признанные самыми безопасными в своем классе. Сегодня наша область



## АНДРЕЙ АНТИПОВ

Генеральный  
директор  
ОЭЗ «Титановая  
долина»



**СЕГОДНЯ НАША ОБЛАСТЬ ПО ПРОИЗВОДСТВУ САМОЛЕТОВ КОНКУРИРУЕТ С УЛЬЯНОВСКОМ, КАЗАНЬЮ, КОМСОМОЛЬСКОМ-НА-АМУРЕ. В РЕГИОНЕ ПОЯВИЛАСЬ И РАЗВИВАЕТСЯ НОВАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ, И НАША ПЛОЩАДКА ПОД ЕКАТЕРИНБУРГОМ СТАЛА ЦЕНТРОМ ЭТОГО РАЗВИТИЯ. С ПОЯВЛЕНИЕМ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В РАМКАХ ОЭЗ МЫ МОЖЕМ ГОВОРИТЬ О СОЗДАНИИ АВИАСТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА.**



по производству самолетов конкурирует с Ульяновском, Казанью, Комсомольском-на-Амуре. В регионе появилась и развивается новая компетенция, и наша площадка под Екатеринбургом стала центром этого развития. С появлением нового производства в рамках ОЭЗ мы можем говорить о создании авиастроительного кластера. У нас большие совместные с УЗГА планы по развитию. Завод подписал несколько госконтрактов по производству самолетов для малой и средней авиации. Они запускают производство новых самолетов «Байкал» для региональной авиации, которые станут альтернативой Ан-2. Кроме того, будет налажен выпуск самолета ТВРС на 41 посадочное место. И все это будет производиться у нас, на «Уктусе».

— *Планируется ли коллаборация резидентов площадок в Верхней Салде и под Екатеринбургом?*

— Мы вообще серьезно подходим к вопросу возможностей для взаимодействия резидентов. Пока это взаимодействие реализуется в рамках каждой из площадок

по отдельности, но планы по перекрестной коллаборации, так называемой производственной кооперации тоже есть. Например, представители компании Boeing, у которой в Верхней Салде есть совместное производство с ВСМПО-Ависма, Ural Boeing Manufacturing (UBM) по производству титановых штамповок, приезжали посмотреть площадку УЗГА на «Уктусе». Не исключено, что там и будет налажено взаимодействие предприятий.

— *За десять лет работы «Титановой долины» ее прошлое руководство не раз критиковали за медленное развитие. Как вы оцениваете темпы привлечения резидентов на площадку сегодня?*

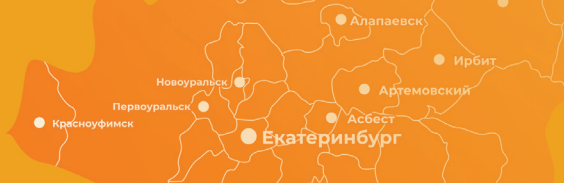
— Показатели эффективной работы описаны в документах Минэкономразвития, ключевые среди них — количество и темпы привлечения резидентов, объем инвестиций, вновь созданные рабочие места, строительство инфраструктуры. Всего оценка осуществляется более чем по 30 показателям. При совокупном выполнении показателей больше чем на 80% экономическая зона считается эффективной. Оценка Минэкономразвития проводится ежегодно и соизмеряется со среднетраслевыми показателями. «Титановая

# 13 млрд

## РУБЛЕЙ ВЛОЖИЛИ

в собственные производства резиденты ОЭЗ «Титановая долина».





долина» находится в семерке лидеров, в планах — занять позицию в тройке лучших.

**— В одной только Свердловской области функционирует еще десять индустриальных парков. Чем «Титановая долина» может привлечь инвесторов?**

— У нас есть готовая инфраструктура, мы можем «приземлить» предприятие с любым классом опасности, типом производства, обеспечить необходимыми ресурсами любые специфические запросы. Есть примеры, когда резиденту, например, потребовался повышенный объем энергоресурсов, в котором другие не нуждаются. Мы решаем и такие задачи — подобный пример есть в Верхней Салде. И нам, и резидентам помогают меры господдержки, которые предлагают федеральные и региональные органы власти, в том числе ФЗ №69 «О защите капиталовложений», которым мы и наши резиденты активно пользуемся. Согласно этому закону, если инвестор создает для себя инфраструктуру, то бюджеты всех уровней компенсируют ему эти затраты. Например, резиденту на площадке нужно 500 мегаватт электроэнергии — это очень большой объем. Изначально на площадках мы такую мощность не устанавливаем, так как спрос на нее индивидуален. С помощью федеральной законодательной базы мы можем реализовать подобную задачу точно и с помощью самого резидента. Он в свою очередь может компенсировать понесенные затраты в размере от 50 до 100%. У нас есть два резидента, которые воспользовались подобным механизмом. Кроме того, Управляющая компания во взаимодействии с региональными министерствами прорабатывает иные механизмы возмещения затрат на строительство инфраструктуры площадок ОЭЗ.

Второе наше преимущество — комплекс услуг от консультаций по закупке сырья до проектирования. При выборе промплощадки для развертывания производства инвестор

**ОБЩИЙ ОБЪЕМ ВЛОЖЕНИЙ В «ТИТАНОВУЮ ДОЛИНУ» ИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТОВ — ПОРЯДКА 4,9 МЛРД РУБЛЕЙ. ПОЛУЧАЕТСЯ, ЧТО БОЛЬШЕ ТРЕТИ ЭТИХ ВЛОЖЕНИЙ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ УЖЕ ОКУПИЛИСЬ. ОБЪЕМ НАЛОГОВ, КОТОРЫЙ ПЛАТЯТ РЕЗИДЕНТЫ, — ЭТО И ЕСТЬ ПОКАЗАТЕЛЬ УСПЕШНОСТИ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ**

отталкивается от рынка, сбыта или сырья. Мы ориентируемся на рынок, активно помогаем инвесторам, всегда подскажем, где что взять и по какой цене. Мы самостоятельно проектируем, есть опыт: например, мы строили объект для Уральского завода гражданской авиации. У промышленных компаний сформировался запрос на обеспечение их производств необходимыми специалистами — помогаем и с этим в рамках специального проекта «Кадры для резидентов». К его реализации мы привлекли образовательные учреждения, муниципальные центры занятости, администрации. Вузы и ссузы региона



готовят специалистов по требованиям резидентов. В результате мы должны помочь привлечь на работу порядка тысячи человек — это сложная, но выполнимая задача.

**ОТМЕЧУ, ЧТО С МОИМ ПРИХОДОМ УСЛОВИЯ ОТБОРА ПРЕТЕНДЕНТОВ УЖЕСТОЧИЛИСЬ. МЫ РАССТАЕМСЯ С УЖЕ ОТОБРАННЫМИ РЕЗИДЕНТАМИ, ЕСЛИ ОНИ НЕ ВЫПОЛНЯЮТ СВОИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА. МЫ СТАЛИ УДЕЛЯТЬ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРОЕКТА, НАСКОЛЬКО ВОООЩЕ ОН ЖИЗНЕСПОСОБЕН ИМЕННО В НАШЕМ РЕГИОНЕ**

Ежедневно на нашем сайте мы принимаем до 10 новых резюме на вакансии наших резидентов. На площадках проводятся дни открытых дверей, на которых демонстрируются действующие производства. Причем посещают их как школьники, студенты (которым это помогает определиться с будущей профессией), так и сами соискатели, для которых это возможность оценить

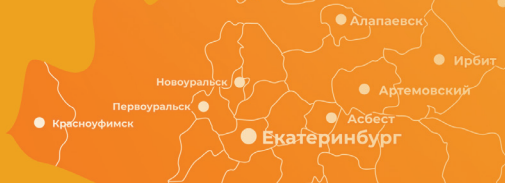
условия труда на новом (возможном) рабочем месте.

В городах присутствия проходят Ярмарки вакансий. Например, только этой осенью уже состоялись две большие Ярмарки вакансий в Верхней Салде и Нижнем Тагиле.

Еще одно отличие: у «Титановой долины» есть льготы, одни из самых выгодных по стране. Особенно по налогу на прибыль. Базово федеральный 116-й закон обеспечивает для резидентов особых экономических зон нулевые ставки по налогу на имущество, налогу на землю и транспортному налогу. Федеральный законодатель дает право субъекту изменять ставку по налогу на прибыль в части региональной, которая составляет 18%. У нас она нулевая в течение 10 лет с момента получения прибыли резидентом. Таким образом, компании будут платить в течение 10 лет работы лишь 2% федеральной части налога. В последующие 5 лет ставка будет составлять 2% федеральных плюс 5% региональных, и далее — 2% федеральных и 13,5% региональных. У многих других особых экономических зон в стране региональная ставка составляет сразу 5%,

Мы вообще серьезно подходим к вопросу возможностей для взаимодействия резидентов. Пока оно реализуется в рамках каждой из площадок по отдельности, но планы по перекрестной коллаборации, так называемой производственной кооперации тоже есть. Например, представители компании Boeing, у которой в Верхней Салде есть совместное производство с ВСМПО-Ависма, Ural Boeing Manufacturing (UBM) по производству титановых штамповок, приезжали посмотреть площадку УЗГА на «Уктусе».





и льготный период устанавливается всего на 5 лет.

Ну и, конечно, конкурентное преимущество — это люди. Развитие «Титановой долины» — это совокупная работа Правительства, Министерства инвестиций и развития, Агентства по привлечению инвестиций Свердловской области и нашей команды.

**— Много ли заявок поступает вам от потенциальных резидентов?**

— В течение этого года к нам обратились несколько десятков компаний. Отмечу, что с моим приходом условия отбора претендентов ужесточились. Мы расстаемся также и с теми уже отобранными резидентами, кто не выполняет свои обязательства. После того как я стал гендиректором, мы начали больше внимания уделять вопросу, насколько вообще проект жизнеспособен в нашем регионе.

**— Вы уже упомянули про строительство грузовой железнодорожной линии на площадке «Верхняя Салда». Проект реализуется в рамках концессионного соглашения. Как вы оцениваете этот инструмент?**

— С железной дорогой взаимодействие реализовано очень эффективно. Мы сыграли в «плюс-плюс». В создании инфраструктуры не задействовано бюджетных платежей — строительство будет окупаться за счет перевозок. Теперь наше обязательство как управляющей компании — обеспечить грузооборот. Подстанция рассчитана на объем до 500 тысяч тонн груза в год, и мы эту загрузку должны создать. Кроме того, команда «Титановой долины» с помощью компаний-резидентов должна обеспечить гарантированный доход грузоперевозками. Проект окупится за счет коммерческой деятельности РЖД.



**НАША ЦЕЛЬ ПО ВЕРХНЕЙ САЛДЕ — МАКСИМАЛЬНО ЗАПОЛНИТЬ ПЛОЩАДКУ РЕЗИДЕНТАМИ В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА, ЗАДАЧА АМБИЦИОЗНАЯ. ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ТАМ — ОКОЛО 300 ГА, НАМ НУЖНО ЗАНЯТЬ ПОРЯДКА 150 ИЗ НИХ. К КОНЦУ 2024 ГОДА МЫ ПЛАНИРУЕМ ПОСТРОИТЬ ВСЮ НЕОБХОДИМУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ НА УКТУСЕ И АКТИВНО НАПОЛНЯТЬ ЭТУ ПЛОЩАДКУ РЕЗИДЕНТАМИ**

**— Хотелось бы поговорить о представлении ОЭЗ на международной арене. Снизилась ли выставочная активность за последний год?**

— Мы довольно легко вошли в режим онлайн, что позволило сократить бюджет на продвижение. Мы в этом году не тратимся на стенды, но активно участвуем в российских и международных онлайн-мероприятиях, в первую очередь, с презентацией наших возможностей. Даже на выставке «ИННОПРОМ» в этом году был размещен стенд не самой «Титановой долины» — были представлены несколько наших резидентов в рамках экспозиции Свердловской области, средства были выделены из регионального бюджета. Думаем, что эту практику активно продолжим и в следующем году.

