



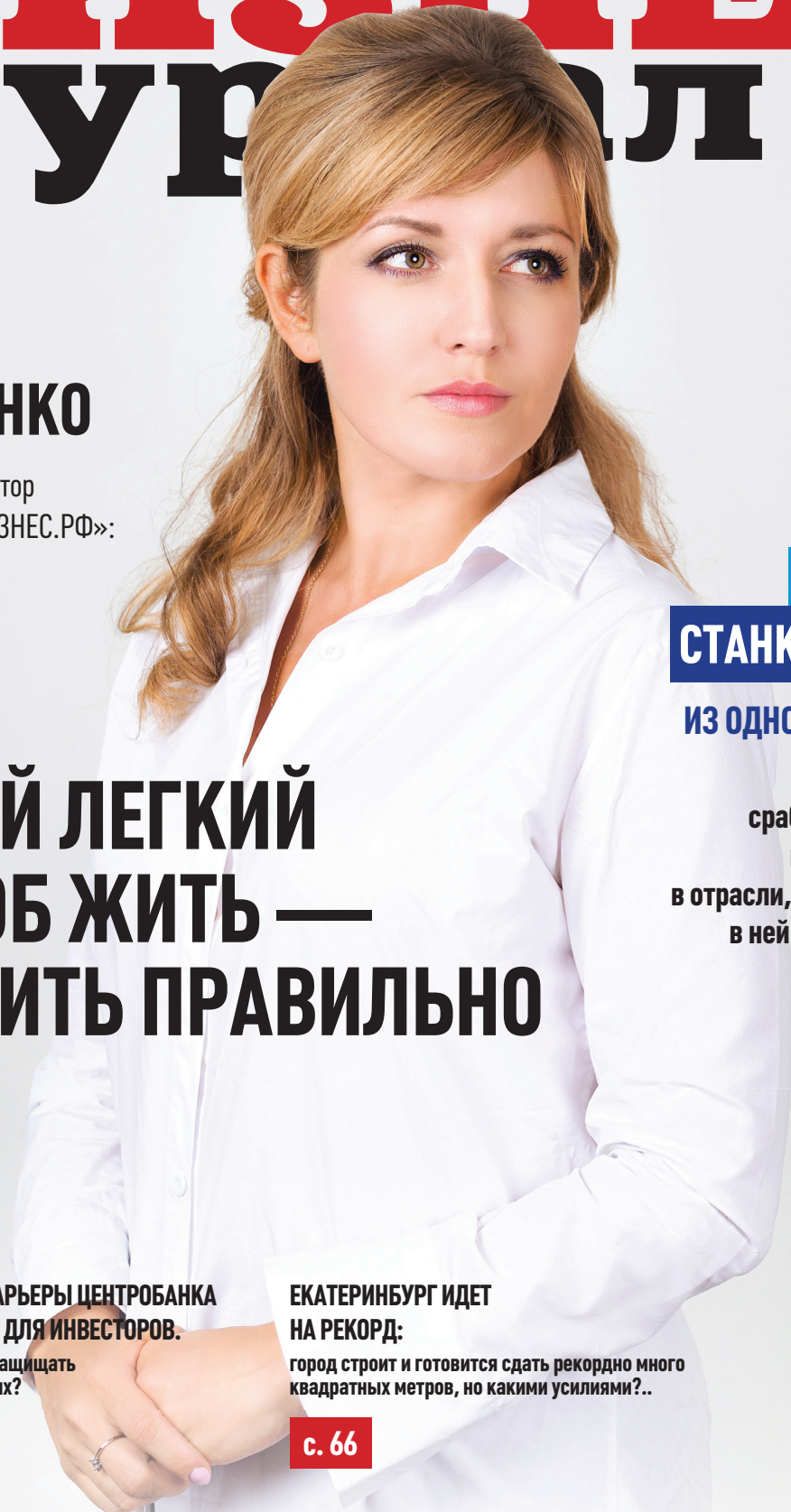
Ф Е Д Е Р А Л Ь Н Ы Й

БИЗНЕС **журнал**

#9 (46) 2022

ЭЛИНА
СИДОРЕНКО

Генеральный директор
Платформы «ЗАБИЗНЕС.РФ»:



ТЕМА НОМЕРА

СТАНКОСТРОЕНИЕ

ИЗ ОДНОЙ ЗАВИСИМОСТИ
В ДРУГУЮ:

сработает ли механизм
импортзамещения
в отрасли, и почему динамика
в ней есть, а темпов нет?

с. 4

САМЫЙ ЛЕГКИЙ
СПОСОБ ЖИТЬ —
ЭТО ЖИТЬ ПРАВИЛЬНО

с. 30

ЗАГРАДИТЕЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ ЦЕНТРОБАНКА
КАК ХОЛОДНЫЙ ДУШ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ.
Как регулятор намерен защищать
неопытных и начинающих?

с. 58

ЕКАТЕРИНБУРГ ИДЕТ
НА РЕКОРД:
город строит и готовится сдать рекордно много
квадратных метров, но какими усилиями?..

с. 66

Цифровые версии журнала
business-magazine.online



ISSN 1819-267X
22008
9 771819 267007



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+

№ 9 (46) за 2022 год

Федеральный номер:

- дата выхода печатной версии — 01.09.2022
- дата выхода цифровой версии — 02.09.2022

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. 57/114, 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

Руководитель отдела продаж: Валерия Назарова

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.

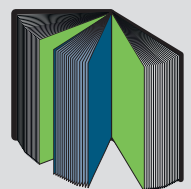
Региональные версии «Бизнес-журнала»

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. Руссами Анна Андреевна	Тел: 8 (4872) 710-804, e-mail: russami@business-magazine.online
Бизнес журнал. Кострома (ООО «Кострома Бизнес медиа»)	Ефимова Марина Владимировна	Тел: 8 (4942) 46-11-21, e-mail: mary.efi@yandex.ru
Бизнес журнал. Тула (ООО «Региональные новости»)	Солдатченкова Диана Олеговна	Тел: 8 (4872) 710-804, e-mail: tula@business-magazine.online

Региональный охват и схема распространения «Бизнес-журнала»

- Центральный федеральный округ
- Уральский федеральный округ
- Сибирский федеральный округ



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 **ЭЛИНА СИДОРЕНКО**



30

ПОМОГИ И НЕ МЕШАЙ —

главные принципы работы с бизнесом, особенно в моменте, когда запущена структурная реформа российской экономики. В этом уверена персона номера Элина Сидоренко, генеральный директор Платформы «ЗАБИЗНЕС.РФ». Понятно, что роль государства в развитии экономики становится все заметнее. И сегодня как раз тот момент, когда частный бизнес остро нуждается в поддержке. Ее объемы уже заметно выросли, а вместе с тем существенно расширилась зона предпринимательских рисков. Поговорим о том, как их вовремя разглядеть в погоне за господомощью? Как настроить баланс между «помоги» и «не мешай»? В который раз Элина Сидоренко особо подчеркивает, что государство должно создавать безбарьерную и безопасную среду для ведения бизнеса, чтобы предприниматели видели прежде всего возможности, а не риски. Подробнее — в ее интервью.

26 **ПРОРЫВЫ КАПИТАНОВ ГРАНТОВ**

Наука и техника должны развиваться широким фронтом. Наш постоянный автор, эрудит и депутат Анатолий Вассерман рассуждает о том, какая поддержка нужна науке на самом деле. Что же получается? Грантовая система напоминает блицкриг. Эксперты подвержены манипуляциям, потому что тоже люди. О том, чем мы обязаны фундаментальным научным открытиям, и о нелегком пути исследователей, свежая колонка Вассермана специально для ФБЖ.

39 **В ФОКУСЕ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК**

В сентябрьской деловой повестке особое место всегда занимает Восточный экономический форум. К нему мы традиционно готовим специальный проект, посвященный инвестиционному потенциалу ДФО. В этом году лейтмотивом станет дальневосточный ответ на санкции. Судостроение, рыболовство, нефтегазохимия — в экономике Дальнего Востока они являются базовым фундаментом для развития. Изучили инвесткарту особых преференциальных режимов региона, на которой появилось много новых проектов, и зарядились позитивом от дальневосточных предпринимателей. Они готовы удивлять Россию и всех желающих не только рыбным многообразием, но и вулканическими сырами, уже получившими общероссийское признание. Если вы еще не в курсе, какой камамбер самый вкусный, читайте наш обзор.

50 **ГОРНАЯ ОТРАСЛЬ РОССИИ: ВОСТОЧНЫЙ ВЕКТОР**

В рамках деловой программы Восточного экономического форума пройдет внеочередное заседание Высшего горного совета, соорганизатором которого выступает некоммерческое партнерство «Горнопромышленники России». У его исполнительного директора Анатолия Никитина в повестке подписание сразу нескольких соглашений о сотрудничестве для развития горной отрасли на Дальнем Востоке. Регион удивительно богат природными ресурсами. Важно суметь грамотно и максимально эффективно распорядиться ими: наладить добычу в необходимых объемах, кардинально решив вопросы сбыта. В свежем номере анализируем, куда должен быть направлен инвестиционный вектор горной отрасли Дальнего Востока.



ТЕМА НОМЕРА **СТАНКОСТРОЕНИЕ**

4

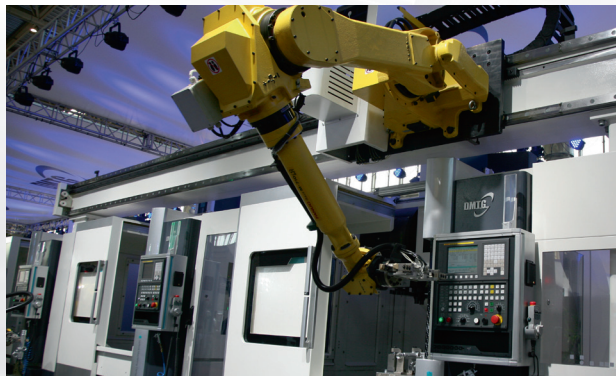
**БЕЗ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ НЕ БЫТЬ**

Каким путем оно пойдет в отрасли, не рискуем ли мы из одной зависимости попасть в другую? Рассказываем грустные, но поучительные истории про некогда актуальный трансфер технологий из недружественных стран, про советские успехи в области станкостроения, которые неплохо бы повторить, иначе не видать нам технологического суверенитета. Пока объективная реальность доказывает, что свой станкостроительный комплекс нам надо срочно усиливать по всем фронтам.

11

**ДИНАМИКА ЕСТЬ —
ТЕМПОВ НЕТ**

104,3 млрд руб. составил в 2021 году внутренний рынок потребления станкопродукции. При этом объем внутреннего производства почти в три раза меньше — немногим более 43 млрд руб., из них больше половины (22,5 млрд руб.) приходится на станки, остальное, чуть больше 20 млрд руб., — на инструмент. Эти цифры в ряду многих других должны стать отправной точкой для целевой программы правительства по возрождению отечественного станкостроения. Но достаточно ли их для того, чтобы налаживать срочное импортозамещение? Как утверждают в Российской Ассоциации производителей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент», начиная с 1991 года в России ни разу не проводилась перепись металлообрабатывающего оборудования. Чтобы понять, как обстоят дела со станочным парком



в стране, Ассоциация начала запрашивать у предприятий сведения о выбытии и планах по закупке оборудования, на чем сегодня и строит оценки и прогнозы.

18

**СТАНКОСТРОЕНИЕ: ПЛАН
ВОЗРОЖДЕНИЯ ОТ САМИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

У станкостроителей есть свой план по восстановлению отрасли. Роден опытным путем, на котором пока никто не спешил поддерживать. Подарили ли санкции надежду на поддержку, внимание и понимание? Задаем вопросы эксперту номера Олегу Кочеткову, генеральному директору ООО «СтанкоМашСтрой», координатору федерального проекта «Выбирай свое» в Пензенской области. Его завод стал заниматься импортозамещением задолго до того, как грянул гром. А несколько лет назад занялся промышленной кооперацией, чтобы освоить новое производство. Теперь это кластер — первый станкостроительный в России.

58

**ЗАЩИТНЫЕ БАРЬЕРЫ
ЦЕНТРОБАНКА**

224,7 млн россиян имеют собственные брокерские счета. За последние два года рост числа квалифицированных инвесторов значительно ускорился, а критерии для получения статуса квалифицированного инвестора не менялись более пяти лет. Достаточно ли этих фактов для того, чтобы пересмотреть подходы? В Центробанке РФ решили, что более чем, и подготовили концепцию по защите розничных инвесторов. Мы вчитались в документ, чтобы между строк разглядеть заботу о новичках, а увидели лишь попытки выстроить как можно больше заградительных барьеров.

68

**ЕКАТЕРИНБУРГ ИДЕТ
НА РЕКОРД:**

город строит и готовится сдать рекордно много квадратных метров, но какими усилиями?.. Объем строящегося в Екатеринбурге жилья во втором квартале текущего года составил 3,5 млн кв. м. Местная мэрия наполнена оптимизмом — по ряду проектов работы идут с опережением графика. «Федеральный Бизнес-журнал» собрал мнения экспертов строительной отрасли и составил рейтинг ведущих застройщиков Уральского федерального округа. Все вместе сложилось в весьма интересную картину: строят много, но зачастую из последних сил. Как бы чего не вышло...



Импортозамещение в станкостроении:

из одной зависимости — в другую?..

Еще каких-нибудь полтора года назад в моде был «трансфер технологий», и все бежали в эту сторону. Было модно гордиться импортным станочным парком. Региональные власти широко распахивали двери перед иностранными компаниями, которые умеют делать сложное промышленное оборудование и готовы развивать проекты в России. Перед ними раскладывали веер преференциальных режимов и красную ковровую дорожку. На высоком правительственном уровне губернаторам всегда ставили задачу — повышать уровень локализации, но никто особо не вникал, что, по сути, большинство СП — все та же пресловутая отверточная сборка. В итоге продукция на высокую долю процентов по-прежнему состояла из импортных узлов и комплектующих. Иностранцы всегда строго блюли собственные интересы и делиться дорогостоящими технологиями не спешили. Дружба закончилась внезапно, и мы остались ни с чем.

Примерно так и развивались события вокруг Ульяновского станкостроительного завода «ДМГ Мори Рус». Немецко-японский концерн DMG Mori, один из общепризнанных мировых лидеров по производству станков с ЧПУ, запустил предприятие в 2015 году. Оно выпускало металлообрабатывающие станки с ЧПУ: токарные, фрезерные, вертикально обрабатывающие и универсальные — порядка 400 штук в год.

Одна, но весьма поучительная история

Статус российского производителя во многом был обеспечен открытием специализированного инжинирингового центра, а не уровнем локализации производства в Ульяновске. Министерство промышленности и торговли РФ, правительство Ульяновской области подписали с заводом специнвестконтракт, по нему инвестор взял

на себя обязательства снижать долю импортных комплектующих на ульяновском заводе — к 2019 году локализация должна была составлять 50 %. В знак дружбы и уважения к инвесторам одну из городских улиц так и назвали — ДМГ МОРИ. По словам тогдашнего губернатора региона Сергея Морозова, на ней в перспективе должен был вырасти целый станкостроительный кластер для компаний, задействованных в технологическом процессе. В отрасли и тогда поговаривали, что по факту в Россию завозились станки, сделанные на китайском заводе концерна, а на ульяновской промплощадке их дособирали до нужной комплектации, так было гораздо выгоднее. Слухи о том, что иностранные владельцы засобирались домой, появились в тот момент, когда подошел к концу срок действия СПИК, неизбежно встал бы вопрос о его выполнении. Санкции пришлось весьма кстати, в феврале завод в Ульяновске остановился, в июне президент DMG Mori Масахико Мори заявил, что компания уходит из России. В СМИ появились сообщения, что всю готовую продукцию и комплектующие быстро вывезли, заблокировали работу ERP-системы, без которой сборка станков невозможна. Рабочих, порядка 200 человек, планируют уволить. Такой вот получился «трансфер технологий»... Или не получился... В местной корпорации развития заявили о национализации оставшегося от завода имущества, а губернатор Ульяновской области Алексей Русских на сессии ИННОПРОМ-2022, посвященной импортозамещению в станкостроении, посоветовал, что регион теряет ценный научно-технический потенциал. Кадровый состав ИТР на Ульяновском станкостроительном заводе формировали особо тщательно — заманивали отличных специалистов со всей страны. Ульяновская область и в советские годы была одним из центров станкостроения. Еще в 1956 году здесь построили крупнейший станкостроительный завод. Ульяновский завод тяжелых и уникальных

станков быстро стал одним из мировых лидеров, напоминает историю вопроса губернатор региона Алексей Русских. За три года до запуска было создано КБ, которое проектировало станки, чуть позже в профильном вузе появилась специальная кафедра, которая выпускала инженеров-проектировщиков. Таким образом была выстроена целая цепочка, которая позволила оперативно наладить конкурентное производство качественных станков.

Этот пример и нам наука. Алексей Русских уверен, что сегодня необходимо как можно быстрее приступить к созданию федеральных центров компетенций в сфере

**С НАЛИЧИЕМ СВОБОДНЫХ ДЕНЕГ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ИСПЫТЫВАЕТ СИСТЕМНЫЕ
ТРУДНОСТИ, ОСОБЕННО МАЛЫЙ БИЗНЕС,
КОТОРЫЙ ЧАСТО ВЫПАДАЕТ ИЗ ЗОНЫ ВНИМАНИЯ
ПРАВИТЕЛЬСТВА, В ИТОГЕ ПОМОЩЬ ДОСТАЕТСЯ
КРУПНЫМ КОРПОРАЦИЯМ. ПОЖАЛУЙ, В
СТОРОНУ ПОМОЩИ МСП ГОСУДАРСТВУ И СТОИТ
СМЕЩАТЬ ФОКУС ВНИМАНИЯ, ОСОБЕННО В
СЛУЧАЕ СО СТАНКОСТРОЕНИЕМ, ГДЕ НЕБОЛЬШИЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗАКРЫВАЮТ МНОЖЕСТВО
ЛОКАЛЬНЫХ ЗАДАЧ**



станкостроения. Сделать это следует именно в тех регионах, где существуют традиции станкостроения, есть кадровый потенциал, а вообще, отрасли нужна специализированная программа поддержки, которая учтет все аспекты ее развития, заключает чиновник.

Такая вот стратегия...

Не верится, что губернатор крупнейшего станкостроительного региона так глубоко знает историю развития отрасли, но не в курсе, что нужная ей программа давно существует. «Стратегия развития станкоинструментальной промышленности на период до 2035 года» была утверждена правительством еще в 2020 году.

Ее текст начинается с неутешительного вывода, с которым никто не возьмется спорить. «В начале 1990-х годов станкоинструментальная отрасль России стремительно потеряла завоеванные мировые позиции, — пишут авторы программного документа. — Многие предприятия практи-

16,4

ТЫСЯЧ ШТУК

составил импорт металлообрабатывающего оборудования за 2021 год (данные Минпромторга РФ), показатель вырос на 23,4% по сравнению с 2019 годом и достиг рекордного значения за пятилетие.

чески полностью остановили производство, а также разработку новых моделей оборудования. Российские производители уступают ведущим зарубежным по отдельным параметрам конкурентоспособности продукции, в том числе по причинам отсутствия новых производственных технологий, дефицита высококвалифицированных кадров, отсутствия отдельных видов компетенций и ресурсов для

реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и масштабирования результатов инновационной деятельности».

На таком фоне у промышленников был выбор: купить хороший импортный станок или инвестировать в его производство внутри страны. Понятно, в пользу чего делался выбор. Спрос на станочное оборудование неукоснительно рос все последние годы, начиная с 2017 года эту тенденцию наглядно иллюстрирует статистика. Импорт металлообрабатывающего оборудования за 2021 год вырос на 23,4% и составил 16,4 тысяч штук. Таким образом, показатель достиг рекордного значения за пятилетие. В этой цифре хорошего, пожалуй, лишь то, что, сами того не ведая, российские промышленники удачно закупились накануне введения санкций. Слабое утешение, ведь даже такой взрывной рост импорта не означает, что потребность в станках удовлетворена на 100%. Скорее, такой всплеск объясняется постепенным открытием границ и снятием ковидных ограничений. Нарушение логистических цепочек, остановка европейских и китайских производств, запрет на посещение многих стран — в цифрах за 2021 год, безусловно, зашит отложенный спрос. Но не было бы счастья...

Те же, кто не купил до санкций, последние пять месяцев после того, как грянул гром,

Из огня да к китайцам



ВЛАДИМИР СЕРЕБРЕННЫЙ

Ректор МГТУ «Станкин»

**РЕШИМОСТЬ
МАССОВО ЗАКУПАТЬ
СТАНКИ В КИТАЕ ТАИТ**

**В СЕБЕ БОЛЬШУЮ ОПАСНОСТЬ.
НА СЕГОДНЯШНЕМ ЭТАПЕ ВАЖНО
ИЗ ОДНОЙ ЗАВИСИМОСТИ НЕ
ПОПАСТЬ В ДРУГУЮ, ВЫБИРАТЬСЯ
ИЗ НЕЕ БУДЕТ ЕЩЕ СЛОЖНЕЕ,
МОНОПОЛИЗМ ВСЕГДА ОПАСЕН».**

не спешат к российским производителям, с которых взять особо нечего, например, нет у них высокоточных станков со сложными системами управления и широким набором опций. Поэтому производители ищут обходные пути в надежде купить тот же немецкий станок, но через третьи руки, хоть китайские, хоть любые другие. Выходит через раз, и разворот на Восток не стал спасением. Так или иначе, придется вернуться на исходную позицию, попробовать скооперироваться с отечественными производителями и начать новый путь — не импорта, не трансфера, а формирования собственного суверенитета. Чем готово помочь государство, которое, согласно Стратегии, ставит перед отраслью почти непосильные задачи: к 2035 году объем производства станкоинструментальной продукции должен достичь 79,5 млрд руб.? Уровень локализации должен достичь 70%. Экспорт — 16,5 млрд руб. Кажется, цифры, как и расстановка приоритетов в базовом для отрасли документе, должны быть пересмотрены. Вряд ли экспорт актуально обозначать как текущую задачу.

Из огня да... куда?..

Для начала лучше понять, как добиваться локализации и сколько и чего импортозамещать: к каким показателям стремиться, что можно признавать достаточным уровнем по сегодняшним временам, а не на момент 2020-ого года, когда Стратегия была принята. Владимир Серебрянный, ректор МГТУ «Станкин», уверен, что в объемах и типах нового производства стоит отталкиваться от рынка, который в среднем в год потребляет 20 000 станков. Серебрянный предостерегает: «Решимость массово закупать станки в Китае таит в себе большую опасность. На сегодняшнем этапе важно из одной зависимости не попасть в другую, выбираться из нее будет еще сложнее, монополизм всегда опасен», — заявил спикер на полях «ИННОПРОМА».

Рассуждая о том, как стимулировать внутреннее производство станков, Андрей Шпиленко, директор Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России, приводит в пример недружественные США, где в свое время был введен запрет на ввоз им-

Неутешительные выводы

(из Стратегии развития станкоинструментальной промышленности на период до 2035 года)

«В начале 1990-х годов станкоинструментальная отрасль России стремительно потеряла завоеванные мировые позиции, — пишут авторы программного документа. — В указанный период многие предприятия практически полностью остановили производство, а также разработку новых моделей оборудования. Российские производители уступают ведущим зарубежным производителям по отдельным параметрам конкурентоспособности продукции, в том числе по причинам отсутствия новых производственных



технологий, дефицита высококвалифицированных кадров, отсутствия отдельных видов компетенций и ресурсов для реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и масштабирования результатов инновационной деятельности».

портного оборудования. Он уверен, что копировать каждую шестерню недопустимо, надо вкладываться в технологии. Его рецепт быстрого запуска реального импортозамещения таков: 70% должны составить инвестиции государства, главная точка приложения усилий — новые разработки. Третью часть должен инвестировать в отрасль частный бизнес. В мире ситуация в сфере производства промышленного оборудования противоположная. Но российские инвесторы не спешат возрождать отечественное станкостроение, значит, уверен Андрей Шпиленко, «государство не так настроило поддержку».

Госплана не будет

Между тем инструментов создано много, бизнес просто не может в них разобраться и грамотно применить к своим проектам. Вряд ли этот упрек справедливо адресовать предпринимателям, скорее, тем, кто должен взять на себя роль провайдера. Шпиленко считает, что это зона ответственности региональных профильных министров. Они обязаны знать болевые

точки местных предприятий, выявлять их насущные потребности и рекомендовать инструменты поддержки. «Надо адаптировать и улучшать существующие форматы, а не выдумывать новые, их и так достаточно», — резюмирует эксперт и призывает промышленников к объединению на базе промышленных кластеров. «Никакого госплана у нас не будет — время не то», — уверен Андрей Шпиленко. Зато есть запущенный еще в 2014 году кластерный механизм — бери и пользуйся. Надо всего лишь не лениться, выявить позиции, нуждающиеся в срочном импортозамещении, посчитать необходимые объемы, описать кооперационные цепочки и создать их на базе кластера.

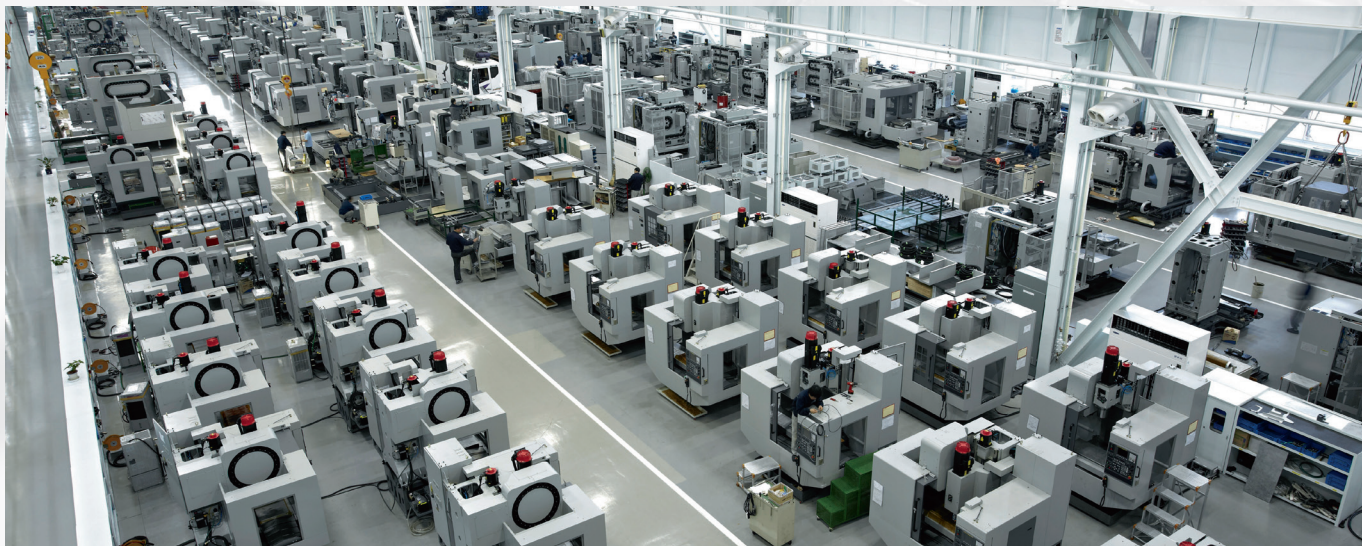
Преодолеть инерцию

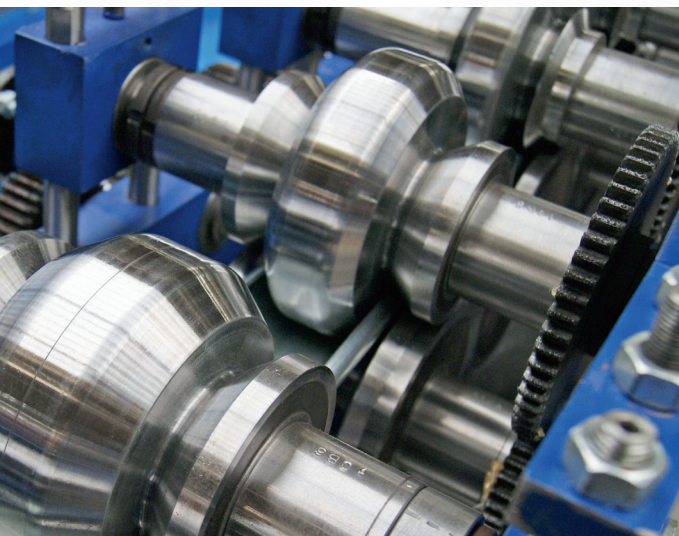
В возрождении отечественного станкостроения никак не обойтись без науки, и она сама готова консолидироваться. Велика вероятность, что совсем скоро на базе «СТАНКИН» появится Центр развития промышленности и машиностроения, под началом которого можно будет собрать

79,5

МЛРД РУБЛЕЙ

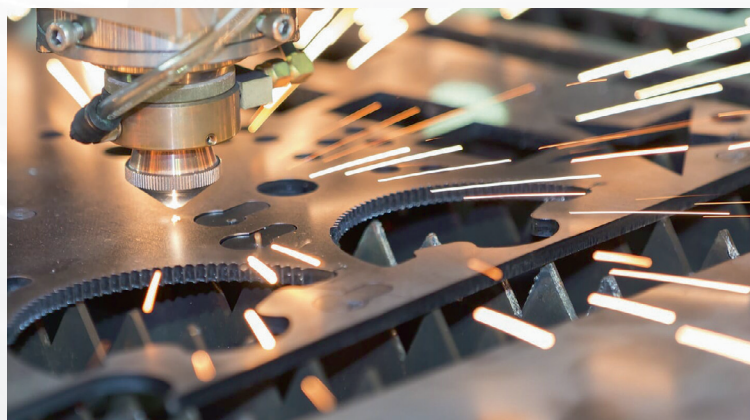
должен составить к 2035 году объем производства станкоинструментальной продукции в России — такой целевой показатель заложен в «Стратегии развития станкоинструментальной промышленности на период до 2035 года».





всю цепочку станкостроительного производства. Проект не раз анонсировал ректор вуза Владимир Серебранный, но пока он находится скорее на стадии проработки и обсуждения. Запуск новых инициатив в станкостроении почти всегда идет со скрипом. Это подтверждают и в Фонде «Сколково», который нацелен на развитие наукоемких стартапов. Наталья Чернышова, директор по акселерации кластера передовых производственных технологий, ядерных и космических технологий (Фонд «Сколково»), констатирует, что в станкостроении крайне мало новых бизнесов, показатели, конечно, не нулевые, и стартапы в этой сфере все-таки есть, но количество компаний, которые этим занимаются, кратно меньше, чем во многих других отраслях.

Отрасль не конкурентноспособна, инертна и не может предложить молодым специалистам интересные условия и перспективы развития. Молодой человек сто раз подумает, прежде чем выберет инженерную специальность, и вряд ли придет в станкостроение — отсюда острый кадровый голод. Правда, недостаток выпускников с профильным инженерным образованием тот же «СТАНКИН» не подтверждает. Ректор вуза Владимир Серебранный искренне удивляется подобным заявлениям. Согласно недавнему опросу, который провел вуз, актуальная потребность отрасли гораздо ниже реального выпуска.



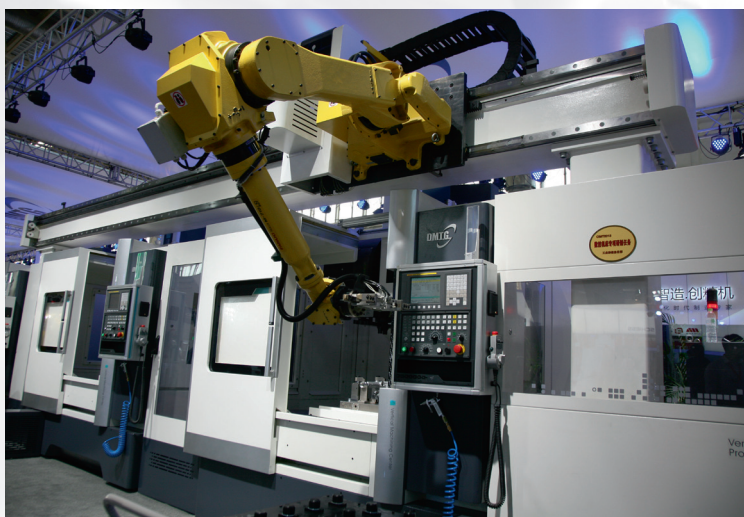
Дело в другом: молодежь не идет в станкостроение, видя его плачевное состояние, а сама отрасль так мала, что весь поток ей просто не нужен.

Кредитами не отделаться

Проблем в российском станкостроении накопилось столько, что на момент резкого прекращения импортных поставок оборудования в правительстве глубоко задумались, с чего начать помогать, и решили дать станкостроителям в долг на пополнение оборотки под 5% годовых и практически без какого-либо существенного обеспечения, как говорит Антон Данилов-Данильян, председатель экспертного совета Фонда развития промышленности. Подобная схема финансовой помощи производителям доказала свою эффективность в самом начале пандемии. Когда страна остро нуждалась в масках, костюмах защиты для врачей, аппаратах ИВЛ, предприятиям, взявшимся за их производство, выделили порядка 40 млрд кредитных рублей, чтобы те могли быстро запуститься. Все получилось, сейчас в ФРП пробуют применить аналогичную программу к приобретению технологической оснастки для станкостроения, а в будущем ее могут расширить, скажем, на закупку некоторых видов сырья. Однако цель Фонда — инвестиции в долгую, в основные фонды и средства производства, поэтому программы, нацеленные на «тушение пожара» для фонда, — исключе-

ние. Антон Данилов-Данильян уверен, что средства на пополнение оборотки должны выдавать банки, а государство оставит за собой возможность компенсировать процентную ставку. Хотя он же признает, что именно с наличием свободных денег промышленность испытывает системные трудности, особенно малый бизнес, который часто выпадает из зоны внимания правительства, в итоге помощь достается крупным корпорациям. Пожалуй, в сторону помощи МСП государству и стоит смещать фокус внимания, особенно в случае со станкостроением, где небольшие производители закрывают множество локальных задач. Для остального рынка вполне применимы обкатанные финансовые механизмы, например, промышленный факторинг.

Взяв в виде льготного кредита — вернул налогами. Облегчить налоговое бремя крайне важно, уверены в Государственной Думе. Сегодня там предлагают помочь станкостроению, освободив его от упла-



ты налога на имущество, землю и транспорт, и заодно неплохо было бы понизить тариф по страховым взносам с 30% до 7,5%. Правда, по словам Александра Козловского, первого заместителя председателя комитета по промышленности ГД СФ РФ, подобные преференции, если и введут, то только для участников промышленных кластеров. Депутат уверен, что государство должно помогать не только деньгами, но и организационно, законодательно, и неплохо было бы обеспечить спрос на готовую продукцию хотя бы со стороны госкомпаний и крупных корпораций с госучастием.

Пока депутаты обсуждают, как возродить российское станкостроение, эксперты предлагают вспомнить о том, что в мире существует такое понятие, как шеринг промышленного оборудования. Запустить подобный проект у нас взялся и Минпромторг. Путь предстоит нелегкий, признают эксперты: потребности у всех разные, нужных сведений нет, как и специализированной платформы — сервиса вроде маркетплейса, в витрине которого можно выбрать и взять в аренду чьей-то станок. Сегодня в наличии только понимание того, что есть свободные мощности, не только у предприятий, но и в технопарках и даже при университетах. Если смотреть в будущее, не ограничиваясь сиюминутными задачами, шеринг может сыграть свою положительную роль, кому-то он поможет избежать нарушения производственного цикла или даже остановки. Правда, неизвестно, на решение какой из задач у правительства уйдет больше времени, и с чем получится справиться не на словах, а на деле.

ФБЖ

ЗАПУСК НОВЫХ ИНИЦИАТИВ В СТАНКООСТРОЕНИИ ПОЧТИ ВСЕГДА ИДЕТ СО СКРИПОМ. ЭТО ПОДТВЕРЖДАЮТ И В ФОНДЕ «СКОЛКОВО», КОТОРЫЙ НАЦЕЛЕН НА РАЗВИТИЕ НАУКОЕМКИХ СТАРТАПОВ. ЗДЕСЬ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО В СТАНКООСТРОЕНИИ КРАЙНЕ МАЛО НОВЫХ БИЗНЕСОВ, ПОКАЗАТЕЛИ, КОНЕЧНО, НЕ НУЛЕВЫЕ, И СТАРТАПЫ В ЭТОЙ СФЕРЕ ВСЕ-ТАКИ ЕСТЬ, НО КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ЭТИМ ЗАНИМАЮТСЯ, КРАТНО МЕНЬШЕ, ЧЕМ ВО МНОГИХ ДРУГИХ ОТРАСЛЯХ



Динамика есть — темпов нет

Чем российское станкостроение ответит на санкции?

Российское станкостроение — что мы слышали о его развитии, проблемах и достижениях? Почти ничего! Все последние годы отрасль настойчиво обходили вниманием, и она стагнировала. Формально ею пытались заняться, когда создавали еще первую Стратегию развития станкоинструментальной промышленности. Вышла уже чуть ли не третья, но на реальное положение дел в станкостроении она никак не повлияла и пока остается формальным «наполеоновским» планом, а не реальной дорожной картой спасения и развития.

Как утверждают в Российской Ассоциации производителей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент», начиная с 1991 года в России ни разу не проводилась перепись металлообрабатывающего оборудования. Чтобы понять, как обстоят дела со станочным парком в стране, Ассоциация начала

запрашивать у предприятий сведения о выбытии и планах по закупке оборудования, на чем сегодня и строит оценки и прогнозы. По ее данным, в 2021 году объем потребления станкоинструментальной продукции составил 104,3 млрд руб. При этом объем внутреннего производства почти в три раза меньше — немногим более 43 млрд руб., из

них больше половины (22,5 млрд. руб.) приходится на станки, остальное, чуть больше 20 млрд руб., — на инструмент. Понятно, что ключевые проблемы в станкостроении сформировались задолго до введения санкций. Очевидно и другое: текущее состояние станкостроительной отрасли в стране не позволяет говорить о скором импортозамещении и быстрых результатах. Из чего сегодня состоит станочный парк наших предприятий: что покупали у себя в стране, что ввозили, где брали, справимся ли без импорта, или ситуация с нехваткой станков близка к критической? Вот уж правда, мы так мало знаем о ситуации в отечественном станкостроении, что вопросов накопилось великое множество, и все неспроста. На чем будем ковать технологический суверенитет? В поисках ответов мы пришли в Российскую Ассоциацию произв

ПОНЯТНО, ЧТО КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СТАНКООСТРОЕНИИ СФОРМИРОВАЛИСЬ ЗАДОЛГО ДО ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ. ОЧЕВИДНО И ДРУГОЕ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ СТАНКООСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В СТРАНЕ НЕ ПОЗВОЛЯЕТ ГОВОРИТЬ О СКОРОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ И БЫСТРЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ



лей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент». Наш собеседник — ее президент Георгий Самодуров.

— Каковы были объемы закупок импортного станочного оборудования до санкций?

— За последние пять лет в Россию импортировано около 110 тысяч единиц металлообрабатывающего оборудования. Это более 13% российского парка (по состоянию на сегодняшний день). Пока критической ситуации с нехваткой станков в российской промышленности мы не наблюдаем. Однако потенциальные риски, связанные с санкционными запретами, безусловно, существуют. Из-за перестроения логистических цепочек и необходимости замещения поставщиков критически важных комплектующих производственные циклы предприятий могут удлиниться. Поэтому сегодня мы ставим вопрос об оперативном развёртывании новых мощностей в станкостроении. Совершенно точно, что внутренний спрос будет расти быстрыми темпами.

— Чтобы развернуть мощности нужного объема, что необходимо сделать в первую очередь?

— Я бы предложил начать с производства собственных комплектующих, потому что многих из них не найти в России. Чтобы процесс был эффективным, я бы предложил расставить приоритеты в зависимости от типа комплектующих. Их стоит разделить на три группы. К первой отнести изделия для высокотехнологичной продукции. Здесь высокоточные подшипники, прецизионные шпиндельные узлы, шарнирные узлы для конструкций с параллельной кинематикой (триподы), гидростатические направляющие тяжелых станков, комбинированные направляющие, специальные прецизионные редукторы, линейные и круговые оптические датчики, специальные двигатели и преобразовате-

ГЕОРГИЙ САМОДУРОВ

Президент Российской
Ассоциации производителей
станкоинструментальной продукции
«Станкоинструмент»



**ДЛЯ НАЧАЛА НАДО
СРОЧНО РЕШИТЬ ОДНУ ИЗ
КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМ С
НЕДОСТАТКОМ СЫРЬЯ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ
ТВЕРДОСПЛАВНОГО ИНСТРУМЕНТА. ПОРА
ОГРАНИЧИТЬ ЕГО ЭКСПОРТ, В ТОМ ЧИСЛЕ
ВВЕСТИ ЗАПРЕТ НА ВЫВОЗ ЛОМА И ОТХОДОВ
ТВЁРДОГО СПЛАВА, УВЕРЕН, ЧТО ПРИШЛО
ВРЕМЯ ДЛЯ КАРДИНАЛЬНЫХ МЕР**

ли, датчики кодирования и распознавания, элементная база электронных компонентов, системы ЧПУ. Чтобы наладить такое сложное, наукоемкое производство, нужны большие инвестиционные затраты. Здесь без целевого финансирования государства не обойтись.

— Каков мог бы быть механизм?

— На мой взгляд, эффективно было бы организовать госзаказ. Второй путь — создание новых производств на государственных средствах и их последующая передача на конкурсной основе в управление бизнесу при условии, что за счет полученной прибыли владелец обеспечит постоянное развитие технологического передела. Цена производимых комплектующих изделий на первом этапе должна быть фиксированной. Тогда, по нашим прогнозам, в течение двух лет мы сможем уйти от 100%-ой зависимости от иностранных поставщиков.

Изначально этому будет способствовать госзаказ, а позже сформируется рыночный спрос.

— С высокотехнологичными комплектующими быстрого импортозамещения не получится, а что с остальными, какие прогнозы?

— Есть среди них также высокотехнологичная группа, чье производство не требует столь высоких капитальных затрат. Это револьверные головки, шарико-винтовые передачи, линейные направляющие и др. Чтобы обеспечить ими внутренний рынок, надо реанимировать то, что у нас когда-то было создано, но на современном уровне. Нужны НИОКРы, и к решению этих задач в первую очередь необходимо привлечь малый бизнес.

104,3

МЛРД РУБЛЕЙ

составил в 2021
году внутренний
рынок потребления
станкопродукции.

Комплекующие из третьей группы что сегодня, что в ближайшем будущем проще закупать на азиатских рынках. Трубопроводы, насосные установки, фитинги, различные виды аккумуляторов, устройства для термической фиксации инструмента, унифицированная оснастка, промышленные роботы загрузки-выгрузки и транспортировки, роботы с техническим зрением, линейные магазины инструмента, устройства удаления стружки, специальные смазки и т. д. При сегодняшних объемах производства станков в России такое производство трудно будет сделать безубыточным. Это дело ближайшего будущего, когда выпуск станков увеличится, а требования к локализации производства ужесточатся, тогда, возможно, это станет выгодным бизнесом и в России.

— С какими группами станков в России нет проблем, ведь внутреннее производство все-таки существует, и цифры это подтверждают. Какие позиции меньше всего нуждаются в импортозамещении?

— Токарные, фрезерные, расточные, шлифовальные, оборудование для термической обработки — все это делают внутри страны. Но какую группу ни возьми, у всех есть проблемы с компонентной базой, поэтому последние лет десять, наверное, наша Ассоциация не уставала повторять, что России нужна своя компонентная база. Проблема в том, что частные инвесторы

40

МЛРД РУБЛЕЙ

за 2020 г. составил объем закупок твердосплавного инструмента, внутри страны его произвели всего на 4 млрд. рублей.

не спешат вкладываться в этот бизнес, там нет рентабельности.

— Тогда на что или, точнее, на кого расчет в сегодняшних обстоятельствах, когда инвесторы стали еще более осторожны и не спешат вкладываться в сложные и тем более низкомаржинальные производства?

— Расчет на смену подхода со стороны федеральных властей. Чтобы заинтересовать бизнес, нужны экономические инструменты, которые позволят преодолеть проблему цены выпуска комплектующих изделий. Кстати, один из подобных механизмов заложен в постановлении № 1206, оно определяет правила предоставления субсидий из федерального бюджета производителям станкоинструментальной продукции за счет скидки для покупателя.

— А как в отрасли обстоят дела с производством инструментальной продукции?

— Справедливый вопрос. Об этой подотрасли и ее проблемах часто забывают, между тем на нее приходится 45% объема производства всего станкоинструментального комплекса. И внутри этой большой группы есть типы инструмента, по которым пока ситуация выглядит удовлетворительно. Это инструмент из быстрорежущих сталей, абразивный, алмазный, слесарно-монтажный,

ТОКАРНЫЕ, ФРЕЗЕРНЫЕ, РАСТОЧНЫЕ, ШЛИФОВАЛЬНЫЕ, ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТЕРМИЧЕСКОЙ ОБРАБОТКИ — ВСЕ ЭТО ДЕЛАЮТ ВНУТРИ СТРАНЫ. НО КАКУЮ ГРУППУ НИ ВОЗЬМИ, У ВСЕХ ЕСТЬ ПРОБЛЕМЫ С КОМПОНЕНТНОЙ БАЗОЙ, ПОЭТОМУ ПОСЛЕДНИЕ ЛЕТ ДЕСЯТЬ, НАВЕРНОЕ, НАША АССОЦИАЦИЯ НЕ УСТАВАЛА ПОВТОРЯТЬ, ЧТО РОССИИ НУЖНА СВОЯ КОМПОНЕНТНАЯ БАЗА. ПРОБЛЕМА В ТОМ, ЧТО ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ НЕ СПЕШАТ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ЭТОТ БИЗНЕС, ТАМ НЕТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



измерительный. Зависимость от импорта в этой группе есть, но ее нельзя назвать критической. А вот с твердосплавным инструментом дела обстоят гораздо хуже, здесь наша зависимость от импорта точно критическая. В подтверждение своих слов приведу несколько цифр. До 75% операций по изготовлению изделий на станках с ЧПУ и обрабатывающих центрах производится с использованием инструмента из твёрдого сплава. В прошлом году в Россию было ввезено твердосплавного инструмента на 40 млрд рублей, а внутри страны было произведено всего на четыре миллиарда. За последние несколько лет в этой нише наметился прогресс. С помощью ФРП развитие получили многие инструментальные предприятия, они инвестировали в собственную технологическую базу, им вполне по силам увеличить объём выпуска без существенных дополнительных затрат, но и этого будет недостаточно, поэтому мы считаем, что требуются экстренные меры по увеличению выпуска твердосплавного инструмента.

— **Что предлагает Ассоциация?**

— Для начала надо срочно решить одну из ключевых проблем с недостатком сырья для изготовления твердосплавного инструмента. Пора ограничить его экспорт, в том числе ввести запрет на вывоз лома и отходов твёрдого сплава, уверен, что пришло время для кардинальных мер.

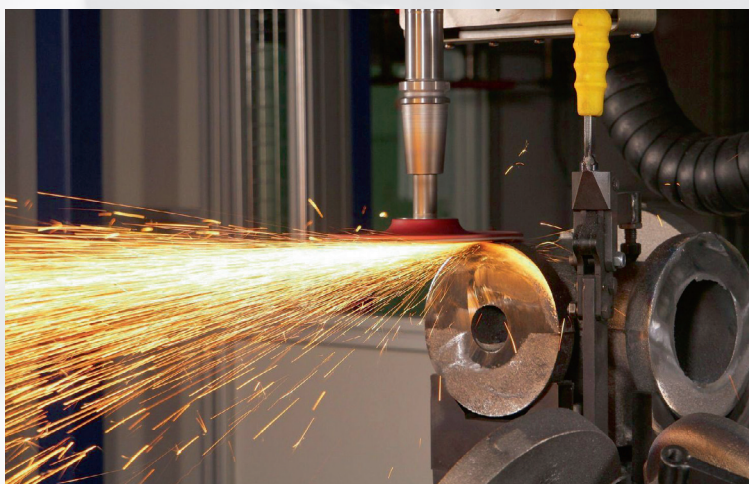
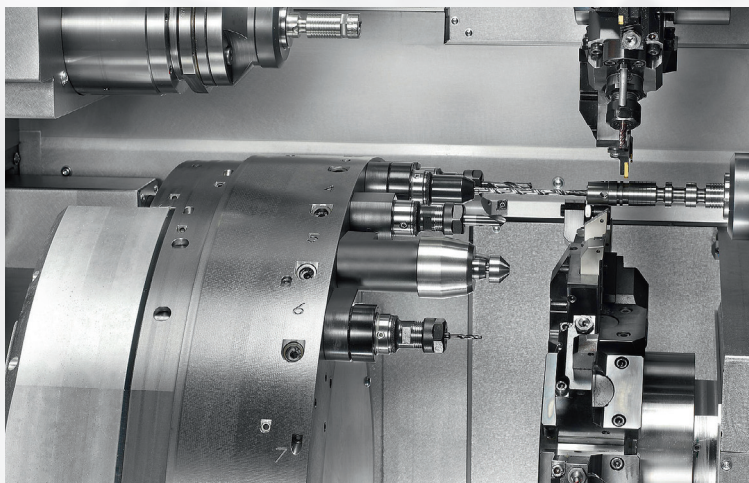
ПРОБЛЕМЫ СО СБЫТОМ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ОЧЕНЬ СУЩЕСТВЕННЫ. ОТЧАСТИ ЭТО СВЯЗАНО С ТЕМ, ЧТО КОНЕЧНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ НЕДОСТАТОЧНО ИНФОРМИРОВАН О СОВРЕМЕННОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ СТАНКОИНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ОТРАСЛИ. КРОМЕ ТОГО, ОНИ ТЕСНО СВЯЗАНЫ С НЕДОСТАТКАМИ В СИСТЕМЕ ГОСЗАКУПОК И НЕЭФФЕКТИВНОСТЬЮ МЕХАНИЗМА ПРИСВОЕНИЯ СТАТУСА РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

— *Подобные превентивные меры вряд ли решат системные проблемы станкоинструментальной отрасли. Что способно кардинально изменить ситуацию?*

— Обеспечить отрасль собственным сырьем — срочная мера первоочередного порядка, а дальше потребуются системные решения. Производители испытывают недостаток собственных оборотных средств, из-за чего вынуждены работать на изношенном оборудовании, не инвестируют в НИОКР. Как и во всем отечественном машиностроении, у станкостроителей нет поддержки от отечественной науки — в России практически не осталось профильных НИИ, а те, что есть, недофинансируются. Слабая связь с наукой не позволяет разрабатывать и внедрять новую высокотехнологическую продукцию.

— *Как обстоят дела со сбытом, ведь очевидно, что при таких объемах импорта на отечественного производителя оставалась лишь малая доля рынка. Сегодня есть шанс, что российские заказчики станут больше доверять своим же производителям?*

— Проблемы со сбытом на внутреннем рынке очень существенны. Отчасти это связано с тем, что конечный потребитель недостаточно информирован о современной отечественной продукции станкоинструментальной отрасли. Кроме того, они тесно связаны с недостатками в системе госзакупок и неэффективностью механизма присвоения статуса российского производителя. Думаю, что частично можно было бы решить проблему, если



ввести ответственность за невыполнение норм правительственного постановления №2013, в котором речь идет о минимальной доле закупок товаров российского происхождения. Необходимо также решать проблемы с нарушением сроков авансирования договоров (государственных контрактов) на поставку промышленных товаров для государственных и муниципальных нужд.

— *Судя по тому, что вы рассказали, многие механизмы стимулирования отрасли все-таки существуют, но есть проблемы с их донстройкой под текущие задачи. Что еще вы бы включили в список мер срочного реагирования применительно к станкостроению?*

— Многого надо менять с поправками на санкции. Мы считаем, что постановление Правительства «Об установлении запрета на допуск промышленных товаров, происходящих из иностранных государств» нуждается в пересмотре. Конечно, сегодня в рамках уже действующих правил предоставления субсидий из федерального бюджета производителям станкоинструментальной продукции необходимо дофинансирование, мы оцениваем срочные объемы в два миллиарда рублей. Еще порядка четырех миллиардов необходимо на субсидирование процентных ставок по кредитам, взятым для пополнения оборотных средств. Кредитную нагрузку необходимо всячески облегчать, чтобы предприятия могли инвестировать в расширение производств. В связи с этим Ассоциация предлагает наложить мораторий на возврат заёмных средств ФРП хотя бы до марта 2023.