ФБЖ

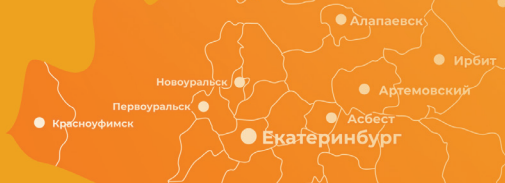


## Светлое логистическое будущее Урала

Транспортировка и обработка грузов — одно из приоритетных экономических направлений развития Уральского региона. Об этом с самых высоких трибун не раз заявляли чиновники Свердловского правительства. У области все для этого есть: выгодное географическое положение, промышленные мощности, ресурсная база и мощная концентрация железнодорожных и автомобильных транспортных возможностей. Стратегия развития уральского региона четко формулирует это стремление — закрепить за собой позицию транспортного хаба по обращению грузов.

**Е**катеринбург — крупный экономический и торгово-промышленный узел страны, имеет устойчивые логистические связи с соседними регионами: Тюменской, Челябинской областями, Пермским краем, Республикой Башкирия.

Это в общей сложности примерно 15% логистического рынка России. По оценке экспертов, общая грузовая база Екатеринбурга с объёмом 109,4 млн тонн в год находится на втором месте после Москвы (Москва — 132,2 млн тонн, Санкт-Петербург — 80,2 млн тонн).



Именно сейчас региону крайне важно занять свою нишу на рынке мировой логистики, на карте которой появляются новые транспортные коридоры, перераспределяются товарно-сырьевые потоки, меняется сама структура доминирующих грузов, игроков, и где именно сегодня под гипердавлением пандемии происходит глобальная трансформация цепочек поставок и схем управления ими. О комплексе задач, проблемах и вызовах в логистическом секторе шла речь на международной выставке-форуме Translogistica Ural. В этом году ее провели в очном формате. Организаторы не прогадали: мероприятие вызвало ажиотаж, в деловой программе приняли участие более 50 экспертов-спикеров, 500 логистов Урала — каждый нашел что сказать в эпоху глобальной трансформации логистики.

### Смена ролей, трансформация позиций

Когда-то логистов считали «прыщами» на теле мировой экономики. Сегодня их роль в глобальных экономических процессах кардинально изменилась: она не просто возросла — в пандемию в существенной доле логисты стали определять успешность и экономическую эффективность и мировых гигантов, и самых маленьких компаний с нишевым продуктом. Скорость и качество доставки вдруг стали базовыми ценностями для потребителей. Чтобы не упустить шанс вырастить бизнес на волне сверхудачной конъюнктуры, за два пандемийных года логистам пришлось преодолеть скорость времени, меняться быстрее, чем их заказчики. Большинство экспертов сходятся во мнении, что отрасль с задачей справилась, иначе мир рухнул бы в

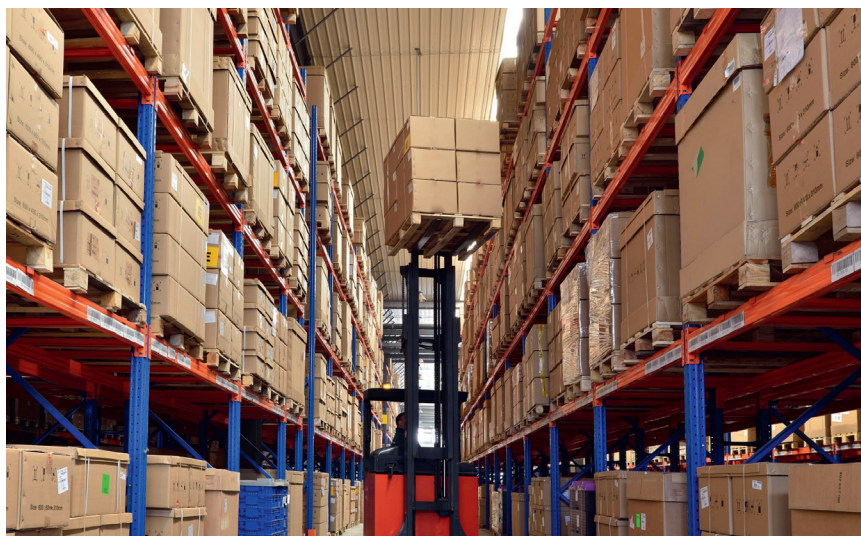
буквальном смысле. Между тем товарные цепочки всего лишь порвались на время, что вполне закономерно в существующих обстоятельствах.

Изменения, которые произошли в мировой экономике на фоне COVID-19, по-разному повлияли на различные виды перевозок и на экономики стран. Чем сильнее вовлеченность государства в мировую глобальную экономику, тем значительнее был для него урон. Например, такое устойчивое объединение, как Евросоюз, и все его члены, понесло большие потери — его совокупное экономическое состояние значительно ухудшилось за ковидные коды. В первую волну в ЕС были отменены более 90% запланированных авиарейсов, по разным оценкам, от 60 до 90% уменьшились в объеме общественные пассажирские перевозки. На этом фоне в пять раз выросла стоимость коммерческих грузовых воздушных перевозок. Многие авиакомпании в це-

# 109,4

МЛН ТОНН В ГОД —

такова общая грузовая база Екатеринбурга, по этому показателю столица Урала занимает второе место после Москвы, чей средний показатель — 32,2 млн тонн в год.



лях сохранения хоть какой-то прибыли переделывали обычные пассажирские борты под перевозку коммерческих грузов. При этом потери авиакомпаний все равно остались крайне существенными. Помимо структурных изменений авиаотрасли, необходимо отметить социальные последствия, например, сокращение рабочих мест.

Как сказал в своем докладе на форуме Константин Некрасов, доцент кафедры «Мировая экономика и логистика» УрГУПС, пандемия затронула и морские перевозки. Резкий спад произошел в феврале – марте 2020 года, тогда он составил порядка 15%. На этом фоне возник дисбаланс в распределении контейнеров для грузоперевозок: где-то был зафиксирован их дефицит, а в других местах они простаивали. В два раза сократилось заполнение портов. Коммерческие грузоперевозки переориентировались на железнодорожный транспорт, в итоге последние показали практически двукратный рост.

33%

**СОСТАВИЛ РОСТ**

контейнерных перевозок в УрФО за 2021 год, ежегодно в регионе прибавляется до 30 предприятий, готовых к контейнеризации своей продукции (данные компании FESCO).

Волотильность — вот то состояние, в котором отрасль живет последние два года, как, впрочем, и весь мир. Этот процесс стал определяющим и в ценовой политике транспортно-логистических компаний. Пожалуй, только железнодорожный транспорт сохранил относительную стабильность цен, отчасти благодаря этому он показывал устойчивый рост в оба пандемийных года. По данным Евростата, которые

озвучил в своем докладе Константин Некрасов, только пять стран Евросоюза сумели сохранить прирост в объеме перевозок, у остальных этот показатель заметно просел, в том числе в таких устойчивых экономиках, как немецкая и французская. Как итог, красноречиво говорящий о силе влияния кризиса, существенное снижение общих экономических показателей. Экономика Германии, по данным Евростата и Всемирного банка, откатилась до уровня 2011 г., Испании — до уровня 2002 г., итальянская — до начала 1990-ых годов.

**Оптимизация и цифровой контроль**

Пандемия стала главным, но не единственным триггером бурного взлета логистической отрасли. Кризисная и стрессовая во всех отношениях ситуация потребовала мгновенных решений. Их обеспечила тотальная цифровизация, которая явилась главным условием выживания. Вопрос максимально эффективного управления цепями поставок стал краеугольным для тех, кто заказывает перевозку грузов. Клиенты логистических компаний продемонстрировали мощное стремление сокращать коли-



чество источников сырья и каналов реализации, одним словом, любыми способами оптимизировать бизнес. Среди тех, кто задавал вектор развития, — крупнейшие ретейлеры, которые с началом пандемии на фоне бесконечных спонтанных локадаунов были вынуждены в корне пересмотреть свои поставки и всю систему работы. Каждый из них обзавелся новым каналом продаж — доставка товаров на дом. В итоге спустя два года ретейлеры, маркетплейсы, все крупнейшие экосистемы полностью поменяли концепцию управления контрагентами, ключевыми бизнес-процессами, что позволило повысить эффективность всех участников цепи. «Сейчас мы имеем электронное снабжение, производство, распределение, — заметила в своем выступлении на форуме Анна Евдокимова, генеральный директор ТЭК ООО «ЗИЛ». — Сегодня задача в том, чтобы мы могли совместить на одной платформе поставщиков, клиентов и подрядчиков, выполнять смешанные и любые другие перевозки, повысить гибкость цепей поставок. На этом фоне мы видим, как активно внедряется «принцип попутчика», когда водитель берет на себя ответственность довести груз по назначению. Поскольку ему с этим грузом по пути, цена становится ниже, а перевозчик не зажат в рамки определенного маршрута, особенно это актуально после внедрения системы «Платон».

Чтобы максимально повысить контроль над поставками товаров, ретейлеры и маркетплейсы строят собственные распределительные центры, повышая доступность товаров, сохраняя их качество и снижая затраты на логистику. В этих обстоятельствах меняется сама функция логистического оператора. Подобным опытом с участниками выставки-форума Translogistica Ural поделилась Анна Евдокимова, генеральный директор ТЭК



**ВОЛОТИЛЬНОСТЬ — ВОТ ТО СОСТОЯНИЕ, В КОТОРОМ ОТРАСЛЬ ЖИВЕТ ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА, КАК, ВПРОЧЕМ, И ВЕСЬ МИР. ЭТОТ ПРОЦЕСС СТАЛ ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ И В ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ. ПОЖАЛУЙ, ТОЛЬКО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ СОХРАНИЛ ОТНОСИТЕЛЬНУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ ЦЕН, ОТЧАСТИ БЛАГОДАря ЭТОМУ ОН ПОКАЗЫВАЛ УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ В ОБА ПАНДЕМИЙНЫХ ГОДА**

ООО «ЗИЛ». Ее компания ведет свой бизнес в Северо-Западном регионе, где сосредоточены сортировочные, складские хабы крупнейших ретейлеров, работающих по всей стране. Она же отметила еще одну важную тенденцию на логистическом рынке: цифровое развитие управления цепями поставок выводит с рынка слабых игроков. С амбициозными задачами сегодняшнего дня могут справиться только крупные компании, у которых есть финансовые и технологические возможности. Их рост, интенсивность цифрови-

зации бизнес-процессов спровоцируют перераспределение сил на логистическом рынке.

### Площади в дефиците

Одним из ключевых событий форума в рамках выставки Translogistica Ural стал круглый стол «Складская инфраструктура». Его участники заявили о дефиците на Урале готовых складских помещений современного типа. Предложение явно не успевает за бурным ростом e-commerce-сегмента. Ситуацию осложняют забюрократизированность процедур в строительной отрасли, растянутые во времени сроки возведения объектов и подключение к инженерным сетям.