Еще один мораторий до конца текущего года мы предлагаем ввести на действие постановления, устанавливающего критерии отнесения продукции к категории, не имеющей аналогов, произведённых в России. Уровень существующей локализации в отрасли довольно низкий и лишает производителей шанса получить статус

отечественного производителя. Либо надо временно ограничиться применением единственного критерия — наличие конструкторско-технологической документации. Под новые реалии необходимо доработать приказы Минпромторга РФ, в которых прописан план мероприятий по импортозамещению в станкоинструментальной промышленности. Производители могли бы вздохнуть с облегчением, если бы к ним временно перестали применять штрафные санкции за невыполнение контрактных обязательств, связанных с задержками поставки оборудования или материалов. Также необходимо упростить конкурсные процедуры на период 2022 года и найти, наконец, способы финансирования НИОКРов для отрасли. Это весьма ускорит запуск новой высокотехнологичной продукции.

— *Большую часть интервью мы говорили о сложном положении дел в станкостроении, неужели нет ни одного повода для оптимизма?*

— Положительная динамика в отрасли есть: производство продукции росло все последние годы, хотя прирост неравномерный — от шести до двенадцати процентов в год. Особенно радует опережающий рост выпуска наиболее сложных и высокотехнологичных видов оборудования, который наметился за последние пять лет. Производство станков с ЧПУ и обрабатывающих центров увеличивалось на 7–11% в год. В их основе заложены инновационные решения, что доказывает наличие потенциала отрасли.

Кстати, динамику развития наши предприятия показывали даже на фоне общего замиранья экономики в мире из-за пандемии. В 2020 году выпуск продукции



ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ В ЭТОЙ НИШЕ НАМЕТИЛСЯ ПРОГРЕСС. С ПОМОЩЬЮ ФРП РАЗВИТИЕ ПОЛУЧИЛИ МНОГИЕ ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОНИ ИНВЕСТИРОВАЛИ В СОБСТВЕННУЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ БАЗУ, ИМ ВПОЛНЕ ПО СИЛАМ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЁМ ВЫПУСКА БЕЗ СУЩЕСТВЕННЫХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ, НО И ЭТОГО БУДЕТ НЕДОСТАТОЧНО, ПОЭТОМУ МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО ТРЕБУЮТСЯ ЭКСТРЕННЫЕ МЕРЫ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ВЫПУСКА ТВЕРДОСПЛАВНОГО ИНСТРУМЕНТА

станкостроения увеличился на 4% по сравнению с показателями 2019 года. Есть у российских станкостроителей и рост по экспорту.

В 2020 году российские предприятия поставили свою продукцию в 48 стран мира, в том числе в Германию, Италию, Великобританию, США, Японию и Южную Корею, а они и сами славятся собственным станкостроением. При этом импорт станочного оборудования в Россию за тот же период сократился на 30%. Так что поводы для оптимизма есть. Но для реализации текущих задач отрасли нужны совсем другие темпы развития.

ФБЖ

Станкостроение:

план возрождения от самих производителей

По данным Минпромторга, производством металло- и деревообрабатывающих станков, кузнечно-прессового и литейного оборудования и инструментов в России сегодня занимается порядка 150 производственных, научно-исследовательских и конструкторских организаций, в которых заняты 23 тысячи человек. И крупные инвестиционные проекты в станкостроении тоже были запущены. Один из самых масштабных заявил Ростех, который собирался до 2030 года возродить производство станков в России и занять 50% отечественного рынка. Для решения задачи будет создан холдинг по разработке и производству тяжелого обрабатывающего оборудования и инструмента для промышленности. Столь глобальные инвестиции в российское станкостроение не вкладывались многие годы.

На федеральном уровне за последнее десятилетие несколько раз принимались программы развития станкостроения и декларировались планы мероприятий по импортозамещению в станкостроительной промышленности. Однако зарубежные санкции этого года вновь внесли коррективы. Задача номер один на данном этапе — это выработка стратегии, чтобы Россия возродила полноценное производство собственных станков. Для этого необходимо, чтобы государство и промышленники стали полноценными партнерами, научились слышать и понимать друг друга, работать на взаимовыгодных условиях. Самой отрасли сейчас не хватает здоровой конкуренции. Только она способна оживить процессы и вывести станкостроение на новый уровень технологического развития. В этом уверен эксперт номера Олег Кочетков, генеральный директор ООО

«СтанкоМашСтрой», координатор федерального проекта «Выбирай свое» в Пензенской области.

— Вам как производителю понятны масштабы задачи по импортозамещению, где необходимо тушить пожар?

— Технологическая независимость в станкостроении невозможна без локализации критических комплектующих. Сейчас перед отраслью стоит непростая задача в кратчайшие сроки создать полноценную инфраструктуру станкостроительной промышленности, которая была разрушена практически до основания в постсоветский период. Выстроить комплекс от подшипниковых заводов до станкосборочного производства, мобилизовать инженерные кадры и начать готовить новые.

Уверен, что страна способна обеспечить себя всей необходимой продукцией собственного производства, но сначала нужно



ОЛЕГ КОЧЕТКОВ

Генеральный директор ООО
«СтанкоМашСтрой», координатор
федерального проекта «Выбирай свое»
в Пензенской области

отладить механизмы станкостроения и современного машиностроения. Выпуская отечественные средства производства — станки или электронные машины, мы сможем изготовить любой заказ — от товаров народного потребления до необходимой сельхозтехники и сложных устройств оборонного назначения. Так должно действовать реальное импортозамещение.

— Вы в отрасли не первый год, наверняка прикидывали объемы рынка и его потребности. Что показывают ваши расчеты?

— Ежегодно в Россию импортировалось порядка 15 000 станков (допускаю погрешность в тысячу, плюс-минус). Думаю, последние десять лет цифра держалась на этом уровне. Можно попробовать оттолкнуться и от данных Росстата: по их статистике, парк станков в российской промышленности составляет 500 000 сложных станков. Как производители мы исходим из потребностей широкого рынка: скажем,

“ КОГДА НАС МНОГО, МЫ ИМЕЕМ ВЕС, ГОЛОС, МЫ СОЗДАЕМ ПРОДУКТ, ВОСТРЕБОВАННЫЙ НА РЫНКЕ, — ЧИНОВНИКИ ВИДЯТ НАШУ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, А МЫ РАССЧИТЫВАЕМ НА АДМИНИСТРАТИВНУЮ ПОДДЕРЖКУ, О КОТОРОЙ ЗАЯВЛЯЛ САМ ПРЕЗИДЕНТ, КОГДА ДАЛ ПОРУЧЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВУ РФ ПЕРЕЗАПУСТИТЬ КЛАСТЕРЫ И ДАТЬ ИМ СУЩЕСТВЕННЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ. УЧАСТНИКИ КЛАСТЕРА ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЗАЩИЩЕНЫ ОТ ЧРЕЗМЕРНОГО «ВНИМАНИЯ» И НЕОБОСНОВАННЫХ НАПАДОК НАДЗОРНЫХ СТРУКТУР

берем токарные станки, анализируем цифры по их закупке, на них и ориентируемся в производстве.

Для решения большинства технологических задач требуются сложные высоко-

точные станки, без которых прорыв невозможен, и оборудование с ЧПУ — здесь есть серьезные проблемы, но и они решаемы при правильном подходе.

— С опорой на существующие данные можно разработать эффективную стратегию импортозамещения в станкостроении?

— Выработке стратегии должна предшествовать серьезная аналитическая работа. Сбор актуальной информации надо вести на местах, в каждом конкретном регионе, поручить деятельность профильным министерствам. Оптимально было бы запросить информацию от предприятий, разделить станочный парк на категории. Необходимо понять, сколько единиц оборудования загружены на 100%, что недогружено, простаивает, каков ресурс их работы.

Потребности у промышленников разные: кому-то еще вчера нужен был сложный высокоточный станок или запчасть к нему, а кто-то рассматривал закупку партии фрезерных или токарных станков под новый бизнес. Состояние станочного парка у всех разное, как и степень износа оборудования, загрузки.

По моим оценкам, станочный парк в Пензенской области составляет около 1% от общероссийского — это около 5000 станков, из которых в работе — 2000, еще тысяча задействована не на полную мощность, остальные простаивают, но никто не знает, кому и какие станки нужны сегодня или завтра. Помимо текущего состояния, необходимо оценить потребности на ближайшую перспективу. Тогда можно говорить об эффективной стратегии импортозамещения.

— Смогут ли азиатские производители закрыть потребности российских промышленников в станках?

— Не стоит питать иллюзий. Из-за такой недалековидной позиции многие до сих пор не рассматривают тему импортозамещения всерьез. Между тем уровень зависимости отечественной промышленности от импорта металлообрабатывающего оборудования давно перешагнул все мыслимые пределы и представляет угрозу государственной безопасности. Обязательно нужно кооперироваться, принимать все возможные меры и направлять силы для производства своих комплектующих. Системы ЧПУ, шарико-винто-



вые передачи, линейно направляющие, подшипники, шпинделя — это те вещи, которые должны выпускаться именно в России. Пора развивать свое производство, создавать станкостроение, которое будет защищено от превратностей мировой политики. Нельзя повторять ошибки прошлого. Станкоинструментальная промышленность всегда была и остается важнейшей отраслью, состояние которой во многом определяет уровень развития машиностроения и всей экономики.

— Как сегодня удается справляться с задачами по импортозамещению, какие проблемы и перспективы?

— Нужно понимать, что импортозамещение — процесс не одного дня. До недавнего времени мы были интегрированы в мировую экономику, а теперь живем в новых реалиях. Россия взяла курс на поддержку внутреннего рынка, что позволило отечественным производителям сформировать определенные программы действий, поделиться с кооперационными и логистическими цепочками.

В станкостроительной отрасли в числе критических комплектующих — подшипники. Нужно сосредоточиться на выпуске шарико-винтовых пар, линейных направляющих. Спрос на них высок, поэтому уверен, что промышленники будут инвестировать в их производство. Нужно рассчитывать не на страны третьего мира, а на собственные силы. Россия не останется без собственных станков, в том числе высокотехнологичных, — смотрю с оптимизмом в будущее.

— В таких условиях возможно ли добиться в краткосрочном периоде 100%-ого уровня локализации производства?

— Пока у нас нет собственных систем управления, это сделать точно не получится. Сейчас остро стоит вопрос цены и качества на ряд комплектующих российского производства. Проблем много, и возникли

они не сегодня, но именно сейчас стало окончательно ясно, что без импортозамещения в станкостроении не обойтись. Но пройти этот путь нам по силам, опыт того же Китая это подтверждает. В свое время китайцы взяли за основу советские разработки, на этом и построили китайское станкостроение. Когда-то Советский Союз наводнил международные рынки своим оборудованием. Станок 16К20 стоил тогда три тысячи долларов, его поставляли всюду — от Австралии до Европы, везде

СБОР АКТУАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ НАДО ВЕСТИ НА МЕСТАХ, В КАЖДОМ КОНКРЕТНОМ РЕГИОНЕ, ПОРУЧИТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОФИЛЬНЫМ МИНИСТЕРСТВАМ. ОПТИМАЛЬНО БЫЛО БЫ ЗАПРОСИТЬ ИНФОРМАЦИЮ ОТ ПРЕДПРИЯТИЙ, РАЗДЕЛИТЬ СТАНОЧНЫЙ ПАРК НА КАТЕГОРИИ. НЕОБХОДИМО ПОНЯТЬ, СКОЛЬКО ЕДИНИЦ ОБОРУДОВАНИЯ ЗАГРУЖЕНЫ НА 100%, ЧТО НЕДОЗАГРУЖЕНО, ПРОСТАИВАЕТ, КАКОВ РЕСУРС ИХ РАБОТЫ

знали станок производства «Красного пролетария». Станок 1М63 Рязанского станкозавода стоил пять тысяч долларов. Многие страны не развивали собственное станкостроение, зачем? Все знали, что в Советском Союзе можно было купить надежный, хороший, недорогой станок. Сейчас мы обязаны повторить советский опыт, а для этого необходимо наладить замещение импортных комплектующих. Те же шарико-винтовые передачи в России делают, но их качество, количество и цена нерыночные. Конкурировать с зарубежными производителями российским очень сложно. Занимаясь импортозамещением сегодня, надо смотреть в будущее и стремиться к тому, чтобы наши станки были

востребованы на внешних рынках, тогда у производителей будет мотивация на развитие.

— Почему долгие годы российское станкостроение не развивалось?

— Отрасль специфическая, сложная, инертная, наукоемкая, цикл окупаемости длинный, поэтому мало желающих вкладываться в нее — нужны специфические знания, и быстрой отдачи не жди, а вот всевозможные трудности гарантированы на каждом шагу.

Неслучайно в советское время проблемами станкостроения занималось отдельное ми-

нистерство, под задачи станкостроительного сектора выделялись огромные бюджетные деньги, на которые в чистом поле строили заводы. Сегодня перед правительством стоит аналогичная задача — с нуля воссоздать станковое машиностроение, чиновникам необходимо определиться с генеральной линией развития, понять, либо государство будет строить предприятия, либо необходимо стимулировать частных инвесторов.

Считаю, что в импортозамещении первую скрипку обязано играть государство. Его задача не только создавать условия для развития бизнеса, но и нести вместе с ним ответственность за риски. Это особенно актуально в сфере высоких технологий, где срок окупаемости достаточно протяженный.

— Вложив немалые деньги, потратив почти двадцать лет на возрождение станкостроительного производства, вы можете сказать, что максимально готовы к импортозамещению?

— Пока рано говорить о прорыве, но и не замечать успехи тоже было бы несправедливо. К необходимости замещать импортные комплектующие и станки я пришел опытным путем, как и к выводу, что некоторые направления производства «СтанкоМашСтрой» не осилить в одиночку.

— Вы создали в Пензенской области первый в стране станкостроительный кластер. Значит, верите в целесообразность подобных форматов кооперации?

— Если бы не верил, не стал бы все это затевать. Чтобы было понятно: сначала я сформировал кооперационную цепочку под задачи своего завода, а только потом мы оформились как промышленный кластер.

— Поделитесь опытом, как вы проходили этот путь?

— Передо мной встала задача — наладить производство токарных станков. Так,

В СТАНКООБРАТНОЙ ОТРАСЛИ В ЧИСЛЕ КРИТИЧЕСКИХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ — ПОДШИПНИКИ. НУЖНО СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ВЫПУСКЕ ШАРИКОВИНТОВЫХ ПАР, ЛИНЕЙНЫХ НАПРАВЛЯЮЩИХ. СПРОС НА НИХ ВЫСОК, ПОЭТОМУ УВЕРЕН, ЧТО ПРОМЫШЛЕННИКИ БУДУТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ИХ ПРОИЗВОДСТВО. НУЖНО РАССЧИТЫВАТЬ НЕ НА СТРАНЫ ТРЕТЬЕГО МИРА, А НА СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ. РОССИЯ НЕ ОСТАНЕТСЯ БЕЗ СОБСТВЕННЫХ СТАНКОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ, — СМОТРЮ С ОПТИМИЗМОМ В БУДУЩЕЕ





модель 16К20 состоит из 2 000 деталей. Их изготавливать в цехах одного завода нерентабельно. Начал искать смежников, в буквальном смысле собирал по всему региону. В их числе и небольшие производства, многие из которых с трудом выживали, а мы дали им второй шанс. Сначала нашли производителей модельной оснастки. Возник вопрос: кто будет отливать. Прошлись по всем литейщикам, все сказали, что литье для станкостроения — это сложно, в Пензенской области им никто никогда не занимался. Тогда взял нескольких литейщиков в командировку в Южную Корею, хотел показать, что литье для станкостроения можно освоить, и показал, как, на конкретном примере. Сейчас для нас отливают чугунные детали пять компаний. Дальше нашли тех, кто взялся делать кабинетную защиту. По крупицам набрали хорошую кооперационную цепочку, внутри которой в большинстве своем —

микропредприятия. Получив заказы от нас, они стали наращивать объемы, крепнуть, вставать на ноги. Эту работу мы начинали шесть лет назад, когда ни о каком импортозамещении и слышать никто не хотел. Чтобы запустить механизм, я многим своим смежникам помогал: кому деньги одалживал, брал на себя кредиты и с ними делился, чтобы процесс не тормозился. С тех пор многие мои субподрядчики заметно подросли: набрали людей, обзавелись собственными производственными базами. По сути, я взял на себя роль отраслевого инвестора и вложил за шесть лет около миллиарда рублей.

— Если цепочка и так сложилась, зачем нужен кластер?

— С одной стороны, я понимаю, что мы уже сформировались как реальный центр компетенций с пониманием рынка и желанием работать. Но я вижу, что к

ЛОГИЧНО БЫЛО БЫ СЛЕДОМ ВВЕСТИ АНАЛОГИЧНЫЕ ЛЬГОТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ — УРАВНОВЕСИТЬ СИТУАЦИЮ, ЧТОБЫ И РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ МОГЛИ ПОНИЗИТЬ ЦЕНУ, РАЗВИВАТЬСЯ, ЧТОБЫ ИМ БЫЛО ЛЕГЧЕ КОНКУРИРОВАТЬ С ИМПОРТОМ. СЕЙЧАС САМЫЙ ПОДХОДЯЩИЙ МОМЕНТ ЗАДУМАТЬСЯ, КАК ВОЗРОДИТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЕ СТАНКОСТРОЕНИЕ И ПОМОЧЬ СВОИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

предприятиям, объединенным в кластер, другое отношение и подход, к тому же есть возможность воспользоваться господдержкой. Когда нас много, мы имеем вес, голос, мы создаем продукт, востребованный на рынке, — чиновники видят нашу эффективность, а мы рассчитываем на административную поддержку, о которой заявлял сам президент, когда дал поручение правительству РФ перезапустит кластеры и дать им существенные преференции. Участники кластера должны быть защищены от чрезмерного «внимания» и необоснованных нападков надзорных структур. Руководитель бизнеса не этим должен заниматься, а думать о промышленном развитии и замещении импорта.

— Какая еще поддержка реально нужна отрасли и производителям прямо сейчас?

— Мы все время слышим про господдержку и льготные кредиты под очень низкие проценты. Ими отрасль с колен не поднять. Если я беру очередной кредит, это моя ответственность, и я понимаю, что делить ее со мной государство по-прежнему не хочет, и в этом заключается

основная проблема. Но ведь у нас на глазах есть удачный пример возрождения целой отрасли: когда ввели первые санкции, встал вопрос о развитии собственного сельского хозяйства. Правительство проанализировало основные затратные части и стало оказывать грантовую поддержку, то есть выдавать невозвратные субсидии. От производителя требовалось показать объемы, то есть оправдать вложения. Нечто подобное необходимо и другим отраслям, которые нуждаются в срочном технологическом развитии.

— Способен ли механизм параллельного импорта помочь отрасли в решении ее проблем?

— Об этом можно будет судить по итогам года, но пока я вижу дисбаланс. Например, сняли пошлины на ввоз вертикальных обрабатывающих центров — остался только НДС. В результате государство недополучит 300–400 млн руб. за год, а за три года — это уже миллиард. На эти деньги можно построить завод — пусть скромный, но полного цикла. Получается, параллельный импорт выгоден иностранным производителям, им зеленый свет, а свое станкостроение не спешат возрождать. Логично было бы следом ввести аналогичные льготные условия для отечественных производителей — уравновесить ситуацию, чтобы и российские производители могли понизить цену, развиваться, чтобы им было легче конкурировать с импортом. Сейчас самый подходящий момент задуматься, как возродить отечественное станкостроение, и помочь своим производителям.

— Есть у вас конкретные предложения, что будет полезно для отрасли?

— Один из вариантов — переформатировать под конкретные задачи производителей недозагруженные технопарки. В свое время многие из их открыли там, где земля пустовала, никто особо не думал, а



удобно ли это. Потом закупили оборудование непонятно для кого и под какие задачи. В итоге мощности многих технопарков простаивают. Сегодня они пригодились бы. Для быстрого запуска нового производства нужна промышленная, размежеванная земля, подведенные коммуникации, помощь в получении разрешения на строительство, сопровождение стройэкспертизы и ускоренная сдача в эксплуатацию. Все это я прошел, когда строил завод. Промышленники должны заниматься вопросами производства, а не бумажной волокитой.

— Каков ваш производственный план на ближайший год с поправкой на все вновь возникшие обстоятельства?

— В промышленности надо мерить пятилетками. Хочу открыть свою сталелитейку, добиться ее окупаемости, брать заказы от конкурентов. Отрасли нужны новые подходы и конкуренция — повторяю я в который раз. Не появится производитель комплектующих под одно небольшое производство, нужно минимум три — четыре, иначе затраты не окупятся. Станкостроение должно развиваться в разных направлениях, ему нужны новые разработки. Мы хорошо делаем станки, но пока проигрываем по цене тем же китайцам. Чтобы снизить себестоимость, нужны другие объемы.

— Сейчас много разговоров о том, что необходимо разработать механизм гарантированного сбыта. У вас есть мысли, как это устроить в вашей отрасли?



ОТРАСЛЬ СПЕЦИФИЧЕСКАЯ, СЛОЖНАЯ, ИНЕРТНАЯ, НАУКОЕМКАЯ, ЦИКЛ ОКУПАЕМОСТИ ДЛИННЫЙ, ПОЭТОМУ МАЛО ЖЕЛАЮЩИХ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В НЕЕ — НУЖНЫ СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ, И БЫСТРОЙ ОТДАЧИ НЕ ЖДИ, А ВОТ ВСЕВОЗМОЖНЫЕ ТРУДНОСТИ ГАРАНТИРОВАННЫ НА КАЖДОМ ШАГУ. НЕСЛУЧАЙНО В СОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ ПРОБЛЕМАМИ СТАНКОСТРОЕНИЯ ЗАНИМАЛОСЬ ОТДЕЛЬНОЕ МИНИСТЕРСТВО, ПОД ЗАДАЧИ СТАНКОСТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА ВЫДЕЛЯЛИСЬ ОГРОМНЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ ДЕНЬГИ, НА КОТОРЫЕ В ЧИСТОМ ПОЛЕ СТРОИЛИ ЗАВОДЫ

— Уверен, что в отрасли надо создавать симбиоз плановой и рыночной экономики в масштабах страны. Именно государство должно глубоко вникнуть в проблемы каждой отрасли, понимать, что не все проблемы можно закрыть деньгами, особенно кредитными. Нам всем нужны силы и терпение, но мы в одной лодке и, надеюсь, плывем в одну сторону, поэтому за нами правда.

ФБЖ

Прорывы капитанов грантов

Наука и техника должны развиваться широким фронтом

В 1953-м Академия наук СССР признала своим действительным членом Льва Андреевича Арцимовича (1909.02.25–1973.03.01) за разработку советской технологии электромагнитного разделения изотопов (сам метод предложен на Западе, но наш вариант стал наименее энергоёмким) и руководство (начиная с 1951-го и до собственной смерти) советскими работами по управляемому термоядерному синтезу. Правда, заслуги публично не огласили: тогда во всём мире всё связанное с ядерной физикой было засекречено. Может быть, как раз поэтому широкой публике Арцимович более всего известен как автор (что, увы, не подтверждено надёжными документами) фразы «наука — лучший способ удовлетворения личного любопытства за государственный счёт».

Любопытство в науке (да и в техническом развитии) очевидным образом необходимо: без энтузиазма вряд ли возможно искать «то, не знаю что» и преодолевать трудности, заведомо не предвидимые заранее. Но раз оно нужно, вряд ли можно считать его сугубо личным чувством и на столь шатком основании пытаться экономить государственные средства.

Тем не менее в последние десятилетия такая экономия введена в нашу моду. Как обычно, на основе давно накопленного опыта немногих стран, всё ещё почему-то именующих себя развитыми.

Там с незапамятных времён источниками средств для научных трудов были по большей части энтузиасты да благотворители. Так, один из открывателей закона сохранения вещества и основателей современной химии Антуан Лоран Жан-Антуанович Лавуазье (1743.08.26–1794.05.08) для финансирования своих опытов (чего стоит хотя бы сжигание алмаза, доказавшее, что состоит он из того же углерода, что и графит) вступил в одну из компаний откупщиков — финансистов, выплачивающих государству авансом некий налоговый сбор, а потом с изрядной лихвой собирающих его самостоятельно. За что и был казнён в ходе Великой Французской буржуазной революции, порождённой, помимо прочего, кризисом налоговой системы государства. А выдающийся физик и химик Хенри Чарлзович Кэвендиш (1731.10.10–1810.02.24) истратил на свои разнообразные эксперименты ощутимую долю наследственного состояния. Увы, он опубликовал лишь малую часть полученных данных, так что многое



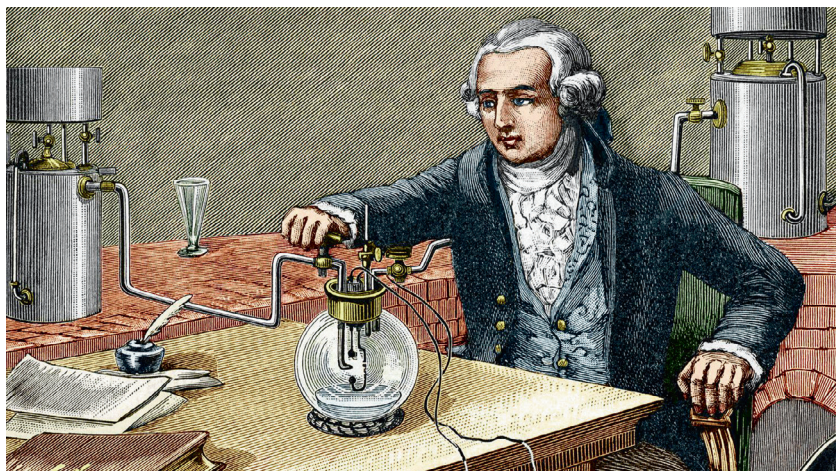
**АНАТОЛИЙ
ВАССЕРМАН**

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



открытое им носит имена последующих исследователей. Его дальний родственник Уильям Уильямович Кэвендиш (1808.04.27–1891.12.21) в бытность свою (с 1861 г.) канцлером Кэмбриджского университета выделил (в 1874 г.) изрядные личные средства (1858.01.18 он стал седьмым герцогом Девонширским, а в те времена высокие титулы были неразрывно связаны с громадным доходом) на создание и деятельность лаборатории своего имени, где к моменту написания данной статьи успели поработать уже 29 лауреатов Нобелевской премии.

Накопленный Западом опыт в сочетании с очевидной нехваткой людей, способных самостоятельно добывать средства на собственные сложные труды (в общественных слоях, откуда вышли Лавуазье и Кэвендиши, хватает занятий, помимо науки), породил грантовую систему финансирования научных исследователей. Источники денег бывают разные: государство, аккумулирующие частные средства фонды, крупные индивидуальные благотворители... Механизм же их распределения один и тот же: эксперты порознь или коллективно рассматривают заявки, расставляют приоритеты и по своим соображениям



НАКОПЛЕННЫЙ ЗАПАДОМ ОПЫТ В СОЧЕТАНИИ С ОЧЕВИДНОЙ НЕХВАТКОЙ ЛЮДЕЙ, СПОСОБНЫХ САМОСТОЯТЕЛЬНО ДОБЫВАТЬ СРЕДСТВА НА СОБСТВЕННЫЕ СЛОЖНЫЕ ТРУДЫ (В ОБЩЕСТВЕННЫХ СЛОЯХ, ОТКУДА ВЫШЛИ ЛАВУАЗЬЕ И КЭВЕНДИШИ, ХВАТАЕТ ЗАНЯТИЙ, ПОМИМО НАУКИ), ПОРОДИЛ ГРАНТОВУЮ СИСТЕМУ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ. ИСТОЧНИКИ ДЕНЕГ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ: ГОСУДАРСТВО, АККУМУЛИРУЮЩИЕ ЧАСТНЫЕ СРЕДСТВА ФОНДЫ, КРУПНЫЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ БЛАГОТВОРИТЕЛИ...

ям определяют, кому, сколько и на какой срок работы выдать.

На первый взгляд вроде бы логично: кто кроме специалистов может сопоставить значения разных направлений работ? Но, как водится, второй взгляд выявляет немало тонкостей. В частности, эксперты — тоже люди. Значит, подвержены манипуляциям, отработанным в сфере коммерческой и политической рекламы. А ведь она — отдельная специальность, требующая отдельных талантов: далеко не всякий учёный (как и не всякий коммерсант) может хотя бы правильно выбрать себе рекламного агента. Вот и достаются гранты тем, кто удачнее расхвалит свою предстоящую деятельность.

Для экспертизы привлекают специалистов соответствующего профиля, причём с изрядным накопленным опытом. Он включает собственные исследования, профессиональные и личные связи с коллегами... Соответственно, решения каждый принимает с учётом интересов — своих и своего круга. Можно и друга поддержать, и конкурента придержать. Расширение экспертной комиссии мало помогает: в каждой конкретной отрасли серьёзные деятели знакомы между собою если не напрямую, то хотя бы по публикациям (и на публикации многих коллег опираются в собственной работе).

ЭКСПЕРТЫ — ТОЖЕ ЛЮДИ. ЗНАЧИТ, ПОДВЕРЖЕНЫ МАНИПУЛЯЦИЯМ, ОТРАБОТАННЫМ В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕКЛАМЫ. А ВЕДЬ ОНА — ОТДЕЛЬНАЯ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ, ТРЕБУЮЩАЯ ОТДЕЛЬНЫХ ТАЛАНТОВ: ДАЛЕКО НЕ ВСЯКИЙ УЧЁНЫЙ (КАК И НЕ ВСЯКИЙ КОММЕРСАНТ) МОЖЕТ ХОТЯ БЫ ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ СЕБЕ РЕКЛАМНОГО АГЕНТА. ВОТ И ДОСТАЮТСЯ ГРАНТЫ ТЕМ, КТО УДАЧНЕЕ РАСХВАЛИТ СВОЮ ПРЕДСТОЯЩУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



Мало помогают грантовыдаче и наукометрические расчёты. Скажем, индекс цитируемости легко накрутить в рамках единой научной школы, чьи участники естественным образом ссылаются друг на друга куда чаще, нежели на коллег из других группировок. Правда, такую взаимоподдержку можно выявить подробным анализом, но соотношение значимостей самих школ он не выявляет.

И все подобные субъективные факторы вместе взятые меркнут на фоне объективной проблемы — взаимосвязей и взаимозависимостей.

Григорий Яковлевич Перельман объяснил свой отказ от престижнейших премий за решение фундаментальной математической задачи (доказательство гипотезы Пуанкаре) тем, что в своей работе опирался на результаты и предположения многих десятков коллег, так что наградить следует всех, без чьих трудов его достижение было бы невозможно. Причём львиная доля использованных им публикаций посвящена не самой гипотезе, а множеству иных задач, порою вовсе не связанных с топологией — закономерностями поведения поверхностей и тел при непрерывных деформациях: Пуанкаре предположил, что в пространстве любой размерности любое тело без отверстий можно перевести в сферу, и его предположение к моменту начала работы Перельмана уже доказали для любого числа измерений, кроме привычного нам — 3. Любой грамотный учёный знает, сколь часто приходится заглядывать в новинки по тематике, выходящей далеко за пределы его текущего исследования.

Кстати, многие наукометрические методы — вроде индекса Хирша — отбрасывают вниз узкие направления, вроде бы важные лишь ближайшим коллегам, но в конечном счёте обес-



ГРАНТОВАЯ СИСТЕМА НАПОМИНАЕТ БЛИЦКРИГ: СОСРЕДОТОЧИТЬ СИЛЫ НА УЗКОМ УЧАСТКЕ, НАПРАВИТЬ В ПРОРЫВ БЫСТРОХОДНЫЕ ВОЙСКА И ГУЛЯТЬ ПО НЕЗАЩИЩЁННЫМ ТЫЛАМ, ЛИШАЯ ФРОНТ СНАБЖЕНИЯ. ПРАВДА, ЕСЛИ НА ФРОНТЕ УСПЕЮТ УДАРАМИ ВО ФЛАНГИ ЗАКРЫТЬ ПРОЛОМ, БЕЗ СНАБЖЕНИЯ ВСКОРЕ ОСТАНУТСЯ ПРОРВАВШИЕСЯ. НО ГЛАВНОЕ — В ПРИРОДЕ НЕТ НЕЗАЩИЩЁННЫХ ТЫЛОВ, И ФРОНТЫ ОТ ПРОРЫВА НЕ РУШАТСЯ

печивающие подход ко множеству задач. Вероятность грантовой поддержки таких трудов пренебрежимо мала. Вдобавок наукометрия занижает значение публикаций начинающих учёных, что Хирш отметил для своего индекса в той же статье, в которой его и предложил, особо нуждающихся в поддержке со стороны, ибо традиционные возможности заработка у них малы.

Грантовая система напоминает блицкриг (от немецкого Blitz — молния, Krieg — война): сосредоточить силы на узком участке, направить в прорыв быстроходные войска и гулять по незащищённым тылам, лишая фронт снабжения. Правда, если на фронте успеют ударами во фланги закрыть пролом, без снабжения вскоре останутся прорвавшиеся. Но главное — в природе нет незащищённых тылов, и фронты от прорыва не рушатся.

Мир целостен. Всё наблюдаемое разнообразие явлений и процессов порождается взаимодействием сравнительно немногих закономерностей, поддающихся изучению и пониманию — науке. Уже понятые механизмы взаимодействия закономерностей использует практика. Формирование в XVII веке науки в современном понимании — с экспериментальной проверкой гипотез — уже через век породило рево-

люцию в технике. Та, в свою очередь, также требует целостной картины мира: как фундаментальные открытия происходят на стыке многих научных специальностей, так и существенно новые разработки требуют привлечения идей и средств из многих разных технических направлений.

Увы, вот уже полвека на коллективном Западе и четверть века у нас (в России в целом и Российской Федерации в частности) по многим серьёзным общественно опасным экономическим и политическим причинам образование разворачивают от формирования (с незапамятных времён главной — хотя и не формулируемой явно — цели) к разрушению целостной картины мира. Популярность грантовой системы в нынешней организации науки — не только одно из последствий, но и один из инструментов этого разрушения. Как член комитета Государственной Думы по просвещению участвую в восстановлении образовательной системы, нацеленной на создание целостного мировосприятия. Тех же, кто лично или в составе организаций поддерживает науку, прошу обращать внимание, прежде всего, на широкие, в идеале междисциплинарные, планы.

ФБЖ



Помоги и не мешай — главные принципы работы с бизнесом

Роль государства в развитии экономики становится все заметнее. И сегодня как раз тот момент, когда частный бизнес остро нуждается в поддержке. Ее объемы уже заметно выросли, а вместе с тем существенно расширилась зона предпринимательских рисков. Щедрость государства не отменяет его обязанность надзирать, а деньги, выданные бизнесу, всегда находятся в зоне особого контроля. Грамотное и эффективное взаимодействие с госорганами требует определенных навыков со стороны частного бизнеса. При этом власть не должна перегибать в сфере госрегулирования. Только правильно выстроенные отношения сторон позволят перезапустить экономику в рекордно короткие сроки.

«В условиях санкционного давления безопасная бизнес-среда становится ключевым фактором эффективного развития для предпринимателя. Самая актуальная задача для государства в сегодняшних обстоятельствах — настроить разумный и обоснованный контроль за предпринимательской деятельностью, правильно и своевременно расширять возможности для ведения бизнеса», — с таким посылом на ведущих площадках страны выступает Элина Сидоренко. Персона свежего номера ФБЖ — генеральный директор Платформы «ЗАБИЗНЕС.РФ», доктор юридических наук, профессор, член экспертного совета Администрации Президента РФ по вопросам противодействия коррупции.

Эта мысль очевидна по сути, но непроста в исполнении. Отстройка отношений бизнеса и власти — многоступенчатый процесс, и в России он идет со скрипом и медленнее, чем того требуют время и вновь возникшие обстоятельства. Поэтому государству, правоохранительным, надзорным органам важно вновь и вновь напоминать, что необходима либерализация и рационализация законодательства в сфере предпринимательской деятельности, разумное и обоснованное регулирование и контроль. Эту задачу, среди многих других, берет на себя Платформа «ЗАБИЗНЕС.РФ». Как профессиональный юрист, профессор права Элина Сидоренко особо подчеркивает, что государство должно создавать безбарьерную и безопасную среду для ведения бизнеса, чтобы предприниматели видели прежде всего возможности, а не риски. Бизнес должен ответить честной игрой по установленным правилам и безукоснительным соблюдением законов. Какова дорожная карта по отладке механизма госрегулирования — об этом мы и говорили с Элиной Сидоренко и попросили ее дать совет, как предпринимателю выстроить отношения с властью, чтобы получить от нее помощь, а не уголовное преследование.

— В связи с введением санкций правовые аспекты работы бизнеса усложнились, появились дополнительные риски?

— Несомненно, введение санкций в отношении Российской Федерации повлияло на общее состояние бизнеса в стране: он стал вести дела еще более настороженно. Настроения в деловом сообществе изменились: доминирует желание посмотреть на обстановку, как будут развиваться события, поменять бизнес-модели с учетом новых вводных.

Вместе с тем у предпринимателей действительно возникают новые риски. Один из них — недобросовестное поведение в рамках исполнения обязательств по госконтрактам. В условиях ограниченности каналов сбыта бизнес охотно берется за них, но недостаточно тщательно продумывает риски: где-то пытается схитрить, например, заменяет одни товары другими, не всегда юридически грамотно оформляет документы. А это чревато возбуждением

В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНАЯ БИЗНЕС-СРЕДА СТАНОВИТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ФАКТОРОМ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ. САМАЯ АКТУАЛЬНАЯ ЗАДАЧА ДЛЯ ГОСУДАРСТВА В СЕГОДНЯШНИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ — НАСТРОИТЬ РАЗУМНЫЙ И ОБОСНОВАННЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, ПРАВИЛЬНО И СВОЕВРЕМЕННО РАСШИРЯТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

уголовных дел, обвинениями в мошенничестве, как правило, в особо крупном размере. Есть и обратная сторона — отказ заказчика платить по госконтракту. В сегодняшних чрезвычайно сложных экономических обстоятельствах важно искать золотую середину.

Правоприменитель должен использовать только прозрачные механизмы, бизнесу всегда важны гарантии, и особенно они важны в условиях повышенной неопределенности. И еще одна негативная тенденция, с которой необходимо бороться: государство помогает наладить импортозамещение в основном крупным компаниям, малый и средний бизнес остается без внимания. Между тем он тоже страдает от негативных последствий санкций: падения спроса, потери контрагентов, ценовых колебаний. При этом возможностей устоять под таким давлением у МСП гораздо меньше, поэтому малый и средний бизнес нельзя оставлять без поддержки в столь сложные времена.

— Государство пытается дать бизнесу новые возможности, например, разрешив параллельный импорт. С юридической точки зрения он может стать проблемой для российских предпринимателей?

— Пока мы здесь не видим особых рисков. В зоне ВЭД предприниматели ведут себя максимально осторожно, понимая, что ступают по минному полю санкций. Чтобы ситуация оставалась в поле зрения Платформы и в бу-

ложатся на поставщика, на того, кто ввозит товары; на российский бизнес они автоматически не переключаются.

— Ориентиры во внешнеэкономической деятельности существенно меняются: выстраиваются альтернативные каналы сбыта, осваиваются новые рынки. На какие аспекты вы бы обратили особое внимание российских экспортеров?

— Мы видим, как российский бизнес переориентируется на Восток. Ведение бизнеса с азиатскими партнерами имеет свою специфику. Я здесь вижу такой риск: большинство российских компаний привыкли вести бизнес по западной модели, где во главу угла поставлено извлечение прибыли. Восток — другое дело, там надежность партнера ценится превыше всего. А еще азиатские инвесторы осторожны, для работы с ними важна прозрачность отношений. Мы видим большое поле для деятельности Платформы в работе с восточными партнерами, готовы взять на себя функцию гаранта и уже достигли договоренностей с уполномоченными по защите прав бизнеса в ряде азиатских стран. Подобный упреждающий шаг необходим, чтобы показать лучшие намерения российской стороны, продемонстрировать открытость азиатским инвесторам. Платформа закрепила за собой репутацию независимого инструмента защиты бизнес-интересов. Этот статус позволяет нам быть максимально объективными в оценках и действиях.

— Есть зоны предпринимательской деятельности, которые вас беспокоят на фоне усложнившихся условий для ведения бизнеса?

— Теневые зоны ведения бизнеса всегда были, поскольку бизнесмен всегда стремится к оптимизации расходов, особенно в тяжелых условиях неопределенности, многим это дало дополнительный стимул для сокращения издержек. В любые времена есть недобросовестные предприниматели, которые пытаются обойти закон. Сейчас

НЕОБХОДИМО МЕНЯТЬ ЦЕЛЕВУЮ УСТАНОВКУ ПРОВЕРЯЮЩИХ, ТОГДА НАМ УДАТСЯ ОТФОРМАТИРОВАТЬ САМУ СИСТЕМУ. ЗАДАЧА ПРОВЕРЯЮЩЕГО — НАУЧИТЬ БИЗНЕС ПРАВИЛЬНО РАБОТАТЬ. ЦЕЛЬ ПРОВЕРКИ — НАЙТИ НЕДОСТАТКИ В РАБОТЕ, УКАЗАТЬ НА НИХ И ВЫПИСАТЬ ШТРАФ

дущем, а многие события будут иметь отложенный эффект, для оперативной правовой помощи бизнесу мы подключаем к работе с Платформой Федеральную таможенную службу. Предварительное видение ситуации таково: риски, связанные с импортом,

мы наблюдаем возврат к таким схемам, как дробление бизнеса ради оптимизации и ухода от уплаты налогов, увеличилось число неуплат по НДС — количество дел по неуплате налогов выросло.

— В Петербурге на полях международного экономического и юридического форумов вы говорили о либерализации законодательства. Что конкретно Платформа предлагает в этой части, что вы считаете приоритетным для бизнеса?

— На мой взгляд, именно сегодня государство должно занять более гибкую позицию по отношению к предпринимателям, которые единожды оступились. И мы снова возвращаемся к необходимости либерализации законодательства, чтобы ослабить страх, который сопровождает бизнесмена на пути к созданию и развитию собственного предприятия. Интересный факт: глава Уголовного кодекса, связанная с предпринимательской деятельностью, — самая объемная. В последние годы в нее внесено большое количество поправок, но в ней по-прежнему много «мертвых», малоприменимых на практике составов. Это заставляет задуматься: а стоит ли оставлять их, возможно, пришло время перевести их в категорию административно наказуемых деяний, тогда ответственность будет нести не персоналия, а юрлицо, оно же заплатит штраф. Мы видим основания снизить на один год наказание за некоторые квалифицированные виды экономических преступлений, где установлена ответственность до шести лет лишения свободы. Если мы сократим этот срок всего на год, то дадим возможность обвиняемому загладить вину, погасить ущерб. Платформа «ЗАБИЗНЕС.РФ» выступает за декриминализацию целого ряда статей УК РФ, которые нередко используются для того, чтобы искусственно перевести правоотношения из гражданской плоскости в уголовную, в том числе этот метод применяется при рейдерском захвате бизнеса. В частности,



**СЕГОДНЯ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВОЗНИКАЮТ НОВЫЕ
РИСКИ. ОДИН ИЗ НИХ —**

**НЕДОБРОСОВЕСТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ В РАМКАХ
ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ГОСКОНТРАКТАМ.
В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ КАНАЛОВ СБЫТА
БИЗНЕС ОХОТНО БЕРЕТСЯ ЗА НИХ, НО НЕДОСТАТОЧНО
ТЩАТЕЛЬНО ПРОДУМЫВАЕТ РИСКИ: ГДЕ-ТО
ПЫТАЕТСЯ СХИТРИТЬ, НАПРИМЕР, ЗАМЕНЯЕТ ОДНИ
ТОВАРЫ ДРУГИМИ, НЕ ВСЕГДА ЮРИДИЧЕСКИ
ГРАМОТНО ОФОРМЛЯЕТ ДОКУМЕНТЫ. А ЭТО ЧРЕВАТО
ВОЗБУЖДЕНИЕМ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ**

мы инициировали поправки в 159 ст. УК РФ: предлагаем освободить от уголовной ответственности предпринимателей, которые впервые совершили правонарушение и добровольно возместили причиненный ущерб, в том числе при исполнении госконтракта. Сегодня большинство дел возбуждаются по этой статье (мошенничество) с применением четвертой части — преступление автоматически признается тяжким, что исключает освобождение от уголовной от-

ветственности. При этом во многих случаях мы видим, что предприниматель совершил правонарушение по незнанию, неосведомленности, неопытности, он часто не осознает общественную опасность своего деяния, но прекратить дело на этом основании нельзя. Либерализация экономических составов позволяет нам оставить в свободной среде активных и инициативных людей, в этом ее главная цель. Мы также видим необходимость совершенствовать законодательство в части налоговых преступлений. Наша задача — не только помочь предпринимателям, обвиняемым по уголовным делам, в приоритете дела, возбужденные по 169

ст. УК РФ, когда речь идет о воспрепятствовании законной предпринимательской или иной деятельности. Это может быть непропорциональный отказ в государственной регистрации, выдаче лицензии на осуществление деятельности, ограничение прав и законных интересов предпринимателя, незаконное вмешательство в деятельность индивидуального предпринимателя или юридического лица. В зоне нашего особого внимания — законодательство регионов, которые зачастую принимают акты, вступающие в противоречие с федеральными, и мы указываем субъектам РФ на эти недоработки, которые приводят к серьезным последствиям для бизнеса. Мы призываем федеральные и региональные органы власти и надзора искать баланс, при котором сохраняется контроль за предпринимателями, но не происходит зарегимливание, когда создаются условия, при которых работать становится небезопасно, а каждый шаг сопряжен с новым риском.

— Один из самых болезненных для бизнеса вопросов — проверки, излишняя контрольно-надзорная деятельность госорганов. Они приостановлены, заявляют чиновники, а какую обратную связь вы получаете от бизнеса? По факту как обстоят дела с проверяющими?

— Всем нам известна русская пословица «Свято место пусто не бывает». Что мы видим сегодня: сократилось количество налоговых проверок, зато возросло количество доследственных. Если раньше контрагент, заинтересованный в уничтожении конкурента, обращался в надзорные ведомства, сейчас он приходит сразу к силовикам с просьбой помочь, скажем, устранить конкурента. Генпрокуратура сделала много важных шагов, чтобы сократить число таких инициатив со стороны правоохранительных органов.

Но это борьба с последствиями, а надо искать причину, и здесь мы видим, что необходимо менять целевую установку про-



“

НА МОЙ ВЗГЛЯД, ИМЕННО СЕГОДНЯ ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ЗАНЯТЬ БОЛЕЕ ГИБКУЮ ПОЗИЦИЮ ПО

ОТНОШЕНИЮ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ, КОТОРЫЕ ЕДИНОЖДЫ ОСТУПИЛИСЬ. И МЫ СНОВА ВОЗВРАЩАЕМСЯ К НЕОБХОДИМОСТИ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, ЧТОБЫ ОСЛАБИТЬ СТРАХ, КОТОРЫЙ СОПРОВОЖДАЕТ БИЗНЕСМЕНА НА ПУТИ К СОЗДАНИЮ И РАЗВИТИЮ СОБСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

веряющих, тогда нам удастся отформатировать всю систему. Задача проверяющего — помочь бизнесу, подсказать, как оставаться в рамках правового поля и не попадать в поле зрения надзорно-контрольных ведомств. Пока же, к большому сожалению, многие проверяющие видят свою задачу исключительно в том, чтобы непременно найти недостатки в работе и выписать за них штраф. Если нарушение допущено, проверяющий вместе с предпринимателем должен разобраться в причинах, которые к этому привели.

Нарушил — должно последовать наказание, соразмерное деянию, но это не должно быть самоцелью, как и штраф. Сейчас же у бизнеса складывается впечатление, что любая проверка за тем и нужна, чтобы уличить его в неправомερных действиях. Вот с этим целеполаганием и надо работать, чтобы переломить отношения бизнеса и ведомств, которые призваны следить за соблюдением закона.

— Какой должна быть генеральная линия поведения госорганов по отношению к бизнесу в столь непростых экономических обстоятельствах, когда государство возлагает на бизнес задачу выстроить новую экономическую модель?

— В сегодняшних непростых экономических условиях предприниматели должны чувствовать себя защищенными внутри своей страны. Я уверена, что самая эффективная стратегия взаимодействия государства и бизнеса основана на принципе «помоги и не мешай». И если форматы поддержки развиваются и расширяются, та же регуляторная гильотина ослабляется, то принцип «не мешай» по-прежнему реализуется не в полной мере. Усердие надзорных и правоохранительных ведомств порой бывает чрез-



мерным и нуждается в коррекции. Задача государства — создать комфортные и легкие для исполнения правила, обязанность бизнеса — соблюдать их, осознавать неизбежность ответственности. Это основной постулат честной игры, в которую должно играть предпринимательское сообщество. На всех встречах с бизнесом я повторяю: самый легкий способ жить — это жить правильно.

А для того чтобы сигнализировать госорганам о перекосах в регуляторике, неправомерном давлении на бизнес, создан такой семафор, как Платформа «ЗАБИЗНЕС. РФ», который сообщает государственным службам, что конкретно мешает бизнесу развиваться.

— На фоне всего происходящего в экономике совершенно точно вырастет бюджетная зависимость бизнеса. Это повлечет за собой вопросы целевого использования прямых субсидий из бюджетов всех уровней. Какой совет вы бы дали предпринимателям, чтобы не оказаться в зоне преследования?

— Предприниматель должен понимать, что играть в нечестную игру с государством всегда опасно и чревато серьезными последствиями. Хитрить, оптимизировать, поста-

вить не свою подпись — все эти риски себя не оправдают. Мой основной совет: когда вы идете на сделку с государством, пользуетесь бюджетными деньгами, самым внимательным образом читайте документы, регулирующие процесс, изучайте все прилагающиеся инструкции. Заключая контракт, максимально полно и четко описывайте предмет договора, перечень услуг и товаров, которые вы предоставляете либо по госконтракту, либо будете финансировать на бюджетный займ (субсидию и т. д.). Если возникают разночтения по предмету договора, условиям его соблюдения, рекомендую написать запрос в прокуратуру с просьбой пояснить нюансы. Это будет вашей страховкой на тот случай, если что-то пойдет не так — к официальным разъяснениям, полученным из уполномоченного органа, можно будет апеллировать в суде, если до него дойдет. Не поддавайтесь на уговоры недобросовестных чиновников, которые ради выполнения собственных KPI будут говорить, что какие-то бланки и документы можно оформить позже. Когда речь идет о взаимодействии с госорганами, будьте настоящим буквоедом, особенно в части отчетных документов. Любая субсидия предполагает четкое следование нормативным актам: все четко регламентировано, прописан каждый этап, это и есть ваш план действий, придерживайтесь его и играйте в честную игру, и последствий опасаться не стоит.

— Мы уже говорили о том, что в условиях ограниченности каналов сбыта предприниматели часто хватаются за любую возможность заключить контракт, порой берутся за то, с чем ранее не работали, не учитывая специфики предмета сделки. В каких сферах этих рисков больше всего, на ваш взгляд?

— Думаю, что оптимально браться за контракты, которые имеют максимальную прозрачность. Если компания не имела ранее дел со сложными IT-проектами (продуктами), я бы рекомендовала отказаться

от такого госконтракта и не запрашивать госфинансирование на тот предмет, в котором у компании мало компетенций и опыта. Цифровые продукты, услуги сами по себе сложны. Порой оказывается крайне сложно и даже невозможно доказать эффективность расходов на их создание. К тому же в России не сформирована нормативно-правовая база, достаточная для судебной практики. Это не позволяет объективно разрешать подобные споры, нет базы финансового администрирования — все это не на пользу предпринимателю, на плечи которого ляжет бремя доказывания своей правоты. Любой бизнес, который вступает в правовые отношения с государством, должен знать базовое правило: к этому взаимодействию надо быть готовым. Необходимо четко выстроить внутренний документооборот, сформировать комплаенс, еще лучше заявить о наличии антикоррупционного комплаенса. И еще один универсальный совет, который сегодня приобретает особую актуальность: всегда проверяйте контрагентов. Во времена бурных перемен количество мошенников вырастает кратно.