Ситуацию мог бы изменить ввод в эксплуатацию современного логпарка, и, как известно, он-таки должен появиться в столице Урала к 2024-ому году, и не один. Во властных кабинетах с реализацией проекта ТЛК «Уральский» связывают особые надежды. Объект вошёл

в федеральный проект «Транспортно-логистические центры», но встретил большое сопротивление местных жителей. Впрочем, чиновники утверждают, что мультимодальный транспортно-логистический центр будет способствовать активному развитию транспортно-логистического потенциала Екатеринбурга и Свердловской области. От проекта ждут и существенного социального вклада в экономику региона, и налоговых поступлений: предполагается, что он станет еще одним «якорем» для инвесторов.

Впрочем, эксперты логистического рынка считают, что построить новые хабы и складскую инфраструктуру уже недостаточно. От региональных властей и оператора ТЛЦ «Уральский» ждут особых экономических условий и преференций. Наличие современных складских комплексов, железнодорожной ветки — весомые аргументы для развертывания производства на подобных площадках, но сегодня инвестору есть из чего выбирать, и он будет предвзятым, считая экономическую эффективность своего проекта.

Светлое логистическое будущее Екатеринбурга связывают с еще одним крупным инфраструктурным проектом. Транспортно-логистический центр «Екатеринбург» — проект ОАО «РЖД» и ПАО «ТрансКонтейнер», правда, пока он тоже на стадии строительства. Как сказал в интервью информагентству ТАСС заместитель начальника Свердловской железной дороги Алексей Гребенкин, ТЛЦ будет работать как с транзитным потоком, так и с перевозкой товаров в границах Свердловской области и соседних субъектов. Он же заметил, что первая цель — к 2024 году создать ТЛЦ под 6 млн тонн грузов в год. В РЖД выражают надежды, что государство поддержит проект, благодаря чему он сможет превратиться в террито-

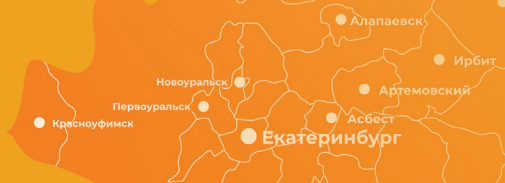
# 13%

## СОСТАВИЛА ДОЛЯ

Свердловской магистрали в общем объеме перевозок контейнеров по сети ОАО «РЖД» в 2021 году.







рию опережающего развития, способную привлечь инвесторов, производителей и логистов.

Триггером к развитию сети новых опорных ТЛЦ стала задача по четырехкратному повышению транзитного потенциала и ускорение грузоперевозок транзитных грузов до семи суток по Транссибу на маршруте от Владивостока до Москвы и Калининграда.

### Повсеместная контейнеризация

«Контейнерная траектория» — еще одна дискуссионная панель в рамках форума Translogistica Ural, которая вызвала повышенный интерес профессионального сообщества. Тема горячая и важная для отрасли.

По данным компании FESCO, ежегодно в УрФО прибавляется до 30 предприятий, готовых к контейнеризации своей продукции. За год объем таких перевозок в регионе вырос до 33%. На Свердловской железной дороге также фиксируют массовое увеличение контейнерных перевозок на всех направлениях и открытие новых станций для работы с контейнерами. Увеличение происходит ежегодно, несмотря на влияние пандемийного кризиса и другие негативные экономические факторы.

На одном из профильных совещаний заместитель главы Администрации Екатеринбурга Дмитрий Ноженко заявил, что администрация города готова сотрудничать в развитии контейнерных перевозок на своей территории и на территории агломераций.

Выступая на форуме Translogistica Ural, начальник Свердловской железной дороги Иван Колесников отметил, что развитие контейнерных перевозок включено в число приоритетных мер национального Комплексного плана модернизации и рас-

ширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года. «В настоящее время сложилась благоприятная конъюнктура для прорывного повышения конкурентоспособности страны на рынке контейнерных перевозок и, соответственно, развития транспортной отрасли на длительную перспективу», — отметил Колесников в своем докладе и привел следующие показатели: количество гружёных контейнеров, отправленных во всех видах сообщения, по итогам десяти месяцев 2021 года на сети ОАО «РЖД» составило 5,36 млн в двадцатифутовом эквиваленте (далее — ДФЭ), что на 12,5% больше, чем за аналогичный период прошлого





**ПРОБЛЕМ В ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКЕ НАКОПИЛОСЬ МНОГО, ВЕДЬ ТАРИФЫ НА ПЕРЕВОЗКУ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ В РОССИИ УСТАНОВЛЕННЫ ЕЩЕ В 2003 ГОДУ. ЗА ЭТОТ ПЕРИОД МНОГОЕ ИЗМЕНИЛОСЬ, НАПРИМЕР, СРЕДНЯЯ ДАЛЬНОСТЬ ПЕРЕВОЗОК: В 2000-ЫЕ ГОДЫ ОНА СОСТАВЛЯЛА 1200 КМ, СЕЙЧАС 1900 КМ. ИЗМЕНИЛИСЬ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГРУЗОПОТОКОВ: РАНЬШЕ ВЕЗЛИ В ОСНОВНОМ НА ЗАПАД, СЕЙЧАС ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГРУЗОВ — АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН**

года. Из них объем внутренних перевозок увеличился на 6%, прирост импортных составил 14%. Объем транзитных вырос на 39%, а объем экспортных перевозок превысил показатели прошлого года на 8%. За тот же временной период на полигоне Свердловской железной дороги (без учета транзита, только по отправлению и прибытию) перевезено 675,4 тыс. ДФЭ, что на 9% больше уровня 2020 года. Доля Свердловской магистрали в общем объё-

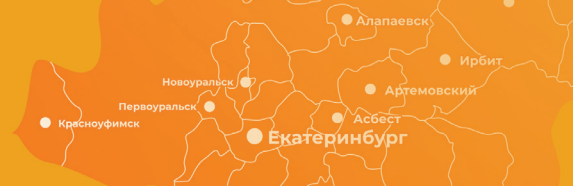
ме перевозок контейнеров по сети ОАО «РЖД» составила 13%. Причём если в 2020 году отправление контейнерных поездов в границах полигона дороги осуществлялось по 82 направлениям, то с начала 2021 года поезда уходят с 15 станций по 110 направлениям.

И снова растущий рынок упирается в ограниченные инфраструктурные возможности. Чтобы расширить узкие места, на Урале создаются не только транспортно-логистические центры. Есть задача ввести в эксплуатацию новый грузовой двор на станции Гипсовая. В планах — объединить новый грузовой двор, терминал ПАО «ТрансКонтейнер» и складские площади в единый комплекс. По сути, это будет еще один распределительный центр с полным циклом услуг. Кроме того, на Гипсовой хотят организовать контрейлерные перевозки с помощью специальных железнодорожных платформ, на которые устанавливают прицеп или весь автопоезд. В итоге объем перевозок через Гипсовую может возрасти до 1,5–3 млн тонн к 2024 году.

Железнодорожники активно стремятся повысить конкурентоспособность собственной перевозки. Для этого СвЖД разработала технологию перевозки «трёхступенчатого» контейнерного поезда. В них применяется комбинированный тариф и трёхступенчатая отцепка-прицепка вагонов на маршруте Москва – Пермь – Екатеринбург – Тюмень. По факту это тот же контейнерный поезд. Разница в том, что на сортировочных станциях во время плановых технических стоянок поезда осуществляется прицепка/отцепка групп вагонов.

### **Железная дорога — транспортный цех или бизнес-единица?**

Один из мощных инструментов в конкурентной борьбе — тарифная полити-



ка перевозчиков. На железнодорожном транспорте подходы к ней безнадежно устарели, такое мнение в рамках сессии «Управление цепями поставок. Будущее транспортно-логистического комплекса» на форуме Translogistica Ural высказала Людмила Выдашенко, доцент кафедры «Станции, узлы и грузовая работа» УрГУПС. По ее словам, проблем в тарифной политике накопилось много, ведь тарифы на перевозку железнодорожным транспортом в России установлены еще в 2003 году. За этот период многое изменилось, например, средняя дальность перевозок: в 2000-ые годы она составляла 1200 км, сейчас 1900 км. Изменились и основные направления грузопотоков: раньше везли в основном на Запад, сейчас главное направление грузов — Азиатско-Тихоокеанский регион. Существенная проблема экономики грузоперевозок заключается в том, что железная дорога перевозит большие объемы грузов первого класса, а они относятся к низкодоходным, поэтому их приходится субсидировать за счет высокодоходных. Существующий прейскурант на ж/д перевозки не отражает новые реалии и абсолютно не соответствует вызовам времени. По словам эксперта, недостаточно и невозможно корректировать его исключительно с помощью добавочных коэффициентов, именно поэтому перед перевозчиками поставлена задача — к 2028 году разработать новое тарифное руководство.

Какие принципы заложить в его основу? Одним из них может стать сегментирование клиентской базы. Сегодня 20% клиентов обеспечивают РЖД 80% выручки. В связи с этим звучат предложения предлагать гибкие тарифы разным клиентам в зависимости от объема перевозок и их маржинальности. По мнению Людмилы Выдашенко, у РЖД

нет другого выхода, кроме как вводить коэффициенты и проводить гибкую рыночную тарифную политику. Подход, при котором действуют регулируемые и нерегулируемые тарифы, практикуют во многих странах Европы.

В самом ОАО «РЖД» предлагают рассчитывать тариф с учетом понесенных затрат. У такого подхода есть свои плюсы, но есть и скрытые угрозы: скажем, перевозчика могут заподозрить в том, что ряду клиентов он предоставляет определенные преференции, тем самым создавая более выгодные условия работы.

Экспертное сообщество настаивает, что в области тарифного регулирования железнодорожных перевозок свою активную позицию должно занять государство, которое во многом определяет приоритетные

**ЧТОБЫ РАСШИТЬ УЗКИЕ МЕСТА, НА УРАЛЕ СОЗДАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ. ЕСТЬ ЗАДАЧА ВВЕСТИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НОВЫЙ ГРУЗОВОЙ ДВОР НА СТАНЦИИ ГИПСОВАЯ. В ПЛАНАХ — ОБЪЕДИНИТЬ НОВЫЙ ГРУЗОВОЙ ДВОР, ТЕРМИНАЛ ПАО «ТРАНСКОНТЕЙНЕР» И СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ В ЕДИНЫЙ КОМПЛЕКС**

направления развития сегментов экономики, вкладывает бюджетные средства в крупные инфраструктурные проекты. Именно государство расставляет приоритеты, в какой проект вкладываться, и именно оно должно стать «дирижером» развития новых транспортно-логистических коридоров.

ФБЖ

# Бумага — роскошь, которую не все себе могут позволить

В цифровом мире информация стала популярным товаром, на котором зарабатывают все, кто может предложить хоть какой-то контент. Традиционные СМИ конкурируют с популярными блогерами, медийными персонами, онлайн-школами, инфоцыганами, сайтами-однодневками. Интернет — то самое свободное пространство, где можно почти все, и тебе за это почти ничего не будет. Доступность информации стала важнее ее качества. Но именно на фоне пандемии потребители вдруг стали осознавать, что доверять можно не всякому слову, что цена его может быть очень высока, а контент лучше тщательно фильтровать.



**С** OVID-19 проверяет на прочность все системы жизни. Столкнувшись с глобальной угрозой, мы о многом задумались впервые. Например, о том, насколько важна для принятия решения достоверная информация. За последние годы мы привыкли искать ответы на вопросы, просто «загуглив». Цена печатного слова настолько девальвировалась, что традиционные СМИ перестали быть основным источником информации. В эпоху перемен многие позиции пересматриваются. Генеральный директор и владелец информационного холдинга «Региональные новости», издатель «Федерального Бизнес-журнала» Андрей Мазов уверен, что те печатные издания, которые смогли пережить период тотального невнимания к себе, выйдут из битвы победителями. По итогам двух ковидных лет говорим с издателем о традициях печатать и читать, о патриотизме и вере в прозрачную экономику.