— На Петербургском международном экономическом форуме вы озвучили цифру: в 2021 году на 200% выросло количество уголовных дел, связанных с использованием информационных технологий. Насколько часто к вам на Платформу обращаются предприниматели, пострадавшие от действий киберпреступников?

— Мы с вами каждый день слышим о новых схемах, с помощью которых обманывают граждан, но бизнес страдает не меньше. Только за последние полгода в прессу просочились десятки скандальных историй об утечках персональных данных пользователей крупнейших компаний, но не все на виду и на слуху. Мы можем только догадываться об истинных масштабах подобных кибератак. Пока даже крупный бизнес не научился эффективно защищаться от IT-преступников. Под угрозой не только



персональные данные, целью кибератак являются базы контрагентов, бухгалтерская, финансовая, банковская информация.

Бизнес демонстрирует удивительную беспомощность, когда речь идет о фишинговых сайтах и компаниях: сотрудники не проверяют данные контрагентов, поставщиков, легковесно относятся к тому, что видят на сайтах, которые зачастую оказываются подделкой под известный бренд.

К сожалению, пока правоохранительные органы неохотно возбуждают дела в сфере киберпреступлений, так как перспективы доказывания туманны, вычислить и наказать киберпреступника крайне сложно.

Платформа фиксирует подобные отказы все чаще, мы видим эту проблему и активно помогаем предпринимателям побороть сопротивление правоохранителей, добиваемся присвоения им статуса потерпевших. Уже налажено взаимодействие с Центром правовой помощи гражданам в цифровой среде. Он предоставляет бесплатную юридическую помощь, в том числе на стадии судебного разбирательства. Кроме того, Платформа фиксирует подобные факты, чтобы сформировать статистическую базу, которая доказывает масштабы проблемы. Думаю, что в ближайшие годы тенденция к росту киберпреступлений в отношении

“ **ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ, СОЗДАННЫЕ В ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ РЕГИОНАХ, СТАЛИ ЯКОРНЫМИ ПЛОЩАДКАМИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ. МИНВОСТОКРАЗВИТИЯ РФ ПРОДОЛЖАЕТ СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ЭТОТ ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫЙ РЕЖИМ, БЛАГОДАРЯ КОТОРОМУ УДАЛОСЬ В КОРОТКИЕ СРОКИ НАРАСТИТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЗАПУСТИТЬ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ**

граждан и юрлиц сохранится, и нам нужна статистика и наработанная юридическая практика по подобным делам.

— Мы уже говорили о специфике ведения бизнеса с восточно-азиатскими партнерами. Наши главные ворота в этот большой мир — Дальний Восток. Регион активно привлекает инвесторов из ближайших к нему стран Азии. Развитию особых инвестиционных режимов и территорий Дальнего Востока будет посвящена основная часть повестки Восточного экономического форума.

Какова роль Платформы в решении задач по развитию бизнес-среды самой отдаленной российской территории?

— Дальний Восток — уникальная территория, не только с точки зрения природных богатств, но и развития бизнеса. Особые экономические зоны выявили самые перспективные направления для развития, показали потребности рынка. Территории опережающего развития, созданные в дальневосточных регионах, стали якорными площадками для инвесторов. Минвостокразвития РФ продолжает совершенствовать этот преференциальный режим, благодаря которому удалось в короткие сроки нарастить инвестиционный потенциал и запустить масштабные проекты. Усилия федерального правительства себя окупают. Важной точкой приложения усилий



“

В ЛЮБЫЕ ВРЕМЕНА ЕСТЬ НЕДОБРОСОВЕСТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, КОТОРЫЕ

ПЫТАЮТСЯ ОБОЙТИ ЗАКОН. СЕЙЧАС МЫ НАБЛЮДАЕМ ВОЗВРАТ К ТАКИМ СХЕМАМ, КАК ДРОБЛЕНИЕ БИЗНЕСА РАДИ ОПТИМИЗАЦИИ И УХОДА ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ, УВЕЛИЧИЛОСЬ ЧИСЛО НЕУПЛАТ ПО НДС — КОЛИЧЕСТВО ДЕЛ ПО НЕУПЛАТЕ НАЛОГОВ ВЫРОСЛО

стали совместные с бизнесом инфраструктурные проекты, реализуемые по модели ГЧП. Но удаленность дальневосточных территорий определяет некоторые особенности их развития, когда на местах порой довольно вольно трактуют федеральное законодательство, при этом действуя исключительно с лучшими намерениями, часто в угоду инвесторам и ради важных проектов допускаются перекосы в правоприменительной практике. И это может иметь далеко идущие правовые последствия. Как раз об этом Платформа и хочет говорить с местными властями, нам важно донести мысль, что в региональном законодательстве не должно оставаться «темных» углов. Один из них — разночтения в документарной базе, это всегда приводит к злоупотреблениям. Скажу как юрист, что Дальний Восток нуждается в создании адресного законодательства в сфере работы с инвесторами. Оно должно учитывать местную специфику, но не вступать в противоречие с федеральным, иначе рассчитывать на помощь таких правовых институтов, как Платформа ЗАБИЗНЕС.РФ», которые апеллируют к букве закона, будет сложно.

— Восточный инвестор всегда славился своей максимальной настороженностью, а в условиях повышенной неопределенности заманить его в страну, которая находится под жестким давлением, будет непросто. Что важно учесть в построении отношений с теми инвесторами, которые пока только присматриваются к Дальнему Востоку?

— Цивилизованный бизнес всегда стремится к максимальной прозрачности. Безопасные условия инвестирования, понятные правила работы, четко выстроенные отношения с властями, разумное госрегулирование и соблюдение закона обеими сторонами — лучшего рецепта для формирования благоприятного инвестиционного климата не бывает. Задача правительства РФ и властей Дальнего Востока — разработать механизмы; функция Платформы — быть гарантом соблюдения правовых режимов.

ФБЖ



СПЕЦИАЛЬНЫЙ

Специальный проект «В фокусе | Дальний Восток». Приурочен к Восточному экономическому форуму. Подготовлен при содействии Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики. Его цель — демонстрация инвестиционных возможностей дальневосточных территорий.

ДАЛЬНИЙ

Дальний Восток — территория, на которой действуют уникальные преференциальные режимы для бизнеса, в том числе Свободный порт Владивосток (СВП), Курильские острова РФ (КОРФ), Специальный административный район на о. Русский (САР), Арктическая зона РФ (АЗРФ)

УНИКАЛЬНЫЙ

Уникальный Дальний Восток влюбляет в себя навсегда. При этом население дальневосточных территорий примерно в полтора раза меньше, чем в Москве. Здесь расположен самый большой субъект РФ — Якутия. Здесь находится самый холодный город на Земле — Верхоянск. Северная часть Дальнего Востока лежит за Полярным кругом, а южная находится на широте Средиземного моря.



Всё своё: от вулканических сыров до Байкала

Свыше 2,1 трлн рублей вложили инвесторы ТОР и СВП с момента создания этих особых преференциальных территорий на Дальнем Востоке. Первая территория опережающего развития здесь появилась в 2015 году, свободный порт Владивосток начал действовать в 2015 году. По данным Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики (КРДВ) на август 2021 года, в ДФО функционировали 22 территории опережающего развития. Еще на 22 муниципальных образования распространён свободный порт Владивосток. Суммарное количество их резидентов — 2700. Всего на Дальнем Востоке с помощью господдержки (режимов ТОР, свободного порта, инфраструктурной субсидии) в настоящее время реализуется более 2,7 тысяч инвестпроектов.



7,7
МЛРД РУБЛЕЙ

таков планируемый объем капитальных вложений в проект «Сахалинский нефтегазовый индустриальный парк».

Мощным драйвером развития нефтегазохимической отрасли Дальнего Востока выступают добычные и перерабатывающие инвестиционные проекты на Сахалине. Важнейшим фактором стабильной работы и роста всего нефтегазового сектора на острове, освоения новых месторождений является качественный и независимый от внешних факторов сервис, а также создание современной производственно-технической и ремонтной инфраструктуры, интегрированной в процессы основных операторов нефтегазовых проектов.

Парк импортозамещающих технологий

Концепция создания нефтегазового индустриального парка на Сахалине появилась несколько лет назад. Он позволит поднять долю локализации мощностей по обслуживанию шельфовых и других нефтегазовых проектов в несколько раз. Особенно актуальным это стало сейчас, в

условиях западных санкций. Сегодня резидент территории опережающего развития «Южная» «Сахалинский нефтегазовый индустриальный парк» (ООО «САХНИП») активно ведет строительство объектов первой очереди — трех административно-лабораторных зданий. Ввод в работу первой очереди намечен на 4 квартал 2023

СЕГОДНЯ УЖЕ 12 КОМПАНИЙ ЯВЛЯЮТСЯ РЕЗИДЕНТАМИ САХНИП. ОНИ БУДУТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ И ИТ-УСЛУГИ, ПРОИЗВОДИТЬ БУРОВЫЕ РАСТВОРЫ ДЛЯ БУРЕНИЯ СКВАЖИН И ТЕХНИЧЕСКИЕ ГАЗЫ, РЕМОНТИРОВАТЬ И ОБСЛУЖИВАТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, А ТАКЖЕ ОБУЧАТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ. ЗАКАЗЧИКИ И ПОДРЯДЧИКИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА СМОГУТ ОРГАНИЗОВЫВАТЬ РАБОТУ НА ЕДИНОЙ ПЛАТФОРМЕ



года. Планируемый объем капитальных вложений в проект — 7,7 млрд рублей.

Под реализацию проекта выбрали участок площадью 44 гектара. Это на севере Южно-Сахалинска в непосредственной близости от железнодорожной ветки, а также автомобильной дороги регионального значения Южно-Сахалинск – Оха. Расстояние до аэропорта «Южно-Сахалинск» — 18,3 км, 7,7 км — до железнодорожной станции «Южно-Сахалинск-Грузовой». 50 км — до Корсаковского морского торгового порта, 100 — до Холмского.

Выход Парка на полную проектную мощность запланирован в 2025 году, после чего работу в нем получают более полутора тысяч человек, причем на одного человека в нефтегазодобыче потребуется привлечение пяти-шести специалистов из смежных областей. Во вторую очередь в парке должны появиться мощная производственная площадка, состоящая из цехов, складов с запасными частями и открытых зон хранения труб, помещений для проведения техобслуживания и ремонта трубопроводов. Здесь же будет

открыта специализированная лаборатория и учебный центр.

Сегодня уже 12 компаний являются резидентами САХНИП. Они будут предоставлять логистические и IT-услуги, производить буровые растворы для бурения скважин и технические газы, ремонтировать и обслуживать производственное оборудование, а также обучать специалистов. Заказчики и подрядчики нефтегазового сектора смогут организовывать работу на единой платформе, наличие которой также создаст комфортные условия для привлечения в бизнес малых и инновационных предприятий.

Парк призван решить важные, действительно стратегические задачи — устранить зависимость нефтегазовых предприятий от поставок оборудования и комплектующих из-за рубежа. Импортозамещающий проект позволит добывать на острове нефть и газ в условиях санкционных ограничений и поможет нивелировать риски несвоевременного и некачественного обслуживания и ремонта оборудования добывающих компаний. Вместе с развитием индустриального парка, ростом количества его резидентов и развитием кооперационных связей между ними, на Сахалине появятся перспективы для старта новых добычных проектов, которые будут двигать вперед экономику и научно-техническую сферу всего Дальнего Востока.

Начав реализацию проекта на ТОР «Южная», компания ООО «САХНИП» получила земельный участок, освобождение от налога на прибыль и имущество организаций сроком на пять лет, от земельного налога — на три года, а страховые взносы уменьшены в четыре раза.

На чем поплывем?

Среди ключевых профилей развития ТОР и СПВ на Дальнем Востоке судостроение и судоремонт занимают не самую большую долю, но при этом подобные

КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА НА САХАЛИНЕ ПОЯВИЛАСЬ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД. ОН ПОЗВОЛИТ ПОДНЯТЬ ДОЛЮ ЛОКАЛИЗАЦИИ МОЩНОСТЕЙ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ШЕЛЬФОВЫХ И ДРУГИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ В НЕСКОЛЬКО РАЗ. ОСОБЕННО АКТУАЛЬНЫМ ЭТО СТАЛО СЕЙЧАС, В УСЛОВИЯХ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ. СЕГОДНЯ РЕЗИДЕНТ ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ «ЮЖНАЯ» «САХАЛИНСКИЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК» (ООО «САХНИП») АКТИВНО ВЕДЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТОВ ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ



проекты являются приоритетными для региона, в котором ведется активная добыча рыбы и морепродуктов. По соглашениям с КРДВ в судостроительной отрасли реализуется 25 проектов с общим объемом вложений 256,9 млрд рублей. Многие из них нацелены на скорейшее обновление рыбопромыслового флота. Один из них реализуется в Находке в свободном порту Владивосток. Находкинский судоремонтный завод модернизирует свои производственные мощности, чтобы увеличить объемы судоремонта и расширить возможности для строительства судов различных серий, в том числе для вылова краба по программе «квоты в обмен на инвестиции». На модернизацию верфи резидент направит в общей сложности 354,7 млн рублей, уже вложено около 285 млн рублей. Здесь уже строятся восемь современных краболовных судов. Договоры о строительстве шести из них для компании «Антей Север» и двух для «Тихоокеанской рыбопромышленной компании» предприятие подписало в 2020 году. Суда направят в Северный и Дальневосточный рыбохозяйственные бассейны, стоит заметить, что они будут обладать улучшенными мореходными качествами. Первые три



судна будут спущены на воду уже в сентябре 2022 года, еще три судна готовы более чем на 50%. Цифры крайне важные как для заказчика, так и для самого завода. Изношенность дальневосточного рыболовецкого флота в среднем достигает 50%, кроме того, старый флот не позволяет наращивать объемы вылова и требует постоянных вложений в техобслуживание и ремонты.

Для судостроителей подобная ситуация — особый вызов, ведь их мощности долгое время не позволяли строить рыболовные суда,



способные конкурировать с иностранными. Находкинский судоремонтный завод — и вовсе одно из старейших предприятий отрасли, в прошлом году ему исполнилось 70 лет, понятно, что заводские мощности давно нуждались в модернизации. Благодаря особому преференциальному режиму СПВ предприятие получило налоговые льготы и административные преференции. Так, только экономия за счет применения льготных ставок по страховым взносам за период реализации проекта составит 135 млн рублей.

Свободный порт Владивосток — это не только выгодный инвестиционный режим, но и территория, внутри которой создаются мощные кооперационные це-

почки, благодаря чему резиденты получают заказы друг от друга. В частности, Находкинский судоремонтный завод изготавливает металлоконструкции для ряда резидентов СПВ и ТОР «Большой Камень». Кстати, именно на этом заводе были изготовлены металлические конструкции для Золотого и Русского мостов, которые стали настоящей гордостью Владивостока и его визитной карточкой.

Ловите больше!

Обновление производственных мощностей рыбной отрасли — одна из ключевых задач для правительства РФ. Для ее реализации в 2020 году было подписано постановление, по которому рыбопромышленные компании начиная с 2021 получают от государства компенсации на строительство судов для вылова краба, при условии что заказ на них будет размещен на дальневосточных верфях. Размер субсидии составляет 20% от стоимости заказа (не больше 340 млн рублей). Таким образом правительство решает сразу несколько ключевых задач: стимулирует рыболовные компании инвестировать в модернизацию флота повышенной производительности, загружает работой дальневосточные судостроительные предприятия, у которых появляются дополнительные возможности модернизировать местные верфи и повысить собственные компетенции. Долгое время российские судостроители не могли предложить конкурентные зарубежным, высокопроизводительные и технологичные суда. При поддержке государства дело наконец сдвинулось с мертвой точки, верфи получили заказы, а рыболовы — новый флот. Комплексные меры правительства РФ затрагивают участников всей цепочки. В выигрыше оказываются все, а Дальний Восток постепенно освобождает другие регионы страны от импортной зависимости в поставках рыбы и морепродуктов.



Довезти до прилавка

На начало августа 2022 года рыболовы Дальнего Востока уже добыли 2,26 млн тонн рыбы. Вот только в большинство регионов России ее не довозят. По словам заместителя генерального директора КРДВ по развитию рыбохозяйственного комплекса Ивана Новикова, некоторые виды водных биоресурсов, добываемые на Дальнем Востоке, в полном объеме уходят на экспорт в страны Азии и не доходят до россиян. Он же констатировал, что с 2005 года на прилавках российских магазинов ассортимент рыбной продукции практически не изменился. Популярность этой категории товара упала, а цена на рыбу и морепродукты отечественного производства вызывает массу вопросов. Как накормить россиян дальневосточной рыбой? Для этого ее мало добыть, надо переработать и доставить в лучшем виде до прилавка. С этой задачей предстоит справиться рыбопереработчикам Дальнего Востока, которые лишь в последние годы получили весомые стимулы для инвестиций в развитие собственных мощностей. Экономика многих из них сложилась исключительно благодаря господдержке — льготным режимам ТОР и СПВ и усилиям местных властей по быстрому запуску подобных проектов. Один из успешных примеров — комплексный проект по переработке, хранению и вывозу рыбной продукции на ТОР «Большой Камень». Проект реализует рыболовецкий колхоз «Новый Мир», входящий в состав группы компаний «Доброфлот». Фактический объем инвестиций составил более 2,7 млрд рублей. В 2020 году инвестор построил завод по переработке минтая и других видов рыб производительностью более 150 тонн готовой продукции в сутки. Производство полностью безотходное. В мае 2021 года здесь же начал работу сухой склад площадью пять тысяч квадратных метров, а в августе 2022 года завершили строительство крупнейшего на Дальнем Востоке холодильного склада для рыбы.



ДОЛГОЕ ВРЕМЯ РОССИЙСКИЕ СУДОСТРОИТЕЛИ НЕ МОГЛИ ПРЕДЛОЖИТЬ КОНКУРЕНТНЫЕ ЗАРУБЕЖНЫМ, ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ СУДА. ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ГОСУДАРСТВА ДЕЛО НАКОНЕЦ СДВИНУЛОСЬ С МЕРТВОЙ ТОЧКИ, ВЕРФИ ПОЛУЧИЛИ ЗАКАЗЫ, А РЫБОЛОВЫ — НОВЫЙ ФЛОТ. КОМПЛЕКСНЫЕ МЕРЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ЗАТРАГИВАЮТ УЧАСТНИКОВ ВСЕЙ ЦЕПОЧКИ. В ВЫИГРЫШЕ ОКАЗЫВАЮТСЯ ВСЕ, А ДАЛЬНИЙ ВОСТОК ПОСТЕПЕННО ОСВОБОЖДАЕТ ДРУГИЕ РЕГИОНЫ СТРАНЫ ОТ ИМПОРТНОЙ ЗАВИСИМОСТИ В ПОСТАВКАХ РЫБЫ И МОРЕПРОДУКТОВ

Его площадь более девяти тысяч квадратных метров, вместимость — 15 тысяч тонн готовой продукции. Новые мощности стали частью логистического и рыбоперерабатывающего кластеров в Большом Камне, в итоге «Доброфлоту» удалось выстроить полный цикл логистических операций и существенно увеличить грузооборот. В компании также планируют обрабатывать грузы от сторонних компаний, что особенно



важно, ведь Дальний Восток по-прежнему испытывает дефицит подобных мощностей и особенно холодильных складов. Как отметил Управляющий ГК «Доброфлот» Александр Ефремов, новые мощности расположены в непосредственной близости от морского причала, что позволит выстроить эффективную логистику и обеспечит непрерывность холодной цепочки вплоть до центральных регионов России.

Не рыбой единой

Дальний Восток славен не только рыбой отменного качества, но и особого вида вулканическими сырами. Проект по их про-

изводству реализуется на территории свободного порта Владивосток. ООО «Сырман» стало 152-м резидентом СПВ на Камчатке. Удивительно, но факт: на Камчатке есть сырье для подобного производства, к тому же оно обладает уникальными свойствами, которым могут позавидовать абсолютно все молочники России. Как рассказала в интервью ФБЖ учредитель и создатель проекта Наталия Урсол, уникальность в том, что камчатские коровы едят траву, выращенную на вулканической почве. Это придает молоку удивительный вкус и полезные свойства, из него на сыродельне производят самые изысканные и благородные сыры. В профессиональном сообществе этот факт уже признали, как и то, что небольшая камчатская сыроварня смогла удивить многих знатоков качеством и вкусом своего продукта. В 2021 году в рамках гастрономического фестиваля «Сыр. Пир. Мир», самого авторитетного в сфере российского сыроварения, торговой марке «Аристель» присудили сразу несколько высших наград. Камчатский камамбер получил золото, а Валансе — золото и Гран-При. «Эта оценка стала для нас абсолютной неожиданностью, — вспоминает Наталия Урсол. — Отправляя наш продукт на конкурс, мы хотели совета, как сделать его лучше, все-таки мы начинающие сыровары. А в итоге наш сыр стал лучшим в категории плесневых. В этом

УНИКАЛЬНОСТЬ МЕСТНОГО МОЛОКА В ТОМ, ЧТО КАМЧАТСКИЕ КОРОВЫ ЕДЯТ ТРАВУ, ВЫРАЩЕННУЮ НА ВУЛКАНИЧЕСКОЙ ПОЧВЕ. ЭТО ПРИДАЕТ МОЛОКУ УДИВИТЕЛЬНЫЙ ВКУС И ПОЛЕЗНЫЕ СВОЙСТВА, ИЗ НЕГО НА СЫРОДЕЛЬНЕ ПРОИЗВОДЯТ САМЫЕ ИЗЫСКАННЫЕ И БЛАГОРОДНЫЕ СЫРЫ. В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СООБЩЕСТВЕ ЭТОТ ФАКТ УЖЕ ПРИЗНАЛИ, КАК И ТО, ЧТО НЕБОЛЬШАЯ КАМЧАТСКАЯ СЫРОВАРНЯ СМОГЛА УДИВИТЬ МНОГИХ ЗНАТOKОВ КАЧЕСТВОМ И ВКУСОМ СВОЕГО ПРОДУКТА





году мы снова взяли золото, на этот раз за буратту». Предпринимательнице повезло найти своего поставщика, а выбор их на Камчатке пока не очень велик. Молочка на Дальнем Востоке в основном привозная, логистика накручивает цены на нее в несколько раз. А уж сыры, привезенные из центральных регионов или даже с Алтая, и вовсе из-за цены становятся малодоступной категорией. Так что Наталия Урсол попала в точку со своим сыродельным проектом. Сегодня ООО «Сырман» производит более 80 наименований кисломолочной продукции и сыров. Ежедневно компания перерабатывает до одной тонны молока и отгружает партнерам и в пять точек собственной торговой сети свыше 350 кг изделий. Многие позиции в ассортименте компании — прямое замещение импорта. Ничто не мешало торговой марке «Аристель» вывести на рынок свои аналоги раскрученным и модным зарубежным брендам, только по цене от местного производителя. Свободную нишу Наталия Урсол разглядела уже давно и, как только появились производственные мощности, решила потеснить с камчатских полок продукцию зарубежных производителей. Ее специалисты изучили состав ряда биопродуктов и поняли, что нет в них секретных ингредиентов. Сегодня жители Дальнего Востока пьют не «французские имунели», а камчатскую «Имушку». Это еще одна фишка проекта — давать аутен-

Бери и делай



**НАТАЛИЯ
УРСОЛ**

Предприниматель,
основатель ООО
«Сырман», резидента
СПВ, Камчатка

**“ ХОЧУ
ПОПУЛЯРИЗИРОВАТЬ
КАМЧАТКУ, КОТОРУЮ
БЕЗУМНО ЛЮБЛЮ. МНОГИЕ
МЕСТНЫЕ НЕ ЗНАЮТ ТОПОНИМИКУ
РОДНЫХ КРАЕВ, А ДЛЯ ТЕХ, КТО
С КРАЕМ ЗНАКОМ ХОРОШО, ВСЕ
ЭТИ НАЗВАНИЯ РОДНЫЕ, ДОРОГИЕ
СЕРДЦУ. А ЕЩЕ КАМЧАТКА
ПРЕКРАСНА ТЕМ, ЧТО ЗДЕСЬ МНОГО
СВОБОДНЫХ НИШ ДЛЯ НОВОГО
БИЗНЕСА — БЕРИ И ДЕЛАЙ».**

тичные названия своим продуктам. «Хочу популяризировать Камчатку, которую безумно люблю, — говорит Наталия Урсол. — Многие местные не знают топонимику родных краев, а для тех, кто с краем знаком хорошо, все эти названия родные, дорогие сердцу». Возрождая старинные традиции местных территорий, предпринимательница создала еще одну торговую марку, под которой будет производить продукцию из камчатских дикоросов: травяные чаи, варенье, соусы и заправки. Камчатка, уверена предприниматель, прекрасна именно тем, что здесь много свободных ниш для нового бизнеса — бери и делай. Преференциальные режимы каждому смелому в помощь.

Кстати, кроме льгот, предусмотренных статусом резидента СПВ, проект Наталии получил грант для начинающих предпринимателей. Он составил пять процентов от общих вложений в проект.

Статус резидента свободного порта Владивосток помогает молодой компании



привлекать на Камчатку высококвалифицированные кадры, этому способствуют налоговые льготы, в том числе сниженный до 7,6% единый социальный налог.

«Пониженная ставка по ЕСН — реальная помощь, — говорит Наталия Урсол. — Для малого предприятия расходы на персонал всегда съедают существенную часть дохода, тем более на старте, когда прибыли еще нет, а зарплату платить надо». Очень пригодилась Наталие и помощь с оформлением документов, в КРДВ начинающего предпринимателя сопровождали на всех этапах, пока проект не был успешно запущен. Сегодня Наталия планирует расширять производст-

во и намерена и дальше успешно замещать импорт, создавая и новые молочные биопродукты по современным технологиям, и уникальные сыры, успешно заменившие зарубежные на прилавках Камчатки.

Взлететь и долететь

Многие десятилетия Дальнему Востоку не хватало внимания и поддержки со стороны федерального центра. А когда все поменялось и власти объявили дальневосточные территории зоной особого внимания, оказалось, что за годы забвения на Дальнем Востоке сформировалось много инфраструктурных брешей, которые надо срочно латать. На старте всех ключевых инициатив пришлось задуматься о транспортной доступности территорий. Задачи подобного масштаба способно решить только государство, и оно выступило с инициативой создать единую дальневосточную авиакомпанию «Аврора». Сегодня ее генеральный директор Константин Сухоробрик с нетерпением ждет, когда сможет обновить свой авиапарк.