**АНДРЕЙ МАЗОВ**

Генеральный директор и владелец  
информационного холдинга  
«Региональные новости», издатель  
«Федерального Бизнес-журнала»

**— Для кого вы издаете «Федеральный Бизнес-журнал», кто ваш читатель?**

— Когда шесть лет назад мы только начинали выпускать издание, считал, что «Федеральный Бизнес-журнал» — для людей, которые непосредственно участвуют в управлении бизнесом, глубоко погружены в проблематику своего предприятия, отрасли, они хотят понимать, что происходит в экономике, учиться на хорошей аналитике, кейсах, примерах и историях успеха. Моя точка зрения не изменилась, разве что наша аудитория существенно приросла теми молодыми людьми, которые хотят делать новую экономику, несмотря на все трудности и стереотипы, они верят, что в России можно построить с нуля успешный бизнес. Мне искренне хочется, чтобы «Федеральный Бизнес-журнал» поддержал их патриотизм и помог сориентироваться в мире бизнеса: выбрать нишу, увидеть актуальные тренды, понять, с чего начать, у кого поучиться. Издавая «Бизнес-журнал» много лет (более 10 лет назад Андрей Мазов приобрел права на издание «Тульского Бизнес-журнала», — *Прим. Ред.*), я и сам остаюсь патриотом, вижу на наших страницах истории успеха, и они меня вдохновляют развивать новые направления, запускать ФБЖ в регионах, развивать печатное СМИ, несмотря на тотальный переход на «цифру». Я вижу, как эта общая вера в успех двигает экономику вперед, а еще знания и опыт практиков, которые мы транслируем с помощью журнала, помогают новичкам в бизнесе не сделать очевидных ошибок и поверить в себя.



**МОЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ, РАЗВЕ ЧТО НАША АУДИТОРИЯ СУЩЕСТВЕННО ПРИРОСЛА ТЕМИ МОЛОДЫМИ ЛЮДЬМИ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ ДЕЛАТЬ НОВУЮ ЭКОНОМИКУ, НЕСМОТРА НА ВСЕ ТРУДНОСТИ И СТЕРЕОТИПЫ, ОНИ ВЕРЯТ, ЧТО В РОССИИ МОЖНО ПОСТРОИТЬ С НУЛЯ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС. МНЕ ИСКРЕННЕ ХОЧЕТСЯ, ЧТОБЫ «ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ЖУРНАЛ» ПОДДЕРЖАЛ ИХ ПАТРИОТИЗМ И ПОМОГ СОРИЕНТИРОВАТЬСЯ В МИРЕ БИЗНЕСА**

— В уходящем году журнал открыл представительство на Урале. Это франшиза, или проектом управляет федеральная редакция? И почему именно Урал?

— По сути, это еще один филиал журнала на карте страны. Урал — очень крупный промышленный регион, нам важно быть здесь, чтобы погрузиться в информационный поток и получать информацию от первоисточников.



**СМИ ОБЩЕЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА МАССОВУЮ АУДИТОРИЮ, В ИХ ИНФОРМАЦИОННОМ ПОТОКЕ МНОГО НОВОСТЕЙ, КОТОРЫЕ МАЛО ИНТЕРЕСНЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ. КРОМЕ ТОГО, В ПОГОНЕ ЗА ТРАФИКОМ ОНИ СТАНОВЯТСЯ ПОВЕРХНОСТНЫМИ, А БИЗНЕСУ НУЖЕН ГЛУБОКИЙ ВЗГЛЯД НА ПРОИСХОДЯЩЕЕ**

— На Урале, как ни в каком другом регионе, много сильных региональных СМИ. Какую нишу вы хотите занять?

— Совершенно точно мы не хотим конкурировать с мастодонтами, которые уже давно вышли за границы одного региона и стали федеральными СМИ. Это долгий путь, к тому же дорогой, и вероятность успеха в этой борьбе неочевидна. «Федеральный Бизнес-журнал» всегда был нишевым изданием, не распыляясь на все, мы говорим о современной экономике и бизнесе с аудиторией, которая погружена в тему. Мы работаем исключительно в экономической нише. Издание давно сформировалось, его концепт известен и понятен читателю, и на уровне экономической журналистики у нас хорошие перспективы занять определенные позиции на Урале. Здесь сконцентрирован очень крупный бизнес, пересекаются интересы многих промышленных групп, Урал — сырьевой регион, где присутствуют сильные игроки. Экономика этого макрорегиона стратегически важна для России, мы хотим быть в этой повестке и транслировать важное, что в ней происходит. СМИ общей направленности ориентированы на массовую аудиторию, в их информационном потоке много новостей, которые мало интересны деловому человеку. Кроме того, в погоне за трафиком они становятся поверхностными, а бизнесу нужен глубокий взгляд на происходящее. В регионах огромное количество цифровых СМИ. В конкурентных городах, возьмем тот же Екатеринбург, их сотни. Запуская новый проект, ты должен подтвердить свою экспертность, профессионализм. Чем дольше ты в рынке, тем больше к тебе доверия.

— Наряду с Уралом есть немало регионов, где «Федеральный Бизнес-журнал» издают ваши партнёры, купившие франшизу. Какая модель выгоднее?

— Конечно, самостоятельно запущенный проект всегда более маржинальный, франшиза дает меньший доход. Но мы рассматриваем франшизу не только как дополнительный до-

ход, гораздо важнее, что с помощью партнеров мы расширяем зоны присутствия журнала в регионах. В уникальности модели — фишка «Бизнес-журнала». Вместе с федеральным контентом, который един по всей стране, читатель получает региональный, который ему интересен не меньше, а иногда и больше. Местный бизнес всегда хочет ориентироваться в региональной повестке. Это важно и для рекламодателей, которые получают возможность разместиться в деловом СМИ с региональным контентом, при этом они будут соседствовать с глубокой аналитикой, подготовленной федеральной редакцией.

**— Есть задача по развитию франшизы ФБЖ?**

— Да, конечно, мы развиваем это направление. Среди наших партнеров есть совсем небольшие города, но больше преимуществ мы видим в запуске на макрорегионы. У нас есть ФБЖ в Сибири, открыли Урал, прорабатываем форматы запуска на Дальнем Востоке, в ЦФО есть целый ряд партнеров. У нас нет задачи напрямую конкурировать с локальными СМИ. Везде, куда мы заходим, мы занимаем нишу экономического СМИ, мы — деловой журнал о бизнесе и для бизнеса, и наша задача в регионах — анализировать их экономику, объединять интересы крупного бизнеса, власти и общества.

**— Какому бизнес-партнеру вы готовы доверить издание ФБЖ, ведь репутация в этом бизнесе очень важна?**

— К партнеру лично я предъявляю два базовых требования: он должен быть адекватным и ответственным.

**— Кто, как правило, берется за издание журнала? Это обязательно должен быть журналист?**

— Хорошо, когда это авторитетный, опытный журналист, который хорошо ориентируется в медиaprостранстве региона, набрал достаточно связей и опыта, чтобы запустить собственный проект, и знает, как им управ-

лять, чтобы быть в обойме. Но это совсем не обязательно. Часто бывает так, что нашим партнером по изданию становится опытный коммерческий руководитель, который понимает суть продаж в СМИ, у которого есть интерес к экономике и понимание ее струк-

**ЗНАЕТЕ, КАКОЙ ПАРАДОКС Я ДЛЯ СЕБЯ ОТМЕТИЛ ПОСЛЕ РЕСТАРТА САЙТА ФБЖ? НАБРАТЬ КОЛИЧЕСТВО ПРОСМОТРОВ, НАРАСТИТЬ АУДИТОРИЮ НА САЙТЕ, В СОЦСЕТЯХ ГОРАЗДО ПРОЩЕ И БЫСТРЕЕ, ЧЕМ СОХРАНИТЬ ДОВЕРИЕ ПОСТОЯННОЙ АУДИТОРИИ, КОТОРАЯ ПРИВЫКЛА К ПЕЧАТНОЙ ВЕРСИИ И ПО-ПРЕЖНЕМУ ЕЕ И ХОЧЕТ ПОЛУЧАТЬ. НЕ СТЕСНЯЯСЬ ГОВОРЮ: ГЛАВНОЕ, ЧТО НАМ УДАЛОСЬ, — СОХРАНИТЬ ПЕЧАТНУЮ ВЕРСИЮ**

туры. Нет каких-то стандартов, кто может управлять журналом, всегда важен настрой.

**— Вы управляете большим информационным холдингом, в каком-то смысле его можно назвать омниканальным. Бумага, онлайн, рекламный бизнес, соцсети. По доходам бумага наверняка уступает цифровым СМИ, зачем тогда она вам нужна?**

— Бумага уступает цифровым СМИ по популярности, именно поэтому мы развиваем сайт «Федерального Бизнес-журнала», сделали его ребрендинг, пересмотрели подходы к наполнению. Проект был перезапущен меньше года назад, нам многое пришлось понять про себя заново, цифровой мир слишком быстро меняется. Знаете, какой парадокс я для себя отметил после рестарта сайта ФБЖ? Набрать количество просмотров, нарастить аудиторию на сайте, в соцсетях гораздо проще и быстрее, чем сохранить доверие постоянной аудитории, которая привыкла к печатной версии и по-прежнему ее и хочет получать. Не





— У каждого бизнеса есть риски. Какой из них является самым существенным в вашем?

— У СМИ всегда очень много рисков, но самый существенный связан не с политикой государства, ни с экономическими кризисами, отказами рекламодателей на фоне пандемии. Самое страшное для журналистов, если их перестанут читать. Цитируемость, посещаемость, просмотры — это все хорошо, это показатели, которые важны и для нас, и для рекламодателей. Да, их можно измерить, ими приятно бравировать. Но есть не менее важный, хотя и плохо измеряемый показатель, — доверие аудитории, и он самый главный. Самый существенный риск — потерять доверие читателей, без него не будет ни авторитета, ни посещаемости, ни рекламы.

— Россия всегда считалась читающей страной, но у нас практически умерла традиция покупать газеты вместе с чашкой кофе. В той же Америке или Англии

она сохраняется и сегодня, почему так происходит?

— В Советском Союзе много читали, ежегодно подписывались на все, что было семье по карману: вспомните, какими толстыми были эти подписные каталоги, которые лежали в почтовых отделениях. Все разрушилось в 1990-ые, и тогда Россия стала революционером с точки зрения появления новых СМИ. Сейчас мы находимся на новом

**В УНИКАЛЬНОСТИ МОДЕЛИ — ФИШКА «БИЗНЕС-ЖУРНАЛА». ВМЕСТЕ С ФЕДЕРАЛЬНЫМ КОНТЕНТОМ, КОТОРЫЙ ЕДИН ПО ВСЕЙ СТРАНЕ, ЧИТАТЕЛЬ ПОЛУЧАЕТ РЕГИОНАЛЬНЫЙ, КОТОРЫЙ ЕМУ ИНТЕРЕСЕН НЕ МЕНЬШЕ, А ИНОГДА И БОЛЬШЕ. МЕСТНЫЙ БИЗНЕС ВСЕГДА ХОЧЕТ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОВЕСТКЕ**

витке, где цифровые носители — основной источник информации. Мы по-прежнему много читаем, но больше в интернете. А там вопрос ответственности за сказанное остается открытым. Для кого важна суть, правда, истинный ход событий, тот остался верен СМИ с репутацией. Вижу, как сегодня читатель возвращается к традиционным газетам и журналам, наевшись фэйков и домыслов на просторах интернета. Журналистика — это работа добывать достоверную информацию. С этой точки зрения мало что изменилось.

— В какое будущее для журнала вы верите?

— Мы пережили большую часть журналов. Сегодня на рынке деловых СМИ есть «большие братья» — тройка – четверка лидеров, которые, как и мы, сохранили печатные версии. Раньше в этой нише конкурировали сотни СМИ, а сейчас поляна достаточно свободна, работы хватит на всех, кто может и хочет делать ее качественно.

ФБЖ



# Жизнь в двух измерениях:

## шок и трепет российских отельеров

Индустрия туризма стала одним из наиболее пострадавших от коронавирусных ограничений секторов экономики. По оценке Правительства РФ, недополученные доходы туристической индустрии составили не менее 1,5 трлн рублей. Зарубежные турпоездки сократились на 77,5%, тогда как поездки по России — на 39%. Согласно Национальному туристическому рейтингу, по итогам 2020 года в топ-10 «Золотой двадцатки» вошли такие наиболее привлекательные и комфортные с точки зрения инфраструктуры для российских туристов регионы РФ, как Московская область, Москва, Санкт-Петербург, Крым и Краснодарский край.

**Н**а старте отпускного сезона-2021 69% россиян планировали туристические поездки по России, 36% — в зарубежные страны. В рамках внутреннего туризма большинство российских туристов (70%) собирались на пляжный отдых. 42% россиян вообще не планировали турпоездки в связи с опасениями заразиться коронавирусной инфекцией, 37% опасались, что турпутевки ударят по кошельку, 29% не хотели путешествовать в связи с необходимостью сдавать анализы на антитела

(ПЦР-тест). Путешественники, безусловно, стали другими, хотели и выбирали путешествия не так, как раньше, боялись, кто-то оставался дома, кто-то выбирал самостоятельные поездки на личном авто. Что же со всем этим делала индустрия гостеприимства, которая не просто одна из самых пострадавших от COVID, но и кардинально изменившаяся под его натиском. Отельеры «ловили» одного «черного лебедя» за другим, пока пандемия трансформировала наше сознание, рушила социальные связи и устоявшиеся форматы жизни, в том числе привычку путешествовать. Можно добиться максимального уровня сервиса, повышенной стерильности пространств, но как быть с самим желанием и, что еще более важно, возможностью выезжать? О шоках, с которыми российские отельеры за два года научились справляться, как с частью стандартной рабочей матрицы, мы говорили с Анаргуль Кисаровой, генеральным директором «Пальмира Бизнес Клуб». В группе компаний Palmira Group есть отели разных форматов: городской, ко-



**АНАРГУЛЬ  
КИСАРОВА**

Генеральный директор  
Пальмира Бизнес Клуб

торый расположен в Москве, загородный — в Подмосковье, апарт-отель в Берлине и приморский, курортный, в Ялте.

**— Впереди Новый год — традиционное время для путешествий в столицы. Вы связываете с периодом новогодних каникул особые надежды?**

— Мы открыли продажи Нового года в начале ноября. К началу первого зимнего месяца фиксируем достаточно высокий спрос, количество бронирований растет. Многое зависит от самого предложения, мы надеемся на хорошую загрузку.

**— Последние несколько лет отельеры жили в двух измерениях: с одной стороны — бесконечные локдауны и закрытые границы, с другой — мощный акцент на развитие внутреннего туризма. Какой тренд в итоге, на ваш взгляд, оказался более значимым для отельного бизнеса и конкретно для вашего отеля?**

— Я бы не назвала это двумя разными измерениями. Одно стало следствием другого: тренд на внутренний туризм задал именно локдаун. Причем такую особенность мы можем наблюдать не только в России, но и, например, в Германии. Наш берлинский отель также сейчас активно принимает именно немецких гостей. Правда, это не классический вариант, в Берлине предлагается проживание в апартаментах. Отель расположен в деловой части города, где даже в период локдауна кипела жизнь. Тенденции действительно очень схожи с российскими. Берлинский High Park ежемесячно показывает загрузку выше 80%. Конечно, в первую очередь, в нем останавливаются деловые люди и те, кто могут путешествовать внутри Евросоюза.



**ТОЧНО МОГУ СКАЗАТЬ, ЧТО ОТРАСЛЬ УЖЕ НЕ БУДЕТ ПРЕЖНЕЙ. ТРАНСФОРМАЦИИ, КОТОРЫЕ СПРОВОЦИРОВАЛА ПАНДЕМИЯ, ТОЛЬКО НАБИРАЮТ ОБОРОТЫ. ЦИФРОВИЗАЦИЯ НАСТОЛЬКО АКТИВНО ВНЕДРЯЕТСЯ В ОТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ, ЧТО ИНОГДА ЗАКРАДЫВАЮТСЯ ПОДОЗРЕНИЯ, НЕ УТРАТЯТ ЛИ ОТЕЛИ СВОЮ СУТЬ, СВОЙ ДУХ ГОСТЕПРИИМСТВА**

Что касается российских отелей сети, у нас произошла частичная смена целевой аудитории: до пандемии процент иностранных гостей составлял порядка 40–45% и держался на этом уровне весь год; сейчас этот показатель значительно снизился и составляет порядка 20%. Чтобы выполнить плановые финансовые показатели в 2021-й, важно было вовремя переориентироваться на российского гостя и предложить ему что-то интересное.

**— Какими стали гости за последние два года: более капризными, боязливymi, брезгливыми, требовательными?**

— Гости стали более ответственно относиться к себе, к окружающим людям, к среде, в которой они находятся. Все мы понимаем, что теперь мы живем в новой реальности, которая, с одной стороны, усложнила жизнь, но, с другой, помогла осознать и принять ответственность за свою и чужую жизни. Осознанность — новый тренд, который так активно сейчас подхватило мировое сообщество. И, пожалуй, это один из немногих положительных аспектов ковидной реальности.

**— Какие паттерны в потребительском поведении сформировались под воздействием covid-реальности?**

— Ответственное отношение к своему здоровью, ношение масок в общественных пространствах, наличие антисептических средств под рукой и в зоне видимости, частое мытье рук и соблюдение социальной дистанции. Если говорить о поведении гостей, то в сети наших отелей мы видим, что путешественники стараются минимизировать социальные контакты. Например, когда мы запустили приложение для гостей, мы смогли получить более точную статистику количества заказов рум-сервиса, теперь эти показатели превышают доковидные примерно в три раза. В том числе это продиктовано желанием гостей минимизировать контакты в общественных зонах.

**— Многие отельеры отмечают, что стало больше взыскательных гостей, потому что им некуда поехать, они вынуждены довольствоваться внутренним туризмом, но не хотят довольствоваться российским уровнем сервиса. Вы выделяете для себя эту группу гостей?**

— Уровень российского сервиса существенно вырос в ковидный период. Отельеры понимают, что им выпал шанс показать себя, пока границы закрыты, и увеличить количество постоянных гостей. Государственная полити-



ка по развитию внутреннего туризма очень помогла гостиничному бизнесу наладить коммуникационный мостик между своими объектами и туристами, и те отельеры, кто смог воспользоваться данной возможностью правильно, видят значительный рост процента возвратных гостей. И несмотря на то, что уже достаточно большое количество направлений открыто для путешествий, люди предпочитают узнавать свою страну.

По данным Федерального агентства по туризму, количество совершенных путешествий в 2021 году уже превзошло доковидный 2019-ий год. Если приводить цифры нашего отеля, то в 2021-ом средняя ежемесячная загрузка на 3–5% ниже, чем 2019-ом году. Объяснение простое: количество российских путешественников действительно выросло (примерно на 20%), но в связи с закрытыми границами количество иностранных гостей резко упало.

*— У внутрироссийского туризма есть шансы стать таким же популярным, как некогда были популярны у россиян заграничные поездки? Достаточно ли те стимулы, которые индустрии гостеприимства подарили COVID-19 и российское правительство, организовавшее широкую пиар-кампанию?*

— Определенно, да! Мы уже сейчас видим, как гость, который может выезжать в другие страны, все равно путешествует по России. Открыв любую социальную сеть, мы видим огромное количество фотографий из прекрасных российских локаций. Разговаривая с гостями отеля Palmira Palace (г. Ялта), которые приезжают не только в летний период, но и круглый год, мы понимаем, что совместные усилия правительства и отельеров дают свои результаты. Об этом свидетельствуют показатели строящихся гостиничных объектов на территории РФ.

*— А что касается Москвы, вы видите, что россияне из глубинки массово едут смотреть столицу своей Родины?*



**ОТЕЛЬЕРЫ ПОНИМАЮТ, ЧТО ИМ ВЫПАЛ ШАНС ПОКАЗАТЬ СЕБЯ, ПОКА ГРАНИЦЫ ЗАКРЫТЫ, И УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ПОСТОЯННЫХ ГОСТЕЙ. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО РАЗВИТИЮ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА ОЧЕНЬ ПОМОГЛА ГОСТИНИЧНОМУ БИЗНЕСУ НАЛАДИТЬ КОММУНИКАЦИОННЫЙ МОСТИК МЕЖДУ СВОИМИ ОБЪЕКТАМИ И ТУРИСТАМИ, И ТЕ ОТЕЛЬЕРЫ, КТО СМОГ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДАННОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПРАВИЛЬНО, ВИДЯТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ПРОЦЕНТА ВОЗВРАТНЫХ ГОСТЕЙ**

— Мы делаем ставку на деловых путешественников, которые хотят совместить деловую поездку с полноценным отдыхом. Такие люди есть всегда, даже в период пандемии. Ведь предприятия непрерывного цикла и стратегически важные для жизнеобеспечения компании работают 24/7 365 дней в году. Мы видим, что ориентация на эту концепцию работает: мы нарастили процент гостей, которые в будние дни приезжают по работе, а затем оста-



**ГОСТИ СТАЛИ БОЛЕЕ ОТВЕТСТВЕННО ОТНОСИТЬСЯ К СЕБЕ, К ОКРУЖАЮЩИМ ЛЮДЯМ, К СРЕДЕ, В КОТОРОЙ ОНИ НАХОДЯТСЯ. ВСЕ МЫ ПОНИМАЕМ, ЧТО ТЕПЕРЬ МЫ ЖИВЕМ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ, КОТОРАЯ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, УСЛОЖНИЛА ЖИЗНЬ, НО, С ДРУГОЙ, ПОМОГЛА ОСОЗНАТЬ И ПРИНЯТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СВОЮ И ЧУЖУЮ ЖИЗНИ. ОСОЗНАННОСТЬ — НОВЫЙ ТРЕНД, КОТОРЫЙ ТАК АКТИВНО СЕЙЧАС ПОДХВАТИЛО МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО. И, ПОЖАЛУЙ, ЭТО ОДИН ИЗ НЕМНОГИХ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ КОВИДНОЙ РЕАЛЬНОСТИ**

ются на выходные, чтобы «перезагрузиться», сходить в СПА и погулять по Москве. Ко многим деловым путешественникам в выходные дни присоединяются семьи. Наша консьерж-служба фиксирует рост бронирований билетов в парк аттракционов, театры, цирки.

Ещё один новый тренд, который спровоцировала пандемия, — поездка в отель на выходные дни. Многие москвичи заселяются в московские же отели, чтобы провести романтический уикенд, сменить обстановку, отдохнуть от бытовых забот вроде готовки и уборки, многие едут за сервисом, хотят почувствовать себя в центре внимания, и таких гостей становится все больше.