Комментируя инициативу по созданию комплексного центра развития производства региональной авиации, он не скрывал своей радости: «Выражаю благодарность за своевременный и нужный шаг. Авиаторы Дальнего Востока давно ждут новые российские самолеты для дальневосточных авиаперевозок». Такой проект будет реализован в ТОР «Комсомольск» авиастроительной компанией «Уральский завод гражданской авиации» (УЗГА) при поддержке Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики и Минвостокразвития России. Его первой задачей станет сборка самолетов ЛМС-901 «Байкал», которые, как ожидается, поступят дальневосточному эксплуатанту в середине десятилетия.

В пресс-службе компании «УЗГА» нам пояснили, что запуск проекта станет важным шагом навстречу будущему крупнейшему эксплуатанту «Байкалов» — единой дальневосточной авиакомпании «Аврора».



КОМПАНИЯ-РАЗРАБОТЧИК САМОЛЕТА ОСОБО ПОДЧЕРКИВАЕТ, ЧТО ОН ИЗНАЧАЛЬНО СОЗДАВАЛСЯ С МИНИМАЛЬНОЙ ДОЛЕЙ ПОКУПНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ИЗДЕЛИЙ ИНОСТРАННОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ, ПРИ ЭТОМ ЗАДАЧА ПО ИХ ЗАМЕНЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ АНАЛОГАМИ СТАВИЛАСЬ С ПЕРВЫХ ЖЕ ДНЕЙ, А СЕГОДНЯ СТАЛА ОДНОЙ ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ. В ПРЕСС-СЛУЖБЕ КОМПАНИИ «УЗГА» ПОЯСНЯЮТ, ЧТО ЗАПУСК ПРОЕКТА СТАНЕТ ВАЖНЫМ ШАГОМ НАВСТРЕЧУ БУДУЩЕМУ КРУПНЕЙШЕМУ ЭКСПЛУАТАНТУ «БАЙКАЛОВ» — ЕДИНОЙ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЙ АВИАКОМПАНИИ «АВРОРА»



Наличие в регионе производства, сервисного и учебного центров дадут возможность авиакомпании сэкономить на логистике, когда нужно будет проводить техобслуживание самолетов и осуществлять подготовку пилотов.

Да, запуск производства в чистом поле — дорогостоящий проект, но в УЗГА заявляют, что смогут удержать ценовые параметры «Байкала» в заданных рамках и обеспечат приемлемую конечную цену и минимальную стоимость лётного часа. «Для нас TOP — инструмент обеспечения высокого качества работ, — добавляет в своем комментарии пресс-служба компании «УЗГА». — Низкие издержки проекту будут обеспечены за счёт использования современных подходов к организации производства, высокопроизводительного оборудования и специальной оснастки, а также за счёт льгот, которые предоставят партнёры проекта». Кстати, создание необходимой инфраструктуры взяла на себя Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики. Построенные объекты передадут «Спецавитехника» в аренду на льготных условиях.

Компания-разработчик самолета особо подчеркивает, что он изначально создавался с минимальной долей покупных комплектующих изделий иностранного

происхождения, при этом задача по их замене отечественными аналогами ставилась с первых же дней, а сегодня стала одной из приоритетных.

Задачи по импортозамещению сегодня есть в любой отрасли. Инвесторы Дальнего Востока уже активно подключились к их решению, как и местные власти, и институты поддержки. В новый период технологического развития здесь вступают максимально подготовленными. Начиная с 2013 года, когда президент Владимир Путин объявил Дальний Восток и Арктику национальным приоритетом XXI века, накоплен ценный опыт по сопровождению инвестпроектов, определены ключевые ниши развития, настроены преференциальные режимы. Федеральный центр держит Дальний Восток в зоне постоянного внимания и продолжает совершенствовать механизмы господдержки с учетом местной экономической специфики. Местные предприниматели и приходящие инвесторы отвечают новыми инициативами и желанием развивать дальневосточные регионы. Каждый, с кем мы пообщались в рамках подготовки этого материала, не только верит в успех собственного проекта, но и в будущее Дальнего Востока, который сегодня получил мощный импульс к перерождению.

ФБЖ



200**ПРЕДПРИЯТИЙ**

горнодобывающей
промышленности
работают на Дальнем Востоке.

Горная отрасль России: восточный вектор

Национальная геополитика в 2022 году получила новые аргументы в пользу «восточного вектора» развития. Важную роль в этом процессе, как и в развитии экономики в целом, способна сыграть добывающая промышленность Дальнего Востока. Для реализации мощнейшего потенциала отрасли необходимы изменения по ряду направлений: каналы сбыта, логистические цепочки, нехватка специалистов. Решив эти проблемы, Дальний Восток сможет стать надежной минерально-сырьевой базой страны. Природа об этом позаботилась: в регионе есть крупные запасы углеводородного сырья, углей, урана. Практически 100% запасов олова, разведанных и добываемых в России, сосредоточены именно в ДФО. Столь же высокая концентрация по мышьяку, бору, перлиту.

Сегодня в регионе работают более 200 горнодобывающих предприятий, в том числе «Алроса», СУЭК, «Полюс», «Колмар», «Мечел» и другие. Для развития промышленного потенциала Дальнего Востока правительство России создало привлекательные преференциальные механизмы: территории опережающего развития (ТОРы), ИНТЦ «Русский» и специальный административный район о. Русский (САР).

По данным некоммерческого партнерства «Горнопромышленники России», конкурентные преимущества добывающей промышленности Дальнего Востока могут быть реализованы как за счет активного освоения основной территории, так и за счет континентального шельфа страны. Не так давно в Ассоциацию с предложением совместными усилиями поднимать и решать вопросы развития горной отрасли на ДФО обратились представители Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики, Дальневосточного отделения Академии горных наук, Дальневосточного федерального университета и Дальневосточного УМЦ ВПО Минобрнауки РФ. В Ассоциации инициативу поддержали, ведь одна из задач НП — объединять ведущих игроков рынка, науку и представлять интересы горпрома на всех уровнях власти и во всех регионах страны.

Так возникло предложение провести в рамках Восточного экономического форума внеочередное заседание Высшего горного совета. Исполнительный директор Ассоциации НП «Горнопромышленники России» Анатолий Никитин говорит, что идея о мероприятии на полях ВЭФ буквально витала в воздухе.

О том, чему будет посвящена секция, организованная Ассоциацией, а также о масштабах текущих задач Анатолий Никитин рассказал в интервью для Специального проекта ФБЖ, подготовленного к ВЭФ-2022.

— Дальний Восток — территория стратегической важности, но специфическая. Почему сегодня так остро стоит вопрос



**АНАТОЛИЙ
НИКИТИН**

Исполнительный директор Ассоциации НП «Горнопромышленники России»

развития горнодобывающей отрасли на этих территориях, в чем нюансы?

— Если смотреть на ситуацию глобально, а время для стратегической перестройки экономики сейчас самое подходящее, финальная цель — технологический, промышленный суверенитет. В масштабах такой огромной страны, как Россия, это не просто или даже невозможно сделать без базовых ресурсов. В этом смысле Дальний Восток — одна из ключевых территорий с богатейшей минерально-сырьевой базой. Важно суметь грамотно и максимально эффективно распорядиться этими ресурсами, наладить добычу в необ-



ходимых объемах, при этом кардинально решив вопросы сбыта. В любом случае налаживание сбыта и перестройка логистических цепочек — задачи, по сравнению с кадровыми вопросами и даже развитием научного потенциала, первоочередные.

— *Согласитесь, это задача государственного масштаба. Как ее видят в правительстве РФ?*

— Дальний Восток находится в центре федеральной повестки последние лет пять – шесть. Это факт, который подтверждается особым вниманием со стороны президента России, — дальневосточные регионы стратегически важны для страны. Мы видим, что инвестор все более активно откликается на посылы из Кремля, на активные шаги правительства по развитию преференциальных механизмов.

В РАМКАХ НАШИХ АКТИВНОСТЕЙ НА ВЭФ БУДЕТ ПОДПИСАНО СОГЛАШЕНИЕ О СОЗДАНИИ КОРПОРАТИВНОГО ГОРНОГО ЦЕНТРА ДФО. КОЛЛЕГИ ИЗ ВЛАДИВОСТОКА РАССМАТРИВАЮТ ЕГО КАК ЦЕНТР КОРПОРАТИВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА. ЗАДАЧА ТАКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ИНТЕГРАТОРА, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, В ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ И ПЕРЕПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ГОРНОГО ПРОФИЛЯ

— *Инвестиции действительно пошли на Дальний Восток, в том числе крупнейшие добывающие компании стали активнее развивать здесь свои проекты. Что сегодня необходимо горнодобывающей промышленности, чтобы увеличить объемы добычи в регионе?*

— Начну с того, что наша отрасль и ее особая роль в развитии Дальнего Востока

закреплены в Стратегии пространственного развития РФ на период до 2025 года. Добыча полезных ископаемых заявлена первым перспективным направлением экономической специализации всех субъектов ДФО. Для бизнеса это не пустой звук. Только активная и продуманная политика в отношении инфраструктурных проектов, поддержка инвесторов позволят осваивать новые перспективные территории.

— *Дальний Восток всегда страдал от оттока населения. Есть ли необходимый горнодобывающей отрасли трудовой ресурс для реализации масштабных инвестпроектов?*

— Действительно, нехватка и нарушенное воспроизводство профессиональных кадров в регионе могут тормозить развитие экономики. Только в нашем секторе кадровая потребность, по предварительным оценкам экспертов, составляет 26 тысяч человек. Речь идет о квалифицированных кадрах, которые можно привлечь со стороны или подготовить в регионе.

Мы ставим перед собой цель поднять престиж профессии горного инженера, но не только на Дальнем Востоке, а по всей стране. Для этого Высший горный совет России уже обратился в Министерство науки и высшего образования РФ с рядом предложений, о которых мы в дальнейшем еще расскажем на специальной секции в рамках Форума ГОРПРОМЭКСПО-2022 29–30 ноября в Москве, а новости разместим на официальном ресурсе gorgromexpro.org.

Добавлю, что Указом Президента от 27 июня 2023 год объявлен Годом педагога и наставника. Мы предлагаем провести мероприятия по профессиональному ориентированию и повышению имиджа профессии горного инженера как в школах, так и в вузах России.

— *Сегодня одна из ключевых задач для промышленников — перейти на отечественное оборудование и технологии,*



избавиться от импортной зависимости. Развитие собственных наукоемких технологий в сфере горной добычи необходимо отстраивать заново, многое придется создавать с нуля. В случае с Дальним Востоком налаживать машиностроительное производство под потребности отрасли придется на месте. Каким должен быть механизм, на ваш взгляд, чтобы дело пошло?

— Необходимо локализовать разработку и производство горно-шахтного оборудования непосредственно на дальневосточных территориях — везти его из других регионов слишком затратно, это существенно влияет на рентабельность проектов, особенно реализуемых на отдаленных территориях. Некоммерческое партнерство «Горнопромышленники России» взяло на себя роль по консолидации и координации всей цепочки — от науки до заказчика.

В рамках Форума мы планируем подписать Соглашение о сотрудничестве Ассоциации с Корпорацией развития Дальнего Востока. Кроме того, в рамках наших активностей на ВЭФ будет подписано Соглашение о создании корпоративного горного центра ДФО. Коллеги из Владивостока рассматривают его как центр корпоративных компетенций минерально-

ДАЛЬНИЙ ВОСТОК — ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ТЕРРИТОРИЙ С БОГАТЕЙШЕЙ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗОЙ. ВАЖНО СУМЕТЬ ГРАМОТНО И МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНО РАСПОРЯДИТЬСЯ ЭТИМИ РЕСУРСАМИ, НАЛАДИТЬ ДОБЫЧУ В НЕОБХОДИМЫХ ОБЪЕМАХ, ПРИ ЭТОМ КАРДИНАЛЬНО РЕШИВ ВОПРОСЫ СБЫТА. В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ НАЛАЖИВАНИЕ СБЫТА И ПЕРЕСТРОЙКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК — ЗАДАЧИ, ПО СРАВНЕНИЮ С КАДРОВЫМИ ВОПРОСАМИ И ДАЖЕ РАЗВИТИЕМ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА, ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ

сырьевого комплекса. Задача такого регионального интегратора, прежде всего, в повышении квалификации и переподготовке специалистов горного профиля. Также речь идет о содействии координации отраслевых инжиниринговых проектов, ведь именно они должны обеспечить опережающее кадровое развитие минерально-сырьевого кластера на Дальнем Востоке.

Как справедливо заметил президент, у нас нет времени на раскачку, мы готовы действовать и активно помогать горнодобывающей отрасли Дальнего Востока, решать ее приоритетные задачи совместно с ключевыми игроками горнодобывающей отрасли.

ФБЖ



Дальний Восток способен удивить!

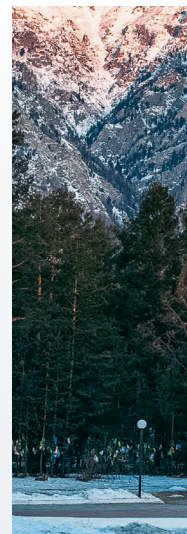
Количество туристов, приезжающих на Дальний Восток, неуклонно растет последние семь лет. В 2014 году сюда приехали 2,6 млн туристов, в 2019 уже 3,8 млн человек, что стало рекордом. Турпоток ослабился лишь в 2020 году на волне общековидных ограничений. Дальний Восток имеет уникальный потенциал для развития туризма. Здесь сосредоточен 41% территорий страны с редчайшей природой. Здесь находятся 50 национальных парков, заказников и заповедников и шесть объектов природного наследия UNESCO. Эти земли всегда были настоящим магнитом для романтиков. Сегодня они переживают ренессанс — интерес к ним возрождается. И неважно, благодаря чему это происходит, главное, что турист поехал!

Конечно, большинство путешественников, выбирающих Дальний Восток и Арктику, привлекает разнообразная природа потрясающей красоты, а еще экология здешних мест, к тому же здесь огромное количество уникальных локаций для фотографий. Экстремалам и любителям активного отдыха тоже понравились нетронутые цивилизацией заповедные места Дальнего Востока.

Желающих посмотреть самые отдаленные и экзотические российские территории много. А основных препятствий два — дорогой авиаперелет и пока малоразвитая инфраструктура гостеприимства. Регионам ДФО не хватает порядка 10 тысяч средств размещения туристов.

Но с тех пор, как турист поехал в эти края, и инвестиций стало больше. Так, по данным Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики, 169 млрд руб., или 3% от общего

числа инвестпроектов, которые находятся на сопровождении КРДВ, реализуются именно в сфере туризма Дальнего Востока. Из них более 200 — на территориях опережающего развития и Свободного порта Владивосток. Общий объем инвестиций по ним превышает 231 млрд рублей. Новые объекты индустрии гостеприимства предполагают создание около 11 тысяч новых рабочих мест. За 2022 году планируется привлечь 1 трлн рублей на развитие рекреационного кластера на особых территориях Дальнего Востока. Среди дальневосточных регионов по популярности у туристов лидируют Приморский край, Камчатка и Сахалин. В рамках специального проекта, приуроченного к Восточному экономическому форуму-2022, мы подготовили фотопроjekt порой не самых известных, но абсолютно уникальных мест, которые действительно влюбляют.





Табангут-Ичётуйский дацан — буддийский монастырский комплекс (юг Бурятии, в окрестностях улуса Додо-Ичётуй Джидинского района). Дацан основан в 1773 г. В середине 1930-ых в Бурятии были разрушены все дацаны, а духовенство выслано за пределы республики, многие были арестованы и расстреляны. С благословения Пандито Хамбо ламы Дамбы Аюшеева в 2008 году началось возрождение дацана.



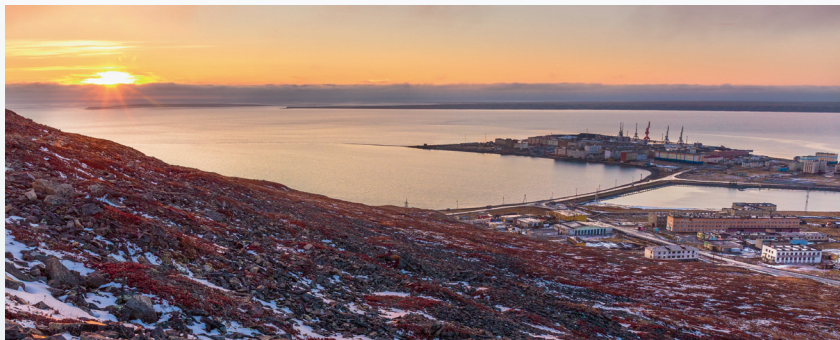
Чивыркуйский залив, бухта Змеиная (Бурятия, неподалеку от поселка Курбулик). Название бухты связано с некогда большим количеством змей, обитавших в этом районе. Это потрясающая по красоте бухта, вокруг которой расположены небольшие скалы, они образуют что-то вроде воронок. Здесь находятся горячие источники, температура в которых держится на уровне 40–45 градусов.



Иволгинский дацан, Буддийский монастырь-дацан. Официально считается центром буддизма в России. Памятник истории и архитектуры. Иволгинский дацан включает десять храмов, пять ступ-субурганов (в буддизме — архитектурно-скульптурное культовое сооружение), университет, оранжерею священного дерева Бодхи, вольеры с кошулями, дома лам. Здесь хранится одна из главных буддийских святынь — тело ламы Итигэлова.



Биробиджан — административный центр Еврейской автономной области. Еврейская АО — второе после Израиля и первое административно-территориальное образование, появившееся в мире, имеющее официальный юридический статус. В России это единственная автономная область. Считается, что вторая часть слова — «биджан» — взята не от названия реки, а из эвенкийского языка, где «биджен» переводится как «постоянное стойбище».



Расстояние от Чукотки до любого города США меньше, чем расстояние до Москвы.

У коренного населения полуострова, чукчей, в ходу двадцатеричная система счисления вместо десятичной. Когда-то ею пользовались только чукчи и майя, коренные обитатели Центральной и Южной Америки.



По всей Чукотке повсеместно распространена вечная мерзлота. Она достигает 700 метров в глубину.

Китовая аллея — самый известный археологический памятник Чукотки. Священное для эскимосов место. Расположено на острове Итыгран. Было обнаружено в 1970-х годах. Примерное время создания — XIV век. Протяженность Китовой аллеи вдоль берега составляет около 500 м. Для строительства данной аллеи использовались останки около 60 взрослых китов.



Кечуры — каменные скалы, останцы, столбы выветривания, созданные природой.



В долине реки Кульдур, в отрогах Малого Хингана, расположена старейшая на Дальнем Востоке бальнеологическая здравница — курортная зона поселка Кульдур.

Еврейская АО — самая маленькая область Дальнего Востока.

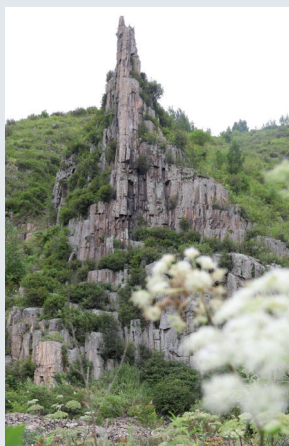


В Государственном природном заповеднике «Бастак» можно увидеть редких дальневосточных аистов и амурского тигра.



Особо охраняемые территории занимают в Еврейской автономной области свыше 300 тысяч гектаров и включают заповедник, семь заказников и почти 30 памятников природы.

Три тысячи озер и более пяти тысяч рек располагаются в равнинных районах ЕАО.



Маленький долг — проблема должника, большой долг — проблема кредитора

Дать денег в долг — это непросто. Случается так, что одолжил и получил обвинение в мошенничестве. Бывает, что небольшой долг приводит к банкротству. Сегодня тема с долгами и их далеко идущими последствиями стала вновь актуальна. Когда дела не очень, вспоминаются старые долги, предъявляются претензии по счетам. Все истории, изложенные ниже, НЕвымышленные и взяты из личной юридической практики.

Первая поучительная история: гражданин А. дал в долг гражданину Б. десять миллионов рублей наличными. Как и положено, написал расписку. Потом дал еще пять и ещё — за шесть лет накопилось 50 миллионов, а должник не спешил с возвратом. Когда кредитор обратился к нам за помощью, выяснилось, что по 20 миллионам рублей иск не подашь — истек срок давности. Ещё в двух расписках (каждая на десять миллионов) почерк должника во все не похож на его подлинный, как потом выяснилось, расписки были подложные. В итоге кредитору пришлось довольствоваться взысканными 20 миллионами. Доказать факт передачи денег по фальшивым распискам не удалось.

Урок №1:
самый безопасный способ дать деньги в долг — безналичный перевод и нотариально заверенный договор займа.

Вторая поучительная история: гражданин Н. дал гражданину С. в долг 50 миллионов рублей на развитие бизнеса и нотариально оформил договор займа. Казалось бы, кредитор действовал осмотрительно и может быть спокоен, что застраховал себя от злого умысла должника. Однако, как и в первом случае, деньги передавались наличными по расписке.

После предъявления требования о возврате долга должник инициировал процедуру своего банкротства. В суде он оспорил договор займа как безденежный и заявил, что деньги ему не передавали, а договор займа — притворная сделка. Суд встал на сторону должника и признал договор займа недействительным. Дело в том, что практика рассмотрения споров по договору займа в суде общей юрисдикции и практика оспаривания сделок в делах о банкротстве в арбитражных судах кардинально отличаются. При взыскании долга суд исследует вопросы заключения договора займа и подлинность документов. В банкротстве суд исследует доказательства реальности сделки: подтверждения о наличии денег у кредитора, возможность их одолжить и сам факт передачи.



Урок №2:
при выдаче займа следует позаботиться о сборе доказательств реальности сделки. Лучше все же сделать безналичный перевод. Если даете наличными, сняв необходимую сумму, сохраните документ, подтверждающий операцию.

Третья поучительная история: гражданин Г. продал акции в одном акционерном обществе гражданину Б. за 100 миллионов рублей. Сделку

провели по номинальной стоимости. 50 миллионов покупатель оплатил наличными в момент сделки, а ещё на 50 миллионов был заключен нотариальный договор займа сроком на один год и выдана нотариальная расписка. В договоре была предусмотрена возможность упрощённой процедуры взыскания по исполнительной надписи. По окончании года кредитор получил исполнительную надпись нотариуса и попытался взыскать долг. Не желая возвращать деньги, должник обратился в правоохранительные органы с заявлением о возбуждении уголовного дела на том основании, что в отношении него совершено мошенничество. Он утверждал, что акции ему продали по завышенной стоимости, а договор займа был безденежным и носил кабальный характер. Как ни удивительно, но заявление приняли и возбудили уголовное дело по ч. 4 ст. 159 УК РФ. Кредитору пришлось не только доказывать реальность сделки в гражданском суде, но и свою невиновность в уголовном процессе.

Урок №3:
если займ используется как инструмент для структуризации сложных сделок, появляются дополнительные риски уголовно-правового характера.

А ведь всех этих рисков можно избежать, достаточно было проработать все юридические аспекты с юристами.



ОЛЕГ НИКУЛЕНКО

Партнер
Консалтинговой
группы ЮКТ, адвокат

ФБЖ

Защитные барьеры Центробанка

24,7 млн россиян имеют собственные брокерские счета. За последние два года рост числа квалифицированных инвесторов значительно ускорился, а критерии для получения статуса квалифицированного инвестора не менялись более пяти лет. Достаточно ли этих фактов для того, чтобы пересмотреть подходы? В Центробанке РФ решили, что более чем, и подготовили концепцию по защите розничных инвесторов, которая сильно взбудоражила не только финансовое сообщество, но и розничных инвесторов, а также тех, кто планировал стать участниками фондового рынка.

За пять лет на финансовом рынке России действительно многое изменилось, не говоря уже о периоде шоковых событий, случившихся за последние пять месяцев. Основания для пересмотра регуляторных подходов у ЦБ точно есть, но, если следовать логике изложения представленного документа, в расчет берутся лишь определенным образом подобранные цифры и факты, которые убедительно доказывают, что массовый всплеск интереса россиян к фондовому рынку обернулся для многих из них лишь накоплением долгов.

товленностью и необдуманностью рисков, которые позволяют себе новички и непрофессионалы. Так, одним из рисков становится неверный расчет кредитного плеча — подобная неосмотрительность свойственна именно начинающим инвесторам. В итоге они не только несут потери, но и остаются с долгами по маржинальным сделкам, добавляют авторы концепции. По данным одиннадцати крупнейших брокеров, с конца февраля 2022 года задолженность клиентов перед брокерами достигла 2,5 млрд рублей, в совокупности это почти 28 тысяч инвестиционных портфелей.

Мы хорошо помним, что в последние несколько лет регулятор активно ратовал за вовлечение российских граждан в работу фондового рынка, а теперь вынужден серьезно задуматься над барьерами, которые остановят долговой рост по портфелям начинающих. Активную политику защиты ЦБ начал реализовывать в 2020–2021 годах. Тогда была внедрена процедура тестирования инвесторов, установлены правила продаж финансовых продуктов, ограничен доступ новичков к сложным продуктам, в том числе структурным.