**— О будущем: что предсказываете себе как управляющей, отелю, отрасли?**

— Точно могу сказать, что отрасль уже не будет прежней. Трансформации, которые спровоцировала пандемия, только набирают обороты. Цифровизация настолько активно внедряется в отельную отрасль, что иногда закрадываются подозрения, не утратят ли отели свою суть, свой дух гостеприимства.

**— Какой вектор развития считаете для себя главным? Наверняка есть планы «А» и «Б» — с учетом пандемии и без нее?**

— По прогнозам аналитиков и ученых, ковид не завершится в ближайшие несколько лет, поэтому пока мы планируем свою работу исходя из существующей реальности. Да, действительно разработаны планы «А» и «Б», учитывающие такой важный фактор, как открытие/закрытие границ. Как я уже говорила, количество бронирований российскими туристами выросло на 20% по сравнению с доковидным 2019-ым годом. Мы ставим для себя цель увеличить этот показатель в два раза. Суть плана «Б» заключается в том, чтобы при открытии границ для въезда на территорию РФ активно нарастить количество бронирований иностранными туристами. Смотрим, как будут развиваться события в мире, и готовимся к любому из возможных вариантов.

ФБЖ

# Путешествия на ковидной волне

В 2021 году внутренний туризм в РФ продемонстрировал один из самых высоких темпов восстановления в мире и практически полностью вернулся к докризисным показателям. Как показала статистика бронирования на нашем сайте, за первые полгода в путешествие по Краснодарскому краю отправились на 34% больше, чем в 2020 году. В числе самых популярных направлений — Москва и Краснодарский край. Позитива отрасли добавили ослабление карантинных мер в начале года и программа туристического кешбэка. Кроме того, почти половина россиян в 2020-ом отказались от отпуска из-за пандемии и планировала наверстать упущенное в 2021-ом.

**В**нутренний туризм в России продолжает развиваться. Согласно данным Skift Recovery Index, туристическая отрасль в России восстанавливается быстрее, чем во многих других странах. Мы практически на первом месте по скорости восстановления, конечно, в основном благодаря путешествиям внутри страны. По данным IATA, Россия оказалась на третьем месте после Китая и США по количеству внутренних рейсов, а пассажиропоток для домашних рейсов за 2021 год снизился всего на 23,5% по сравнению с 2020 годом. Эксперты прогнозируют сохранение спроса на внутренний туризм.

Отметим, что в текущем году количество внутренних путешественников, посетивших разные регионы России, увеличилось на 35%. По данным Ростуризма, за первую половину 2021 года в стране отдохнули 24,6 млн человек, что на 85% больше, чем в аналогичный период прошлого года, и всего на 5% меньше доковидного 2019-го. При этом, по оценкам регионов, ещё почти 25 млн россиян путешествовали по стране без остановки в гостиницах. Всего за первую половину

2021 года поездки по России совершили около 49 млн человек.

## Предпочтения

Такой высокий спрос на туры на российские курорты во многом связан с более мягкими, чем в других государствах, ограничительными мерами по борьбе с COVID-19. Во многих популярных у россиян регионах сейчас есть все возможности для полноценного отдыха. Туриндустрия смогла, хоть и не без труда, подстроиться под новые реалии и запросы гостей, что позволило сделать отдых более комфортным и безопасным.

Среди регионов по количеству внутренних туристов лидирует Москва: доля столицы в общем числе размещённых гостей за первую половину 2021 года составила 18%, хотя в 2019-м этот показатель не превышал 13%. Средний чек за перелёт в столицу за год вырос на 5%: с 5 827 до 6 147 рублей в одну сторону. Также в



**ВАЛЕРИЯ  
ДУДИНОВА**

Портал  
Edem-v-Gosti.ru

первую десятку по темпам прироста вошли Ростовская область, Алтайский край, Краснодарский край, Кабардино-Балкария, Севастополь и Сахалин. Что касается Черноморского побережья, то по итогам 2021 года результат превзошел 2019-ый на 15%.

### Цены в узде

На фоне возросшего интереса к российским курортам цены на авиабилеты по стране остались ниже, чем до пандемии. Средний чек за перелёт по России в августе составлял 9,1 тысяч рублей в одну сторону на человека, что на 13,3%

# 49 млн

## ЧЕЛОВЕК

совершили поездки по России за первую половину 2021 года.

меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Больше всего билетов на последний месяц лета россияне бронировали в Симферополь, Москву, Сочи, Анапу и Санкт-Петербург. В среднем перелет по России с июня по август обходился в 7 646 рублей в одну сторону,

это на 6% больше, чем прошлым летом: год назад средний чек составлял 7 211 рублей в одну сторону. Также в топ по перелетам вошли Краснодар, Калининград, Екатеринбург, Геленджик и Минеральные Воды.

### Продолжаем отдыхать

Если говорить о путешествиях в осенний период, то чаще всего граждане покупают билеты в столицу (20% от общего числа бронирований), Сочи (14,7%), Санкт-Петербург (9,7%) и Симферополь (8,4%).

Традиционно в осенний период цены на туры ниже, чем в летний сезон. Но и сейчас стоимость туров по России более чем приемлемая и сравнительно меньше, чем была в апреле и мае текущего года, когда была закрыта, например, Турция. Постепенное открытие границ вынуждает отечественный рынок оперативно реагировать и подстраивать ценообразование под текущие условия. Сейчас очень важно быть гибким и мобильным не только в ценовой политике, но и с точки зрения ограничений: осенью, когда объявили локдаун, пришлось вводить систему «QRайних» мер. Уже 85% гостиниц, мини-отелей и хостелов России принимают гостей только по коду, ПЦР-тесту или справке о медицинском отводе от прививки — и это большой успех отечественной туристической индустрии. Конечно, это приводит к определенным потерям клиентов, но при этом количество гостей, которые заботятся о здоровье, значительно выросло.



**СРЕДИ РЕГИОНОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ ВНУТРЕННИХ ТУРИСТОВ ЛИДИРУЕТ МОСКВА: ДОЛЯ СТОЛИЦЫ В ОБЩЕМ ЧИСЛЕ РАЗМЕЩЁННЫХ ГОСТЕЙ ЗА ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ 2021 ГОДА СОСТАВИЛА 18%, ХОТЯ В 2019-М ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ НЕ ПРЕВЫШАЛ 13%. СРЕДНИЙ ЧЕК ЗА ПЕРЕЛЁТ В СТОЛИЦУ ЗА ГОД ВЫРОС НА 5%: С 5 827 ДО 6 147 РУБЛЕЙ В ОДНУ СТОРОНУ**



## По результатам летнего сезона



Аэропорт «Адлер» принимал 20 тысяч пассажиров в день.



Железнодорожный вокзал Сочи ежедневно встречал 14 тысяч гостей ежедневно.



Автомобильный пост Магри каждые сутки пропускал порядка 7 тысяч отдыхающих.

### Сезон надежд

Зимние каникулы: в 2021-ом прирост российского выездного турпотока составил от 20 до 35% по сравнению с тем же периодом 2020-ого года. Тенденции осени – начала декабря вселяют надежду, что российская туриндустрия сможет заработать за новогодние праздники. Уже к середине ноября 72% гостиниц, отелей и хостелов на горнолыжных курортах Красной поляны были забронированы. В районах центрального Сочи и Адлере показатель бронирований составлял порядка 47%. Люди путешествует, и это

очень радует, так как доказывает, что все мы адаптировались к новым условиям путешествий.

### Никто не приехал

К сожалению, отрасль въездного туризма в Россию практически не восстановилась после пандемии. В период с января по август 2021 года в России побывало чуть более 5 миллионов иностранцев, при этом только 65 тысяч человек приехало с туристическими целями. За такой же период 2019 года нашу страну с разными целями посетили более 15 миллионов иностранных граждан. Стоит отметить, что Ассоциация Туроператоров России проявила инициативу и выступила с предложением принять единый подход к правилам въезда невакцинированных, но переболевших коронавирусом туристов, взаимно одобрить вакцины различных производителей и освободить вакцинированных граждан от ограничений.

**Основные тенденции 2021 года**

**1** Среди отечественных туристов на внутренних и зарубежных направлениях закрепилась тенденция, при которой глубина бронирования составляет от двух до четырех недель. Планировать отдых на несколько месяцев вперед россияне пока еще не готовы.

**2** В течение всего летнего сезона наблюдался повышенный спрос на бронирование туров премиального сегмента.

**3** На 56% вырос спрос на санатории и пансионаты, также отмечу, что их аудитория «помолодела». Восстанавливаться после перенесенных заболеваний или просто отдохнуть от суеты теперь едут не только люди пенсионного возраста, но еще и родители с детьми, молодые люди 22–35 лет.

**4** Еще одна особенность этого сезона — стремление туристов любым способом подстраховаться и минимизировать возможные потери. Отдыхающие предпочитают покупать возвратные билеты и, как правило, оформляют стра-

**9 100****РУБЛЕЙ**

составил в августе средний чек за перелёт по России в одну сторону на человека, это на 13,3% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

ховку на случай отмены брони и введения новых ограничений.

**5** Зафиксирован рост продаж туров в Абхазию — в августе она стала спасением для тех, кто не вакцинировался и запланировал отдых на конец лета. Многие туристы меняли путевки в Краснодарский край на туры в Абхазию, ведь ус-

ловия въезда в соседнюю республику значительно проще, да и прививки не нужны.

**6** Отдельно стоит отметить, что на 36% увеличился спрос на категорию размещения «с детьми» и на 27% «с животными», это говорит о том, что россияне стали больше путешествовать всей семьей.

**Тренды туризма на 2022 год**

Сегодня внутренний туризм стал тем самым «нестыдным» видом путешествий. Осознание того, что другие страны мы знаем гораздо больше, чем собственную, привело к увеличению спроса внутреннего туризма.

**37%****ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ  
УЖЕ РАССМАТРИВАЛИ**

варианты местоположения для удалённой работы на 2022 год. Самым популярным направлением остается Сочи.



## Аутентичные туры

Если в 2020 году путешественники только присматривались к российским направлениям, то в 2021-м аутентичные туры стали обязательным пунктом для туристов. Туристы стали все больше и чаще запрашивать данные о местной культуре, кухне, необычных и даже мистических местах.

## Оздоровительные поездки

Долгое нахождение в изоляции породило потребность в отдыхе на природе. Отдых с лечением стал особенно актуальным, потому что пандемия подкосила здоровье практически всех возрастных групп. В санаториях Крыма популярны путевки с лечением и реабилитацией после заболеваний дыхательных путей, а в пик пандемии гости выбирали на нашем сайте санатории и загородные отели для самоизоляции.

## Путешествие на автомобиле

Этот тренд обрел свою вторую популярность из-за желания обезопасить себя и своих близких. Стремление к движению осталось, а вот желание сохранить социальную дистанцию внесло свои коррективы.

## Глэмпинг

По сути, это тот же кемпинг, когда гости живут в палатках на природе, а «глэм» (т. е. гламурный) из-за комфортных условий. Формально говоря, это палатка со всеми удобствами внутри, порой стоящая на деревянном помосте и внешне выглядящая, как та самая палатка из фильма про Гарри Поттера: небольшая и простая снаружи, но очень просторная и уютная внутри. Спрос на такой вид отдыха активно растет: в 2020 году было всего 60 предложений, в 2021 их уже более 100. Такой вид отдыха более бюджетный, чем отельный, включает в себя возможность сохранять дистанцию и быть на природе. Такие палатки привлекают разных гостей — от популярных блогеров до семей с детьми.



**ПОСТЕПЕННОЕ ОТКРЫТИЕ ГРАНИЦ  
ВЫНУЖДАЕТ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК  
ОПЕРАТИВНО РЕАГИРОВАТЬ И ПОДСТРАИВАТЬ  
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПОД ТЕКУЩИЕ УСЛОВИЯ.  
СЕЙЧАС ОЧЕНЬ ВАЖНО БЫТЬ ГИБКИМ И  
МОБИЛЬНЫМ НЕ ТОЛЬКО В ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКЕ,  
НО И С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ: ОСЕНЬЮ,  
КОГДА ОБЪЯВИЛИ ЛОКДАУН, ПРИШЛОСЬ  
ВВОДИТЬ СИСТЕМУ «QRAЙНИХ» МЕР**

## Осознанность и экологичность

По результатам исследований Nielsen, 81% людей уверены, что бизнес должен заботиться об окружающей среде. До пандемии туризм был одной из самых крупных и быстроразвивающихся отраслей мировой экономики и составлял 10% общемирового ВВП. Любая деятельность человека, а особенно в таких масштабах, оставляет след. Туризм как вредит, так и оказывает положительное воздействие тоже. Осознанность становится базовым трендом. Туристы все чаще стали поддерживать не популярные и поточные направления, а небольшие города и деревни, менее избалованные вниманием, тем самым они вносят вклад в местную экономику. На этом фоне Экологический союз России утвердил добровольный экологический стандарт для гостиниц «Листок жизни». Отельеры

совместно с экологами продумали способы обращения с пищевыми отходами: минимизация, утилизация, компостирование, передача на корм животным, производство биотоплива.

### **Воркейшн: отпуск, совмещённый с работой**

В 2020 году удалённая работа стала нормой, и теперь совсем не обязательно брать длительный отпуск, чтобы отправиться на пару недель в другой город или даже страну. Люди совмещают путешествия с работой. Согласно опросу, проведённому Booking.com, 37% путешественников уже рассматривали варианты местоположения для удалённой работы на 2022 год, и самым популярным направлением остается Сочи. Для того чтобы отправиться

## **5 млн ИНОСТРАНЦЕВ**

побывали в России с января по август 2021 года, при этом только 65 тысяч человек приехали с туристическими целями.

в комфортный «workation» и максимально погрузиться в работу, особенно важно выбрать подходящее жильё. На сегодняшний день на нашем сайте спрос на варианты размещения на долгий срок в квартирах или домах под ключ вырос на 53%. Отели начали предлагать своим постояльцам формат «Hotel Office», который включает скидку на

размещение при длительном бронировании, бесплатный Wi-Fi и удобное рабочее место. Список услуг может быть дополнен ещё какими-то бонусами, например, возможностью бесплатно распечатать документы. Согласно отчёту Booking.com, 42% путешественников предпочли бы остановиться в отдельном доме или апартаментах. В ответ на возросший спрос сервис даже ввёл на своём сайте дополнительный фильтр «Дома под ключ».

В целом 2021 год выдался непростым для туристов и индустрии гостеприимства: постоянные переносы рейсов, отмены полетных программ, изменение условий въезда на курорты и закрытие приоритетных направлений — все это огромный стресс для отрасли в целом и для работников индустрии гостеприимства в частности. От 2022-ого все ждут чуть большей стабильности, которая позволит строить планы, не отменять их в последний момент и не терять деньги, вложенные в путешествия.

ФБЖ

**ОСОЗНАННОСТЬ СТАНОВИТСЯ БАЗОВОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ 2021 ГОДА. ТУРИСТЫ ВСЕ ЧАЩЕ СТАЛИ ПОДДЕРЖИВАТЬ НЕ ПОПУЛЯРНЫЕ И ПОТОЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, А НЕБОЛЬШИЕ ГОРОДА И ДЕРЕВНИ, МЕНЕЕ ИЗБАЛОВАННЫЕ ВНИМАНИЕМ, ТЕМ САМЫМ ОНИ ВНОСЯТ ВКЛАД В МЕСТНУЮ ЭКОНОМИКУ**





# Пандемия нас больше не пугает

Прозвучит, наверное, слишком цинично, но ковид ковидом, а жизнь идет своим чередом. В том смысле, что все течет, все изменяется: что-то под воздействием обстоятельств, а что-то по велению времени и хотению клиента. Сервисы онлайн-бронирования — тот сектор туриндустрии, который сейчас на гребне волны. Цифровое пространство, в котором они развиваются, сегодня активно осваивают и годовалые дети, и пенсионеры. Пандемия обострила желание все делать онлайн. Посмотрим на настоящее и будущее российской туриндустрии глазами тех, кто делает наши путешествия максимально бесконтактными.

**Н**аш собеседник — основатель и генеральный директор российского сервиса онлайн-бронирования Едем-в-Гости.ру Дмитрий Констанжа. Вместе с его интервью публикуем аналитику, собранную командой сервиса. В ней специалисты проанализировали основные запросы путешественников, адресованные сервису в 2021 году. Дмитрия же спросим о том, научился ли российский турбизнес качественно отрабатывать клиентские «хотелки».

*— В тот момент, когда мы готовим это интервью, Россия переживает оче-*

*редной локдаун. Что он для вас означает с точки зрения развития бизнеса?*

— Я стараюсь пользоваться моментом и не воспринимаю кризис как трагедию, пытаюсь разглядеть возможности для развития компании. С точки зрения организации работы мы без проблем можем работать вне офиса. Что касается клиентов, как показывает статистика нашего сервиса онлайн-бронирования гостиниц, после объявления нерабочих дней в России количество запросов по туристической тематике выросло на 34%, при этом 67% россиян интересуются внутренним туризмом. В топе находятся

Санкт-Петербург и черноморские курорты: Сочи, Адлер, Геленджик и Калининград. По нашей статистике бронирований, на 26% увеличился спрос на гостевые объекты Сочи. Пляжный сезон закончился, поэтому многие объекты размещения снизили цены на 10–20%.

**— Впереди Новый год, традиционное время для путешествий. Какова тенденция бронирования на новогодние праздники?**

— Российские туристы начинают планировать свои новогодние праздники в начале осени, больше всего бронирований происходит в октябре, а в ноябре свободных мест в гостиницах уже почти не остается. Согласно статистике, в период зимних каникул 2021-ого года спрос на внутренний туризм вырос на 50% по сравнению с допандемийным 2019-ым годом. Безусловно, это связано с коронавирусными ограничениями и закрытием границ: россияне не хотят рисковать и отдают предпочтение отечественным курортам. Наиболее популярными новогодними

69%

### ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ

ищут варианты поездок с «простыми удовольствиями», такими как хайкинг, возможность подышать чистым воздухом и полюбоваться красивыми видами (по данным опроса сервиса бронирования Booking.com).



направлениями остаются Сочи и Красная Поляна, Санкт-Петербург и Карелия, Алтай, Байкал, а также отдых в загородных отелях, которые расположены в радиусе 100–200 км от больших городов. Сформировался тренд на уникальные программы и авторские туры по России, стали популярны новые направления, такие как Дальний Восток, Дагестан, Башкирия.

**— 2021 год был очень неровным и нервным для отельного бизнеса. Оглядываясь назад, что бы вы отметили как самое важное?**

— 2020 год был непростым, многим россиянам пришлось отказаться от отпуска, и вполне логично, что 2021-ый год продемонстрировал значительный рост интереса к туризму. Спрос на туристические путевки в первом квартале вырос в десять раз по сравнению с аналогичным периодом 2020-ого. Я испытал облегчение, ведь до этого моя компания, как и многие, понесла серьезные убытки. На майские праздники был особенный ажиотаж: в сегменте туристических путевок оборот вырос на 30%. С этого момента я все отчетливее вижу просвет в сгустившихся над российским туризмом тучах. Вакцинация, программа кешбэка от Ростуризма, новые тренды — люди перестали бояться путешествовать, и это не может не радовать.

**— Российская туротрасль скорее проиграла или приобрела в связи с пандемией?**

— Бесспорно, пандемия больно ударила по мировому и российскому туристическому бизнесу. Генеральный секретарь Всемирной туристической организации ООН (UNWTO) Зураб Пололикашвили уже назвал этот кризис худшим в истории туризма. Многие компании не пережили пандемию: закрылись отели, потеряли лицензию туроператоры. Особенно тяжело пришлось небольшим региональным туристическим компаниям. Согласно ис-

следованию, проведенному весной 2021-го СберПро Медиа среди членов Российского Союза Туриндустрии, лишь 11% компаний вернулись к доковидным показателям выручки. 39% опрошенных видят улучшение ситуации, но пока не преодолели кризис, а 33% и вовсе находятся на грани банкротства. Тем не менее компании, пережившие кризис, стали сильнее, адаптировавшись к новым условиям. Возродились речные круизы, вторую жизнь получил автотуризм, появляются бюджетные маршруты для всех категорий туристов. Я считаю, что опытные бизнесмены плотнее займутся развитием внутреннего туризма, например, начнут инвестировать в бюджетные отели и хостелы.

**— Какие еще тренды формировали отрасль в прошедшем году?**

— Закрытые границы вызвали мощный рост внутреннего туризма. И, пожалуй, больше всего от этого выиграли владельцы загородных гостиниц. На данный момент мы отмечаем повышенный спрос на загородные гостиничные комплексы. Загрузка в этом сегменте увеличилась на 10–20% по сравнению с показателями прошлого года. Их заполняемость в летний сезон и вовсе достигала 90%. Причин повышенного спроса на загородные отели несколько. Во-первых, в силу непростой экономической ситуации многие компании урезали бюджеты на проведение выездных мероприятий. Теперь они предпочитают загородные гостиницы, находящиеся в 100–200 км от мегаполисов, а не заграничные отели. Во-вторых, из-за стремительно растущих цен на покупку земли многие россияне выбирают гостиничные комплексы с коттеджами в качестве альтернативы собственной загородной недвижимости. Наконец, отдых в загородных гостиницах и отелях значительно дешевле, чем туры на популярные курорты, в которых стоимость перелета может достигать до 40% от общей цены путевки. И последнее: загородный отдых — это формат оздоровительной поездки.