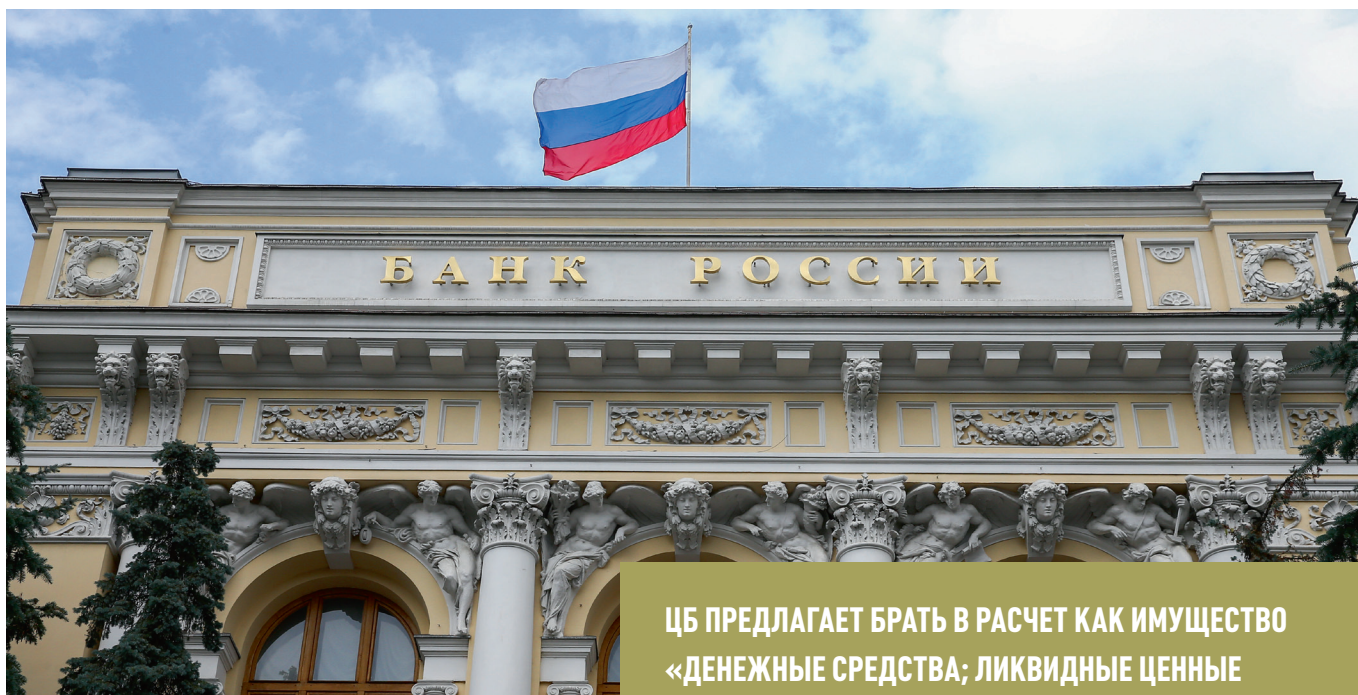
5

МЛН ЧЕЛОВЕК

имеют на счетах заблокированные активы (данные ЦБ РФ). Из них 320 млрд рублей – стоимость заблокированных акций, принадлежащих физическим лицам.

Основания для пересмотра

По данным ЦБ, более пяти миллионов человек имеют на счетах заблокированные активы. Только акций, принадлежащих физическим лицам, заблокировано на сумму более 320 млрд рублей. В ЦБ склонны объяснять эти негативные тенденции плохой подго-



Панцирь защиты

По каким основным болевым зонам ударили новой концепцией? В первую очередь, важно отметить, что подход к присвоению статуса квалифицированного инвестора будет существенно изменен. Кроме того, особо рискованные инструменты станут недоступны тем, кто не получил статус «квала», также ЦБ ограничит риски маржинальной торговли, зону ответственности финансовых посредников и инвестиционных советников расширят. Детальное изучение предложений ЦБ наводит на мысль, что регулятор решительно настроен ограничить доступ граждан к операциям на фондовом рынке и сделать его возможным не только для состоятельных, но и для хорошо разбирающихся в финансах граждан. Второе еще можно зачесть авторам документа в арсенал мер по защите инвестора, но предложение повысить размер требуемого имущества сразу в пять раз, до 30 миллионов рублей, — это барьер, который многих лишает всякой надежды добраться до самых лакомых активов и заработать на них хорошую прибыль (пусть не сейчас, но хотя бы потом). Важная оговорка: из стоимости активов вычитаются обязательства перед брокером. А что же ЦБ предлагает брать в расчет как имущество: «денежные средства; ликвидные ценные бумаги, не являющиеся предметом обременения; требования к кре-

ЦБ ПРЕДЛАГАЕТ БРАТЬ В РАСЧЕТ КАК ИМУЩЕСТВО «ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА; ЛИКВИДНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ, НЕ ЯВЛЯЮЩИЕСЯ ПРЕДМЕТОМ ОБРЕМЕНЕНИЯ; ТРЕБОВАНИЯ К КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫПЛАТИТЬ ДЕНЕЖНЫЙ ЭКВИВАЛЕНТ ДРАГОЦЕННОГО МЕТАЛЛА; АКТИВЫ, ПОСТУПИВШИЕ НА СЧЕТ ПО СДЕЛКАМ РЕПО».
ВАЖНАЯ ОГОВОРКА: ИЗ СТОИМОСТИ АКТИВОВ ВЫЧИТАЮТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПЕРЕД БРОКЕРОМ

дитной организации выплатить денежный эквивалент драгоценного металла; активы, поступившие на счет по сделкам репо». Активы всегда необходимо подтверждать — ждать ли здесь перемен? Пока формулировка звучит так: «установить требования к документам, подтверждающим наличие активов (в том числе срок, в течение которого документы являются действительными)» — без дополнительных пояснений.

Квалифицированных станет меньше?

Чтобы получить заветный статус квалифицированного инвестора, высшего экономического образования теперь будет недостаточно, точнее этот критерий вовсе исключают из списка с маленькой оговоркой: он может стать дополнительным плюсом при рассмотрении кандидата, но явно не определяющим поло-

жительный исход, как раньше. Теперь эксперту засчитают только ту квалификацию в сфере финансовых рынков, которая была присвоена в соответствии с профессиональным стандартом «Специалист рынка ценных бумаг» или «Специалист по финансовому консультированию».

Согласитесь, уже непросто, все слишком усложняется, выглядит как недостижимая, мерцающая где-то очень далеко цель. Уже на этом этапе забота ЦБ о непрофессиональных участниках рынка напоминает чрезмерную родительскую опеку, которая душит даже здравые инициативы и существенно ограничивает попытки к самостоятельности. Но и это не предел. Дальше — больше.

Такие недоступные активы

ЦБ намерен существенно ограничить неквалифицированным инвесторам доступ к целому перечню инструментов.

Сделки с иностранными финансовыми инструментами, сложными облигациями со структурным доходом и внебиржевые ПФИ будут доступны исключительно квалифицированным игрокам рынка. Исключение сделают разве что для простых структурных продуктов, доступ к которым открывается после прохо-

2,5

МЛРД РУБЛЕЙ

достигла задолженность клиентов перед одиннадцатью крупнейшими брокерами с конца февраля 2022 года.

ждения теста. Из сделок с паевыми фондами также будет исключение. Доступ к активу «неквал» получит в том случае, если будет обеспечена их повышенная надежность, то есть 100%-ая защита капитала. Кроме того, критерии выплат должны быть простыми, базовые активы надежными, а выкуп должен проводиться

в так называемый период «охлаждения». И даже в этом случае возможность работы с ПФИами можно получить только после успешной сдачи теста.

Как вы помните, среди факторов особого риска, которые влияют на поведение начинающих инвесторов наилучшим образом, ЦБ называет кредитное плечо. Так вот, чтобы снизить риски, его максимальный размер будет снижен. Перед началом сделки инвестор получит уведомление о том, что она совершается с использованием заемных средств. Этот пункт концепции авторы сопроводили специальной оговоркой: «строго соблюдать процедуру тестирования для допуска к совершению необеспеченных сделок».

Проверка знаний

Третий круг защиты розничных инвесторов ЦБ выстраивает как раз вокруг самой процедуры тестирования. Количество вопросов увеличится с восьми до одиннадцати, время прохождения теста будет фиксированным. Чтобы зайти на следующую попытку, потребуется выдержать определенный временной интервал — какой именно, в самой концепции не уточняется. Интересно, как ЦБ выстроит механизм, способный «учитывать влияние опыта инвестирования и наличие знаний об инструменте на результат тестирования»? Тест тем и отличается от иных субъективных форм оценки знаний, что проходит по регламентированной процедуре, в которой нет места субъективным оценкам. Видимо, все-таки знания розничного инвестора совсем не пропадут, если они есть. Решающей роли





Детальное изучение предложений ЦБ наводит на мысль, что регулятор решительно настроен ограничить доступ граждан к операциям на фондовом рынке и сделать его возможным не только для состоятельных, но и для хорошо разбирающихся в финансах граждан. Второе еще можно зачесть авторам документа в арсенал мер по защите инвестора, но предложение повысить размер требуемого имущества сразу в пять раз, до 30 млн руб., — это барьер, который многих лишает всякой надежды добраться до самых лакомых активов и заработать на них хорошую прибыль (пусть не сейчас, но хотя бы потом).

они как раньше уже не сыграют, но совсем со счетов их наличие все-таки не сбрасывают.

О статусах и ответственности

Упорядочить сведения о гражданах и их статусах призван единый электронный реестр. В него включают квалифицированных инвесторов и неквалифицированных, но прошедших тестирование, а также тех, кому предоставлен доступ к ряду сложных финансовых продуктов после прохождения тестирования. Судя по всему, ведение подобных реестров будет жестко контролироваться, а в законодательной базе пропишут, что ответственность за необоснованное включение инвестора в реестр и его необоснованный допуск к операциям со сложными финансовыми инструментами ляжет именно на того, кто включил его в список.

Отдельное внимание ЦБ уделит отношениям между розничным инвестором и его брокером. Их взаимные обязательства возрастают, как и обоюдная ответственность за действия на финансовом рынке. В частности, «при обеспечении брокером раздельного учета активов неквалифицированный инвестор может предоставить брокеру право использовать его активы только после того, как либо пройдет специальное тестирование, либо получит от брокера уведомление о рисках, а следом подаст заявление об их принятии.

Ответственность финансовых посредников ЦБ предлагает максимально усилить.

Правда, пока конкретики регулятор не дает, а лишь выдвигает инициативы. Центробанк предлагает сформировать перечень требований к формам и способам информирования клиентов через мобильные приложения и утвердить порядок работы дистанционных сервисов для их обслуживания. Планируется, что понятие инвестиционных советников будет расширено, а критерии для индивидуальных инвестиционных рекомендаций будут более четко сформулированы.

Концепция — это всегда некий программный документ, существенное заявление о намерениях. В этой связи предложенные подходы к защите розничных инвесторов скорее напоминают высокий забор, которым регулятор стремится оградить то ли инвестора, то ли фондовый рынок. Запретить, конечно, всегда гораздо проще, чем выстроить сбалансированную систему сдержек и противовесов, но, видимо, сегодня у ЦБ есть дела поважнее, чем вовлечение «физиков» в развитие российского финансового рынка. Настроил барьеров и спишь спокойно, что через них никто не пройдет. Кажется, подобные меры способны решить сиюминутные задачи, но они явно губительны для развития самого фондового рынка. Может, и в этом случае Центробанк сначала всех попугает, как это было с той же ключевой ставкой, а потом потихоньку станет отпускать вожжи. Но останется ли кто живой к тому моменту?

ФБЖ

Холодный душ для инвесторов

Фондовый рынок в России переживает непростые времена. События, которые развиваются с 24 февраля, привели к блокировке более пяти миллионов счетов инвесторов на общую сумму 320 млрд рублей. ЦБ получает множество жалоб и обращений от розничных инвесторов, их объединений и брокеров — все недовольны ситуацией, сложившейся на российском фондовом рынке. Ответом регулятора стала Концепция совершенствования защиты розничных инвесторов. Как на нее отреагировал рынок? Анализируем основные положения и инициативы и попробуем спрогнозировать, к чему они могут привести.

Что предлагает ЦБ? Во-первых, регулятор намерен изменить правила получения статуса квалифицированного инвестора.

Оставили без мотивации

Так, повышается минимальная сумма активов (драгметаллы, деньги на счету или ценные бумаги), которыми должен обладать претендент, — с 6 до 30 млн рублей, при этом заемное имущество не считается. Мера очень жесткая и ограничит доступ к фондовому рынку на более-менее профессиональном уровне для огромного количества людей. Ранее претенденты на статус квалифицированного инвестора должны были выполнить одно из условий: иметь профильное образование, шесть миллионов рублей на своих счетах или подтверждение объема операций на фондовом рынке за год

на эту же сумму. Новые инициативы явно станут преградой для многих, а кому-то покажутся чрезмерными даже на перспективу. Что еще хуже, у многих физических лиц пропадет мотивация стать участником российского фондового рынка, ведь далеко не у всех на счетах лежат свободные 30 миллионов.

Знания как страховка от рисков

Также Центробанк предлагает не применять профильное образование в качестве критерия и способа получения статуса квалифицированного инвестора. Жаль, ведь наличие знаний в финансовой сфере позволяет частному лицу неплохо ориентироваться (в зависимости от качества и уровня знаний) на финансовом рынке. В итоге складывается комьюнити игроков, которые



ТАТЬЯНА ВОЛКОВА

Финансовый консультант, спикер проекта «Программа повышение финансовой грамотности взрослого населения»



способны довольно эффективно и вполне адекватно участвовать в его развитии. Кроме того, знания, пусть даже и базовые, в некоторой степени страхуют от рисков, а разве не от них регулятор так хочет защитить розничных инвесторов?

Все меньше шансов заработать

У неквалифицированных инвесторов возможностей станет еще меньше, так как в ЦБ предлагают ограничить их доступ к иностранным активам, эта привилегия останется доступна только квалифицированным инвесторам. Участники рынка болезненно отреагировали на инициативу: после начала специальной военной операции у них и так осталось мало инструментов для инвестирования, фондовый рынок заметно сжался, доходность операций упала. Последние события и инициативы национального регулятора уже спровоцировали массовое бегство инвесторов на международный фондовый рынок. Профессионалы рынка, те, кто ежедневно зарабаты-

вают на спекулятивных сделках и работают в основном с зарубежными активами, срочно оформляют вид на жительство в других странах и продолжают работать там, где фондовый рынок предлагает широкие возможности.

НОВЫЕ ИНИЦИАТИВЫ ЯВНО СТАНУТ ПРЕГРАДОЙ ДЛЯ МНОГИХ, А КОМУ-ТО ПОКАЖУТСЯ ЧРЕЗМЕРНЫМИ ДАЖЕ НА ПЕРСПЕКТИВУ. ЧТО ЕЩЕ ХУЖЕ, У МНОГИХ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПРОПАДЕТ МОТИВАЦИЯ СТАТЬ УЧАСТНИКОМ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА, ВЕДЬ ДАЛЕКО НЕ У ВСЕХ НА СЧЕТАХ ЛЕЖАТ СВОБОДНЫЕ 30 МИЛЛИОНОВ

Есть и другая категория инвесторов — они также предпочитают иностранные активы, но для них операции с ценными бумагами не основная сфера деятельности. Но и их настораживают или даже пугают заявления и предложения ЦБ, поэто-

му они открывают брокерские счета у зарубежных брокеров, в зарубежных банках, одним словом, выводят свои активы из России. Если доступ к операциям с иностранными активами внутри страны столь существенно ограничат, отток капиталов многократно увеличится. Пока это делают те, кто уже окончательно утратил доверие к российскому регулятору, позже к ним могут присоединиться и те, кто еще надеется, что решение все же не будет принято.

Барьер или защита?

Кроме того, для неквалифицированных инвесторов снизят размер

НОВИЧКАМ ПРИДЕТСЯ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ О ФОНДОВОМ РЫНКЕ, А ЗНАНИЯ ЕЩЕ НИКОМУ НЕ ВРЕДИЛИ. УСПЕХ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ БЕЗ ПОПОЛНЕНИЯ БАЗЫ ЗНАНИЙ ВРЯД ЛИ ВОЗМОЖЕН. ДА, ДЛЯ КОГО-ТО НОВОВВЕДЕНИЕ СТАНЕТ БАРЬЕРОМ, А ДЛЯ КОГО-ТО СТИМУЛОМ КАК СЛЕДУЕТ ИЗУЧИТЬ МАТЧАСТЬ. ПОЖАЛУЙ, ЭТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ АВТОРОВ КОНЦЕПЦИИ МОЖНО НАЗВАТЬ САМЫМ БЕЗОБИДНЫМ



кредитного плеча. С одной стороны, инициатива способна сократить риски получения убытков, и эта мера защиты вполне жизнеспособна, ведь, не имея достаточно знаний и опыта, начинающий, неопытный инвестор может не рассчитать как собственные силы, так и потенциальную прибыль. Но, с другой стороны, это значительно ограничивает возможность заработать. А если учесть, что шансы стать квалифицированным инвестором заметно сокращаются, то интерес к фондовому рынку у непрофессионалов может попросту иссякнуть — слишком много барьеров и мало инструментов для увеличения личного благосостояния. Очевидно, что и эта мера, имеющая рациональное зерно, на фоне других инициатив будет способствовать поиску альтернатив, уходу в другие юрисдикции, где подобных заслонов нет, и потому риски существенно выше. Таким образом, регулятор лишь дополнительно охлаждает внутренний интерес своих граждан к выходу на фондовый рынок, а еще совсем недавно все было наоборот.

Учим матчасть!

Из инициатив, которые будут полезны рынку и его участникам, стоит отметить создание единого реестра квалифицированных инвесторов. При переходе от одного брокера к другому им не нужно будет заново подтверждать свой статус, как это происходит сейчас. Реестр существенно упростит жизнь тем, кто в него попадет.

Также Центробанк обещает продолжить совершенствование процедуры тестирования участников рынка: вопросов в тесте станет больше, время прохождения будет фиксированным, ужесточатся кри-

терии для повторной сдачи — регулятор будет принимать во внимание предыдущий опыт торговли. Вполне рациональное предложение: новичкам придется узнать больше о фондовом рынке, а знания еще никому не вредили. Успех на фондовом рынке без пополнения базы знаний вряд ли возможен. Да, для кого-то нововведение станет барьером, а для кого-то стимулом как следует изучить матчасть. Пожалуй, это предложение авторов концепции можно назвать самым безобидным.

Кредит доверия на исходе

Банк России заявляет, что эти меры будут реализовываться поэтапно, ни одна из них пока не утверждена, но отклик от рынка уже получен — доверие к политике российского регулятора и его инициативам падает, желание участвовать в российском фондовом рынке тоже. Инфраструктурных, геополитических рисков становится все больше, пугает усиленный курс на дедолларизацию.

Однако дело не только в доверии, но и в понимании, как вести себя на фондовом рынке, что можно, а что нельзя. Инвесторы задаются массой вопросов: как сохранить валютные активы, проводить валютную диверсификацию портфеля, наращивать капитал в «недружественных» валютах, есть ли им альтернативы. Рынок наводнен страхами, слухами, домыслами, что явно не способствует его развитию. Для полноценной стратегии инвестирования участникам рынка нужны понятные правила пролонгированного действия. Пока же большинство предложений Банка России не способствуют восстановлению доверия игроков рынка, негативные настроения лишь



Последние события и инициативы национального регулятора уже спровоцировали массовое бегство инвесторов на международный фондовый рынок. Профессионалы рынка, те, кто ежедневно зарабатывают на спекулятивных сделках и работают в основном с зарубежными активами, срочно оформляют вид на жительство в других странах и продолжают работать там, где фондовый рынок предлагает широкие возможности.

усиливаются, как и отток капитала к зарубежным брокерам. Добавлю, что профессиональное финансовое сообщество крайне негативно восприняло большую часть инициатив, так как они носят в основном ограничительный характер.

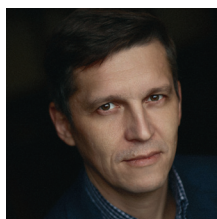
Понятно, что таким образом Центробанк пытается переместить фокус игроков на российские активы, но беда в том, что в этой зоне недостаточный оборот, мало эмитентов, это ограничивает возможности по формированию широко диверсифицированного портфеля. Центробанк подает свои инициативы под видом заботы об инвесторах, на самом же деле лишь отталкивает их и подогревает интерес не к российским, а зарубежным активам.

ФБЖ

И снова — идем на рекорд, но какими усилиями?

Объем строящегося в Екатеринбурге жилья во втором квартале текущего года составил 3,5 млн кв. м — рекордный показатель. Аналитики Уральской палаты недвижимости обозначают еще одну положительную тенденцию: спрос на новостройки постепенно восстанавливается. В июне он вырос в 1,8 раза по сравнению с маем. Зачатки для оптимизма, конечно, есть, но о полном восстановлении покупательской активности говорить пока рано. Так, падение продаж к июню 2021-го в текущем периоде составило два с половиной раза. На этом фоне слегка притормозился рост цен, но в целом тенденция к их росту сохраняется. По данным УПН, за два последних года новостройки Екатеринбурга подорожали на 55%, вторичка — на 35%.

Сохраняем разумный баланс



МИХАИЛ ХОРЬКОВ

Аналитик Уральской палаты недвижимости



Рынок новостроек отдельных уральских регионов заметно отличается как

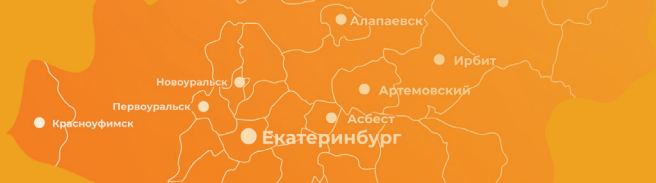
с точки зрения объемов, так и качественной составляющей. Но в целом Уральский федеральный округ, в отличие от большинства других, демонстрирует устойчивый рост объемов текущего строительства в последние два года. Этот факт позволял сохранять разумный баланс спроса и предложения. Первичный рынок

остаётся разнообразным и даёт покупателю широкий выбор между центральными и удалёнными районами Екатеринбурга. С началом текущего года наметилась опасная тенденция: количество предложений начало сокращаться. Весенняя инвестиционная пауза прервалась летом. Девелоперы снова выводят на рынок больше новых квартир, чем продают. Выбор у покупателей расширяется, а спрос после обвального падения в апреле – мае начал медленно восстанавливаться. Добавлю, что в последние месяцы около 80% сделок на первичном рынке заключалось с использованием ипотеки.

Оптимистично настроены и городские власти, которые накануне профессионального праздника строителей рассказали о том, как идут работы на главных стройках Екатеринбурга.

Идем с опережением

Заместитель главы города Рустам Галямов говорил не только о строящемся жилье, но и обо всем строительном комплексе города. По его словам, задачи по вводу социальных объектов, дорог, жилья, поставленные перед администрацией, по итогам года будут выполнены. Более того, по некоторым из них ход строительства идет с опережением сроков. В итоге в 2022 году планируется ввести в эксплуатацию более 1,6 млн кв. м жилья, и это больше, чем годом ранее, когда аналогичный итоговый показатель составил 1,5 млн кв. м. «В Екатеринбурге ведется активное строительство жилья, — добавляет министр строительства и развития инфраструктуры Свердловской области Михаил Волков. — Это важный показатель того, что деловая активность и покупательская способность в уральской столице присут-



ствуют. Период, когда ставки по ипотечным кредитам выросли, мы успешно прошли. На сегодня застройщики могут кредитоваться по более низким ставкам, а граждане получают льготные ипотечные кредиты. Есть ожидания, что это не предел».

С шоками справились?

Что и говорить, застройщики и их подрядчики пережили очень тяжелую весну, полную тревог, хаоса и угроз, но темпы строительства им пока удалось сохранить. Президент АСРО «Гильдия строителей Урала» Вячеслав Трапезников считает это существенной победой и заявляет, что процесс импортозамещения в отрасли полностью завершен. «Несмотря на напряженность, которая наблюдалась весной, когда наши застройщики получили несколько уведомлений от европейских компаний о прекращении сотрудничества, готовность отрасли и ее запас прочности позволили нам без потерь пройти этот цикл замещения материалов и оборудования из недружественных стран», — добавляет эксперт.

Набранные темпы действительно впечатляют. Так, по данным портала ЕРЗ.РФ, в среднем в регионе один дом здесь строится за 786 дней. По скорости строительства Свердловская область

И качеством блещем



**ДЕНИС
ГУЛИЙ**

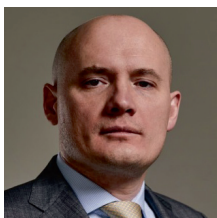
Заместитель
руководителя портала
ЕРЗ.РФ



Сегодня на рынке мы наблюдаем баланс между выводом новых проектов на рынок и вводом в эксплуатацию завершённого строительства домов. При этом Свердловская область по объёму строительства застройщиками стабильно входит в топ-5 регионов РФ, уступая только Москве, Московской области, Санкт-Петербургу и Краснодарскому краю. Стоит отметить и потребительские качества строящихся в Свердловской области жилых комплексов. Проекты региона неоднократно получали первые и призовые места в различных номинациях премии ТОП ЖК, в том числе и в самой престижной — «Лучший жилой комплекс Российской Федерации». Качество работы строительной отрасли Свердловской области также было отмечено специальным призом премии ТОП ЖК-2021. Приз «За лучшую архитектурную практику и потребительские качества жилых комплексов-новостроек» вручили губернатору Свердловской области Евгению Куйвашеву, так как в десятку лучших жилых комплексов вошли сразу несколько комплексов Екатеринбурга.

занимает третье место, уступая лидерские позиции Республике Татарстан и Новосибирской области (среди регионов, в которых за последние три года застройщики ввели более 3 млн кв. м жилья). Однако в указанных регионах средняя площадь построенных домов почти в два раза меньше — 6 000 и 6 700 кв. м соответственно, в то время как на Урале этот показатель превышает 11 тысяч кв. м.

Новые импульсы и старые болячки



**ЕВГЕНИЙ
ЛОСКУТОВ**

Директор института проектирования и экспертиз «Инпроэкс»



Системные проблемы в строительной отрасли схожи по всей стране. Дефицит

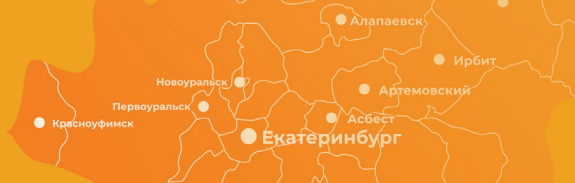
квалифицированных кадров остается крайне острым. Есть трудности с импортозамещением материалов — не всем зарубежным брендам, производители которых ушли с российского рынка, удастся найти аналог. Кстати, импортозамещение ПО для перехода на BIM-технологии тоже вызывает массу вопросов

у участников строительного рынка. Цифровизация — это хорошо, но я против резкого перехода, да еще в столь непростых условиях, когда строительная отрасль оказалась в очень непростых обстоятельствах. Сегодня у многих просто нет ни финансового, ни технического, ни кадрового ресурса для цифровизации, есть более срочные задачи. Я считаю, что бизнес должен получить возможность самостоятельно оценить полезность BIM, а сейчас их принуждают к переходу на новую систему, к чему они явно не готовы. Рынок перестраивается под новые экономические реалии, нужно время на адаптацию. Надеюсь, что отрасль получит новый импульс к развитию после запуска промышленной ипотеки. Уже сегодня растет спрос на проекты в области промстроительства, логистических центров. Всем нам необходимо найти новые точки опоры, чем сейчас и озабочены большинство игроков в отрасли.