**ДМИТРИЙ  
КОНСТАНЖА**

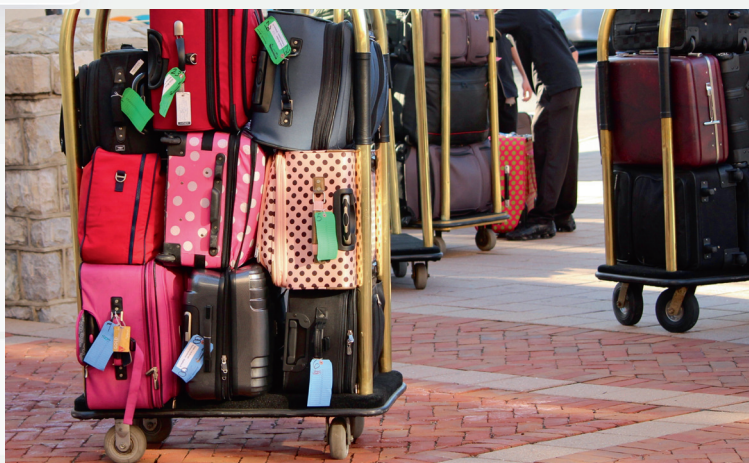
Основатель и  
генеральный  
директор  
российского  
сервиса онлайн-  
бронирования  
Едем-в-Гости.ру



**ТЕМ НЕ МЕНЕЕ КОМПАНИИ, ПЕРЕЖИВШИЕ КРИЗИС, СТАЛИ СИЛЬНЕЕ, АДАПТИРОВАВШИЕСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ. ВОЗРОДИЛИСЬ РЕЧНЫЕ КРУИЗЫ, ВТОРУЮ ЖИЗНЬ ПОЛУЧИЛ АВТОТУРИЗМ, ПОЯВЛЯЮТСЯ БЮДЖЕТНЫЕ МАРШРУТЫ ДЛЯ ВСЕХ КАТЕГОРИЙ ТУРИСТОВ. Я СЧИТАЮ, ЧТО ОПЫТНЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ ПЛОТНЕЕ ЗАЙМУТСЯ РАЗВИТИЕМ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА, НАПРИМЕР, НАЧНУТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В БЮДЖЕТНЫЕ ОТЕЛИ И ХОСТЕЛЫ**

Долгое нахождение в изоляции породило потребность в отдыхе на природе. По данным опроса Booking.com, 69% путешественников ищут варианты поездок с «простыми удовольствиями», такими как хайкинг, возможность подышать чистым воздухом и полюбоваться красивыми видами. Это не только про физический, но и про ментальный отдых, особенно для тех, кто перенес болезнь или устал от домашней изоляции. Эксперты отмечают увеличение спроса на санатории на 57%, а также то, что потребители такого типа отдыха заметно помолодели. Отдых с лечением стал особенно актуальным, потому что пандемия подкосила здоровье практически всех возрастных групп. В санаториях Крыма популярны путевки с лечением и реабилитацией

**НА МАЙСКИЕ ПРАЗДНИКИ БЫЛ ОСОБЕННЫЙ АЖИОТАЖ: В СЕКТОРЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПУТЕВОК ОБОРОТ ВЫРОС НА 30%. С ЭТОГО МОМЕНТА Я ВСЕ ОТЧЕТЛИВЕЕ ВИЖУ ПРОСВЕТ В СГУСТИВШИХСЯ НАД РОССИЙСКИМ ТУРИЗМОМ ТУЧАХ. ВАКЦИНАЦИЯ, ПРОГРАММА КЕШБЭКА ОТ РОСТУРИЗМА, НОВЫЕ ТРЕНДЫ — ЛЮДИ ПЕРЕСТАЛИ БОЯТЬСЯ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ, И ЭТО НЕ МОЖЕТ НЕ РАДОВАТЬ**



после заболеваний дыхательных путей, а в пик пандемии гости выбирали на нашем сайте санатории и загородные отели для самоизоляции.

Еще один растущий тренд — путешествия на автомобиле, они снова популярны из-за желания обезопасить себя и своих близких.

**— Для вас как для управляющего бизнесом какой вызов стал самым сложным в этой новой реальности? Как справились с ним?**

— Пожалуй, сложнее всего было убедить владельцев жилья, размещающих свои гостевые объекты на нашем сайте, что пандемия рано или поздно закончится, что летний сезон будет удачным, и нет причин для паники. Неопытные отельеры были склонны видеть в происходящем только плохое. Да, мы больше не можем работать как раньше, но это не повод опускать руки, надо подстроиться под ситуацию, вырасти и адаптироваться к новым условиям.

**— Политика властей, ее прогнозируемость или спонтанность — насколько этот фактор повлиял на турбизнес, на ваш взгляд?**

— Да, ограничения то вводили, то отменяли, но в целом я понимаю позицию властей: они не могут допустить рост заболевших, не могут насильно заставить людей прививаться, не могут закрыть всех, объявив тотальный локдаун, иначе не избежать еще большего экономического кризиса. До тех пор, пока не стабилизируется эпидемиологическая обстановка, мы не сможем говорить о стабильности в мире в целом.

**— Мы довольно давно уже живем в ковидной реальности. У вас лично есть мысли/идеи/предложения, что могло бы облегчить жизнь турбизнеса?**

— Турбизнесу, как и любому бизнесу в нашей стране, не хватает государственной поддержки, субсидий. В один момент прави-



тельство обязало брать анализы у сотрудников отелей, расставлять на каждом шагу санитайзеры, выдавать маски — отелям все пришлось закупать самостоятельно, и это после всех убытков и без уверенности, что туристы обеспечат высокую заполняемость! Считаю, что государству пора помогать своим согражданам.

**— Как изменились путешественники под воздействием пандемии, их поведение и пожелания?**

— Они стали больше заботиться о своем здоровье, и их можно понять. При бронировании они спрашивают, возможно ли бесконтактное заселение, как часто проводится обработка поверхностей, возможно ли вернуть предоплату, если поездка сорвется. Обычно отельеры идут навстречу туристам даже в пик сезона.

Отдельно стоит сказать о деловых людях, путешествующих по работе. Растет число деловых встреч, проводятся крупные мероприятия, и в российские отели снова приезжают бизнес-туристы. Поскольку большинство компаний работает в режиме экономии, теперь такие туристы селятся в недорогих гостиницах без звезд, они стали менее требовательны к условиям размещения. Среди деловых туристов спрос на бюджетные отели вырос на 55%, в то время как на пятизвездочные гостиницы лишь на 9%. Однако не все туристы готовы отказаться от привычного комфортного отдыха по системе «все включено», например, в Турции. Бесспорно, юг России уже семимильными шагами развивает инфраструктуру и повышает качество сервиса, но расти еще есть куда. Сейчас очень важно сформировать доверие туристов к отечественному сервису и объектам размещения, тогда в момент открытия границ есть шанс, что они вернуться туда, где им понравилось.

**— Какие вопросы чаще всего задает клиент при бронировании?**

— Здоровье — основная причина для беспокойства. Клиенты не хотят подвер-

гаться риску, поэтому требуют наличия санитайзеров, средств индивидуальной защиты. Отельеры обязаны обеспечить гостей всем необходимым. Огромную роль сыграло социальное дистанцирование: клиенты стараются перейти на бесконтактные способы оплаты, электронную регистрацию и онлайн-бронирование.

**2020 ГОД БЫЛ НЕПРОСТЫМ, МНОГИМ РОССИЯНАМ ПРИШЛОСЬ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ОТПУСКА, И ВПОЛНЕ ЛОГИЧНО, ЧТО 2021-ЫЙ ГОД ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ИНТЕРЕСА К ТУРИЗМУ. СПРОС НА ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПУТЕВКИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ ВЫРОС В ДЕСЯТЬ РАЗ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2020-ОГО. Я ИСПЫТАЛ ОБЛЕГЧЕНИЕ, ВЕДЬ ДО ЭТОГО МОЯ КОМПАНИЯ, КАК И МНОГИЕ, ПОНЕСЛА СЕРЬЕЗНЫЕ УБЫТКИ**

**— А что вы скажете о сложных и взыскательных клиентах, выделяете эту группу среди посетителей сайта? Какого типа туризм в России их может устроить?**

— Туристы с высоким доходом имеют большой опыт путешествий, посмотрели полмира и точно знают, что им нужно. Они основательно подходят к выбору, задают много уточняющих вопросов, им особенно интересны современные сетевые гостиницы с разнообразными услугами: SPA или горнолыжными трассами.

**— Согласны, что пандемия подарила российской туротрасли шанс на перерождение?**

— У нас удивительная, многогранная страна с богатой культурой. Альпийские луга, субтропики, бескрайние степи и поля, высокие горные вершины и теплые моря,

памятники природы и рукотворные памятники, охраняемые ЮНЕСКО, — все это есть в России. Главная проблема нашей страны — это отстающий в развитии институт гостеприимства, но я верю, что туризм по России сохранит свою актуальность на десятки лет вперед.

**— Как вам кажется, вся эта шумиха с Booking.com к чему была затеяна: поговорили и утихли, или все-таки Россия намерена развивать собственную систему онлайн-бронирования? Верите, что она будет столь же популярна и эффективна?**

— Не все государственные проекты обречены на успех. Вспомните наш несчастный российский автопром. Мы приглашаем

лучших разработчиков из-за рубежа, копируем двигатели, подвеску, а в итоге имеем низкокачественные автомобили, которые, уж простите, не могут конкурировать с корейскими или немецкими. Так и здесь. Идея благая — чем плохо иметь свою национальную систему онлайн-бронирования? Но реализация, скорее всего, подкачает. Насколько

# 57%

## СОСТАВИЛ РОСТ

спроса у россиян на отдых в санатории, потребитель такого типа отдыха заметно «помолодел» — теперь в санатории ездят не только люди пенсионного и предпенсионного возраста.



мне известно, речь идет о создании новой IT-платформы. Не ясно одно: как будет соблюдаться антимонопольное законодательство, из-за которого пострадал Booking, если государство своими руками создает монополиста.

**— Ниша российских сервисов онлайн-бронирования подросла в деньгах и количестве игроков за ковидные годы?**

— Все больше отельеров размещаются на онлайн-платформах, все больше туристов ищут жилье онлайн, а не размещаются по приезду у первых попавшихся зазывал, рынок онлайн-бронирования растет.

**— За счет чего онлайн-сервисы, подобные вашему, конкурируют в борьбе за клиента?**

— Как это ни странно, определяющим фактором является отношение к клиенту. Удобный сервис для каждого, в том числе для того, кто неопытен в работе с компьютером, вежливый call-центр и отдел продаж, индивидуальный подход, новые технологии, упрощающие жизнь отельерам и туристам, — все это по кирпичику формирует доверие к сервису.

**— Как будет развиваться ситуация дальше: мы перестанем делать брони самостоятельно?**

— А что в этом плохого? Сервисы дают выбор, вы можете подобрать именно то жилье, которое вам нужно, сэкономить, сравнив цены, прочитав отзывы туристов, уже живших в том или ином отеле. Прямые брони — это прошлый век.

**— Что будет дальше с российской туристической индустрией, как думаете?**

— Представить жизнь без COVID уже невозможно. Введенные ограничения сохранятся на будущие годы, хотя возможны небольшие послабления. Повторюсь: мы адаптировались к новым условиям, пандемия нас больше не пугает.

ФБЖ



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
**БИЗНЕС**  
журнал



МЫ СДЕЛАЛИ ЭТО!



С НОВЫМ



2022 ГОДОМ!



С УВАЖЕНИЕМ, ЛЮБОВЬЮ И БЛАГОДАРНОСТЬЮ,  
ВАШ «ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ЖУРНАЛ»



# FMCG & RETAIL

23-25  
МАРТА  
МОСКВА  
2022

Реклама. 18+

## TRADE MARKETING FORUM 2022

В Всероссийский форум по торговому маркетингу  
в сфере потребительских товаров

### В программе форума:

- Аналитика и прогноз потребительского поведения на 2022 год
- Новые вызовы и возможности для сферы FMCG
- Эффективные инструменты в трейд-маркетинге: мировые практики на российском рынке и российские инновации в продвижении товаров
- Кейс-клуб: эффективные неценовые промо
- Варианты взаимодействия с дискаунтерами – кому выгодно работать в этом формате? Как попасть на полку?
- Доставка в FMCG
- Механики продвижения внутри маркетплейсов
- Программы лояльности для online и offline-клиентов
- Как анализировать и сегментировать аудиторию, используя диджитал – инструменты? Как измерить охваты, результат и конверсию?
- Трансформация традиционного мерчендайзинга
- и многое другое, подробнее в программе форума

**15%**

эксклюзивная скидка  
для читателей  
журнала\*

TM22BMO  
промокод

при поддержке  
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
**БИЗНЕС**  
журнал



Подробнее на сайте форума  
[www.interforums.ru/tm22](http://www.interforums.ru/tm22)

**+7 (495) 125-04-12**

\* Скидка не суммируется с другими скидками/акциями и скидкам по карте лояльности