На лидерских позициях

Накануне профессионального дня строителей редакция «Уральского Бизнес-журнала» проанализировала объемы строительства в регионах УрФО и других регионах России и на их основе составила рейтинг застройщиков, которые возводят наибольшее число квадратных метров. В основе рейтинга — объемы текущего строительства (учитывается общая площадь жилых помещений объектов, имеющих опубликованные проектные декларации в ЕИСЖС). Помимо строительных площадей, в расчет бралась деловая репутация, нахождение компании в Едином ресурсе застройщиков, ведение строительства в регионе по месту регистрации юрлица, продолжительность присутствия на уральском рынке.

- 1** *Свердловская область* — застройщик «Брусника», строит 737 190 кв. м. Специализируется на строительстве жилых многоэтажных домов. Компания основана в 2004 году. Штаб-квартира находится в Екатеринбурге. Сегодня «Брусника» строит жилье в крупных городах Урала и Сибири, в Москве и Московской области.
- 2** *Тюменская область* — застройщик СК «Страна Девелопмент», строит 381 903 кв. м. Девелоперская компания полного цикла, реализующая крупные проекты в сфере жилой и коммерческой недвижимости на территории РФ. Основана в 2008 году. Центральный офис находится в Тюмени.
- 3** *Челябинская область* — застройщик АО АПРИ «Флай Плэнинг», строит 126 925 кв. м. В качестве девелопера компания работает на строительном рынке с 2014 года и специализируется на реализации и строительстве жилья в рамках комплексного освоения территории области.



4 Ханты-Мансийский автономный округ – Югра — застройщик ОАО «ССТ», строит 57 743 кв. м. Центральный офис в Сургуте. ССТ специализируется на жилой недвижимости. Города присутствия: Сургут, Ханты-Мансийск, Нижневартовск. На рынке Югры представлены с 2011 года.

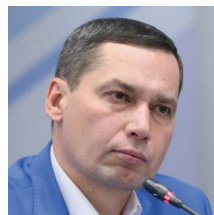
5 Курганская область — застройщик ГК «Кургансельстрой», строит 33 873 кв. м. ГК «Кургансельстрой» — один из крупнейших застройщиков в регионе. Главные направления деятельности — строительство и ремонт жилых, общественных, административных и коммерческих зданий. Компания была создана в 1991 году. Объекты строительства компании расположены в Курганской и Челябинской областях.

6 Ямало-Ненецкий автономный округ — застройщик ООО Специализированный Застройщик «СеверСтройСервис», строит 16 361 кв. м. Компания создана в 2004 году. Основные направления деятельности — строительство, в первую очередь жилищное, проектирование и архитектура. Строит на территории ЯНАО.

Для составления рейтинга использованы данные Единого ресурса застройщиков, региональные реестры застройщиков УрФО, официальных сайтов строительных компаний.

ФБЖ

Под жестким давлением



ДЕНИС СNETКОВ

Заместитель генерального директора СРО «Уральское объединение строителей»



Действительно, объемы жилищного строительства превышают показатели

аналогичного периода прошлого года, и зачастую эти темпы удается сохранять за счет низкой рентабельности строительных компаний. Они по-прежнему сталкиваются с демпингом по государственным контрактам. Желая сэкономить, государственные и муниципальные заказчики выставляют на торги сметы, по которым заработать невозможно.

Кроме того, всегда находятся те, кто от уже заниженной цены дают еще более низкую, даже не вникая в реальную экономику и не заботясь о последствиях. Система бьет прежде всего по малому и среднему бизнесу и сводит на нет меры поддержки государства. Ситуацию в корне может изменить прямой запрет заключать госконтракты ниже точки рентабельности. Мы не устаем говорить участникам строительного рынка, что демпинг уничтожает не только их, но и губит здоровую конкуренцию в отрасли. Следствием такой системы является хронический дефицит оборотных средств, что критично в строительстве, ведь, получив заказ, нужны деньги на запуск работ, закупку материалов, поэтому закредитованность в строительной отрасли растет.

Проблема встанет еще более остро с ростом спроса на строительство крупных промышленных объектов, а эта тенденция уже наметилась. В условиях импортозамещения у строителей все больше заказов будет связано именно с новыми производствами. Понятно, что сроки реализации проектов будут крайне сжатыми — строительным компаниям уже сейчас стоит подумать над тем, как включиться в этот процесс. Чтобы познакомить строителей с потенциальными заказчиками, в ноябре мы организуем ICID-форум. Вся его программа целиком будет посвящена актуальным задачам в сфере промышленного строительства. Приглашаем к регистрации, которая идет на сайте www.стройпромка.рф.

Свободные метры в дефиците

В Свердловской области возник дефицит площадей коммерческой недвижимости. Бизнес продолжает возвращаться с удаленки, которая была неминуема в пандемию. Желających снять метры под офисы не пугают неопределенность в экономике, говорят в риелторском сообществе. Каковы основные тенденции сектора коммерческой недвижимости Урала на обозримую перспективу? Анализируем текущую ситуацию и заглядываем в ближайшее будущее вместе с экспертами рынка.

По данным Михаила Хорькова, аналитика Уральской палаты недвижимости (Telegram-канал REBURG), за год (со 2 квартала 2021 по 2 квартал 2022 года) в уральском регионе объем вакантных офисных площадей класса «А» сократился с 20 до 2%. В сегментах «В» и «В+» изменения не столь глобальные, но тенденция аналогичная — количество предложений заметно сократилось, как и свободных квадратных метров.

Об «иностранцах» никто и не мечтает

«Бум на рынке жилья сместил фокус внимания и приоритеты девелоперов. Многие участки с коммерческой функцией были переориентированы на жилье. В итоге к 2022-ому году рынок качественных офисных площадей столицы Урала подошел в состоянии дефицита, при этом арендные ставки сильно не меняются», — поясняет Михаил Хорьков.

Сложная международная ситуация и громкий уход зарубежных компаний практически никак не сказались на секторе коммерческой недвижимости, отмечает директор

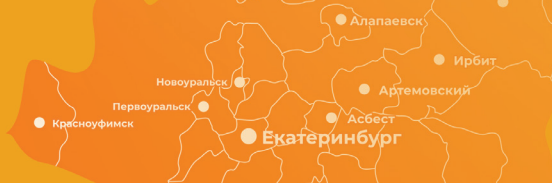


компании «МАН-коммерческая недвижимость» Сергей Заикин: «Екатеринбург — не Москва и не Петербург. Здесь никогда не было и не будет сколько-нибудь заметной доли иностранных продавцов — владельцев недвижимости. Мечта региональных бизнес-объединений привлечь иностранные компании в Екатеринбург была актуальна в 2008 году, когда были планы по проведению саммита ШОС и развития Екатеринбурга как центра международной деловой активности. Сейчас эти амбиции угасли. Предложение и спрос формируют местные собственники и местные арендаторы», — отмечает эксперт.



**МАРИЯ
МЕХОЖИНА**

Внештатный
корреспондент
«Бизнес-журнал. Урал».



Склады и производство: новые поставщики и импортозамещение

В сегменте складской недвижимости ситуация тоже стабильна: процент предложения невысок, особенно на готовые площади класса «А», а новые вакантные площади простаивают без аренды недолго. Вот что нам рассказал независимый эксперт Виталий Хиль: «В марте – начале апреля наблюдалось высвобождение части площадей в Москве и Санкт-Петербурге, тенденция поначалу перекинулась и на Екатеринбург. Это было связано с изменением логистических цепочек, разрывом контрактов с частью зарубежных поставщиков. Но за последние несколько месяцев многие компании смогли найти новых поставщиков и выстроили альтернативные каналы поставки, и ситуация с вакантными площадями вернулась в прежнее русло. Быстро восстановился продовольственный сектор. В итоге сейчас в Екатеринбурге сформировался дефицит вакантных складских площадей. Объем предложения составляет доли процента».

Ставки на складские площади также не изменились — спецоперация на Украине не оказала на них никакого влияния. Наличие этой тенденции подтверждает и Сергей Заикин. Аналогичная ситуация и в сфере аренды производственных площадей: после ухода иностранных производителей освободились новые ниши для создания бизнеса, развивается импортозамещение, для этого нужны новые площади, рассказывает эксперт «МАН-коммерческая недвижимость».

Пожалуй, основная перемена в том, что сроки оборачиваемости складов изменились с одного до двух – трех месяцев, отмечает Хиль. Это связано с изменением структуры поставок товара: в условиях повышенной неопределенности многие продавцы предпочитают завозить товар впрок, особенно это касается b2b-сегмента.

«Что касается новых складских объектов, то строительство крупных объектов в регионе почти остановилось. В ближайшем будущем стоит ожидать появления новых площадок

на 1000–1500 м², не больше. Развитие сегмента built-to-suit, то есть строительство складов под нужды конкретного заказчика, сейчас практически замерло. Причина ясна: горизонт планирования арендаторов сейчас составляет не больше трех – четырех месяцев», — резюмирует Виталий Хиль.

По неофициальным данным, остановлено строительство склада для Aliexpress, а склад PNK Group для Leroy Merlin продолжают строить. Заметных подвижек в сегменте складской недвижимости стоит ожидать к октябрю – ноябрю этого года, когда большинство компаний определятся с рабочей стратегией на следующий, 2023-ий год.

2%

СОСТАВЛЯЛ ОБЪЕМ

вакантных офисных площадей класса «А» на конец второго квартала текущего года. Год назад эта цифра была в десять раз больше.

ФБЖ

ПОЖАЛУЙ, ОСНОВНАЯ ПЕРЕМЕНА В ТОМ, ЧТО СРОКИ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ СКЛАДОВ ИЗМЕНИЛИСЬ С ОДНОГО ДО ДВУХ – ТРЕХ МЕСЯЦЕВ. ЭТО СВЯЗАНО С ИЗМЕНЕНИЕМ СТРУКТУРЫ ПОСТАВОК ТОВАРА: В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ МНОГИЕ ПРОДАВЦЫ ПРЕДПОЧИТАЕТ ЗАВОЗИТЬ ТОВАР ВПРОК, ОСОБЕННО ЭТО КАСАЕТСЯ B2B-СЕГМЕНТА



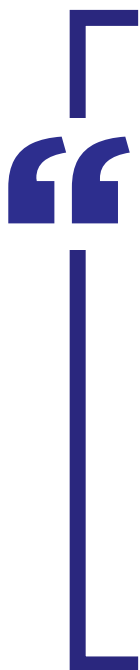


Против кризиса эффективен только профессионализм

О ресторанном бизнесе писать всегда интересно — он очень живой, всегда одним из первых реагирует на внешние обстоятельства, постоянно в движении и наполнен эмоциями. Гастротема сегодня вообще на пике популярности. Под разными соусами, но о ней говорят и думают все — кто про ЗОЖ и трансжиры в составе продуктов, кто про гастрономический туризм — где бы что такое новенькое попробовать в России, а кто озабочен тем, чем бы еще таким удивить набалованного индустрией гостя. Да что там говорить: гастротема вечная, излюбленная, такая близкая каждому! И что удивительно: даже глобальные кризисы последних лет не добились ее, а заставили думать и действовать еще быстрее и оригинальнее.

Все последние годы отрасль разрасталась вопреки кризисам, локдаунам, санкционным запретам. Российские рестораторы демонстрируют удивительную живучесть: работают с огоньком, явно балуют нас любовью, неординарными проектами и, конечно, отменной едой. Сколько же надо иметь фантазии, чтобы урезать

даже тогда, когда уже кажется, что нечего, создавать гастрошедевры из того, что невозможно достать, и не останавливать готовку даже при закрытых дверях. Может ли подобная изобретательность гарантировать долгожительство? Какие уроки стали главными в борьбе за выживание? «Федеральный Бизнес-журнал» беседует с



МЫ ВЕДЕМ НЕСКОЛЬКО ПРОЕКТОВ В РЕГИОНАХ, В ТОМ ЧИСЛЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ. КОНЕЧНО, МЫ РАССЧИТЫВАЕМ НА РОСТ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА, СТАТИСТИКА ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО НАШ РАСЧЁТ ВЕРНЫЙ. ТОТ ЖЕ РОСТУРИЗМ АКТИВНО ПОМОГАЕТ РАЗВИТИЮ НЕ ТОЛЬКО ТУРИСТИЧЕСКИХ, НО И ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ. ДЛЯ РЕСТОРАННОЙ ОТРАСЛИ ТАКАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ВАЖНА, И ОНА УЖЕ ДАЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Алесея Романовой, генеральным управляющим 354 Restaurant Group (принадлежит Алексею и Дмитрию Васильчукам). Под ее управлением находятся российские и зарубежные проекты, многие из них она запускала лично, и не в самые легкие годы. Чему опытного управленца научили кризисы последних лет: кого ценить, за что не стоит цепляться и лучше отпустить, стоит ли слепо следовать трендам, и как спасти команду, которой нечем платить?

— 354 Restaurant Group заявляла большие планы, многие из проектов должны были запускаться в разгар пандемии. Кризисы последних лет повлияли на стратегию развития?

— Разве что появились новые локации, куда мы хотели бы зайти со своими проектами: например, Казахстан. Рестораны в Сочи и Бодруме запущены, во второй половине года по плану Дубай.



АЛЕСЯ РОМАНОВА,

Генеральный управляющий
354 Restaurant Group

— Как публика в других странах воспринимает русские проекты, какие царят настроения?

— Если говорить о Турции, мы не заметили роста русофобских настроений среди поставщиков, в команде или среди гостей. Возможно, дело в том, что ресторан уже успел зарекомендовать себя. Геополитика для гостей все-таки вторична, хотя мы часто встречаем поддержку действий нашей страны.

— В Турции стали больше увлекаться русской кухней?

— Наш успех я связываю скорее с правильно выстроенной концепцией — мы выбрали новый, не свойственный турецкому ресторанному бизнесу подход к гастрономии и развлекательному формату.

Наша публика в Бодруме — в основном иностранцы и поклонники наших российских проектов, русские, которые знают наши заведения.

— Что общего между сегодняшним кризисом в экономике и пандемийным с точки зрения принятия решений и операционного управления рестораном?

— После начала СВО гостевой поток сократился — процент падения практически такой же, как и в пандемию, хотя причины разные. И в первом, и во втором случае инструменты реагирования применяли одни и те же — оптимизировали основные статьи расходов. Правда, представителям нашей индустрии уже не на чем экономить, остаются только радикальные методы: признать убытки и закрыться либо пересчитать и принять более низкое значение рентабельности.

— Чему вас как управленца научили кризисы последних лет?

— В очередной раз убедилась, что команда — главное. Лояльность и профессионализм сотрудников помогли быстро восстановить позиции и внедрить нестандартные решения. Осознала, что гибкость мышления, открытость к нестандартным предложениям, скорость принятия решений — навыки, без которых невозможно эффективно управлять бизнесом.

— Ваша целевая аудитория изменилась за последнее время, куда смещаются ее ценности и вкусовые предпочтения?

— Доходы населения сократились, но запрос на качественный продукт, понятное соотношение цены и качества никуда не денется. Люди стали внимательно относиться

к тратам: отдавая деньги ресторану, они хотят получать еду понятного им качества, любимую атмосферу и грамотный сервис. Изменился состав: иностранные туристы занимали 30% от числа наших гостей. Нам пришлось перестраиваться и формировать новые предложения, актуальные для гостя нового для нас типажа, сфокусировались на молодой аудитории и не ошиблись. Вкусовые предпочтения гостей в целом не изменились — все любят качественную, стабильную еду и хороший сервис. Страхи были связаны в основном с пандемией. Тут все дело в доверии к заведению — в чистоплотности и неукоснительном следовании стандартам.

В любые времена люди хотят праздновать, но сейчас я подмечаю тенденцию к сплочению. Гости часто приходят большими компаниями, с удовольствием собираются без особых поводов, чтобы пообщаться, провести время вместе. Я это объясняю для себя так: во-первых, сейчас в России мы наблюдаем некое сплочение нации, подъем патриотических настроений, к тому же психологически переживать трудные времена проще вместе, да и после пандемии и локдаунов, всех этих ограничений и запретов скопилась такая коллективная энергия — людям не хватало общения, а сейчас они наверстывают.

— Вы управляете ресторанами сегмента выше среднего, в основном преми-



И В ПЕРВОМ, И ВО ВТОРОМ СЛУЧАЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕАГИРОВАНИЯ ПРИМЕНЯЛИ ОДНИ И ТЕ ЖЕ — ОПТИМИЗИРОВАЛИ ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ РАСХОДОВ. ПРАВДА, ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ НАШЕЙ ИНДУСТРИИ УЖЕ НЕ НА ЧЕМ ЭКОНОМИТЬ, ОСТАЮТСЯ ТОЛЬКО РАДИКАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ: ПРИЗНАТЬ УБЫТКИ И ЗАКРЫТЬСЯ ЛИБО ПЕРЕСЧИТАТЬ И ПРИНЯТЬ БОЛЕЕ НИЗКОЕ ЗНАЧЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



В ПЕРИОД, КОГДА ВСЕ ПОДДАЛИСЬ ПАНИКЕ, СЛОЖНО БЫЛО СОХРАНЯТЬ СПОКОЙСТВИЕ И НЕ РЕАГИРОВАТЬ НА СКАЧКИ ЦЕН. ТОГДА МЫ ПЕРЕСМОТРЕЛИ ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕРАБОТКИ СЫРЬЯ, ЗАДУМАЛИСЬ О ЗАКУПКЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПРОДУКТОВ, ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ТЕХ, КОТОРЫЕ ПЕРЕСТАЛИ УСТРАИВАТЬ ПО ЦЕНЕ. СЕГОДНЯ СТАЛО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ОТ АЗИАТСКИХ И РОССИЙСКИХ ПОСТАВЩИКОВ

альными. Как относитесь к массовому сегменту, к моде на бургерные и восточной еде уличного формата?

— Мы работаем в разных сегментах ресторанного бизнеса, и бургерные у нас тоже есть, они давно заняли свою нишу. Не вижу необходимости реагировать на все тренды и открывать заведения «на злобу дня». Мы предпочитаем заниматься тем, что умеем делать хорошо.

— Каких гастрономических проектов, форматов и концепций, на ваш взгляд, не хватает в России?

— Степень и уровень развития ресторанной индустрии в России очень отличаются. Рынок Москвы перенасыщен предложениями, причем большинство работают на очень достойном уровне. Санкт-Петербург вполне можно назвать гастрономической столицей России. А вот регионы отстают, думаю, в них уместно развивать локальные кухни — там есть что показать.

— Что сегодня еще актуально, какие тренды вы бы отметили?

— Среди трендов ресторанного бизнеса выделю ферментацию: ферментируют буквально всё, и этот тренд продолжает нарастать. Все более заметно пескетарианство. Рестораны делают акцент на рыбу, морепродукты и овощи. При этом мясу теплокровных животных шефы оставляют меньшую долю в меню, в обработке и приготовлении стараются не применять грубые техники. Существенные изменения претерпевает барная карта — сегодня в ней доминируют безалкогольные коктейли.

Многие стараются по максимуму использовать локальные продукты, отказываются от импортных, стремятся поддерживать фермеров, развивают собственное производство. Сегодня часто можно встретить шефа, который сам выращивает продукты для готовки.

Отсюда совершенно логично вытекает стремление предлагать национальные блюда. В нынешних реалиях рынка этот тренд поддерживается всеобщим стремлением к замещению импорта. Это позволяет чувствовать себя независимо от поставок ряда зарубежных производителей. Как это работает на практике, рас-



скажу на примере нашего ресторана Ruski. Наш шеф Александр Волков-Медведев разработал сет «География России». В него вошли блюда, приготовленные по рецептам народов многонациональной России. Чтобы собрать их, Александр отправился в поездку по регионам, искал аутентичные блюда, в основе которых местные продукты. Мы видим, как куль-

ЧТО ЕЩЕ БЫЛО НЕПРОСТО, ТАК ЭТО СТОЛКНОВЕНИЕ С МЕНТАЛЬНОСТЬЮ МУСУЛЬМАНСКОЙ СТРАНЫ, КОГДА ОТКРЫВАЛИ РЕСТОРАН В ТУРЦИИ. РУКОВОДИТЕЛЬ-ЖЕНЩИНА ПРИНИМАЛАСЬ ЛИШЬ ФОРМАЛЬНО, НО В СПОРНЫХ СИТУАЦИЯХ НЕ ВОСПРИНИМАЛАСЬ, В ИТОГЕ ЗА ПАРУ ДНЕЙ ДО ОТКРЫТИЯ 70% СОТРУДНИКОВ УШЛИ ИЗ ПРОЕКТА, НО ЗАПУСК СОСТОЯЛСЯ — ОПЫТ НЕЗАБЫВАЕМЫЙ

турный код становится все более важным для гостей. История народа, его истоки должны быть вплетены в философию кухни и пространства.

— Еще один заметный общероссийский тренд — развитие внутреннего туризма. Ждете, что он поспособствует развитию регионального ресторанного бизнеса?

— Мы ведем несколько проектов в регионах, в том числе туристических. Конечно, мы рассчитываем на рост внутреннего туризма, статистика показывает, что наш расчёт верный. Тот же Ростуризм активно помогает развитию не только туристических, но и гастрономических проектов. Для ресторанной отрасли такая федеральная поддержка важна, и она уже дает положительные результаты.

— Top-5 вызовов для вас как для генерального управляющего, которые стали основными и самыми трудными с точки зрения поиска решения за последнее время?

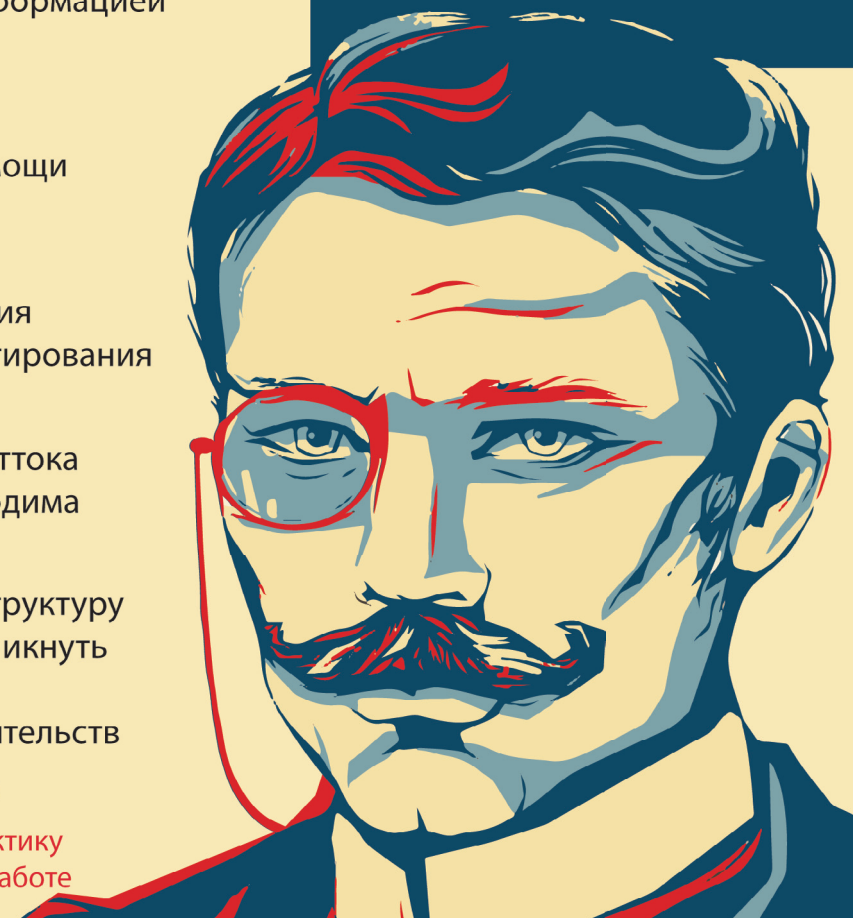
— Строительство ресторана в небоскрёбе, когда вдруг стало понятно, что нельзя воплотить некоторые проектные решения из-за ограничений грузоподъёмности лифтов. Скажем, было непросто сложить за полгода настоящую, полноценно функционирующую, не бутафорскую русскую печь, которая к тому же весит 8 тонн. Но мы смогли и эту идею воплотить в жизнь. К тому же постепенно пришло понимание,

29-30
2022
СЕНТЯБРЯ
Москва

практика | идеи | решения
INTERFORUM
www.interforums.ru

- Перестройка процессов и импортозамещение
- Максимум эффективности при минимуме вложений: гибкие подходы к планированию продаж и рекламных компаний в период турбулентности
- Консолидация данных: как происходит сбор, насколько часто обновляется информация и как она используется после?
- Обогащение данных из внешних источников: какие инструменты для работы с информацией есть на рынке?
- Определяем оптимальный канал взаимодействия с клиентом при помощи прогнозного сценария
- Связи клиентских портретов: какие характеристики и предпочтения нужно учитывать для лучшего таргетирования рекламных компаний?
- Построение модели предсказания оттока клиентов: какая информация необходима для этого?
- Внедрение BI-систем в Data-инфраструктуру отдела маркетинга: какие могут возникнуть сложности с выбором продуктов и подрядчиков под влиянием обстоятельств и многое другое в программе форума

Деловая программа ориентирована на практику и применение полученной информации в работе



MARKETING DATA ANALYTICS 2022

**ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ ПО СБОРУ
И АНАЛИЗУ ДАННЫХ В МАРКЕТИНГЕ**

www.interforums.ru/mda22 | +7 (495) 125-04-12

что подобные рестораны нужно развивать по-другому, ведь они не стоят на проходной улице.

Вызовом стала задача сохранить команду на время пандемии. Сложно было найти нужные слова, будущее было туманно. Единственное верное решение — искренность и честность по отношению к персоналу, нельзя обещать то, что не сможешь сделать. Но не зря мы всегда активно инвестировали в людей, видимо, все-таки заслужили их лояльность. Сложным был запуск после пандемии. Новости о закрытии и открытии приходили неожиданно. Внезапное «выключение» и «включение» одинаково сложны с точки зрения управления финансовыми потоками. Теперь мы знаем, на такие случаи нужна «подушка безопасности», заботимся о ней, формируем на какой-нибудь чрезвычайный случай. Что еще было непросто, так это столкновение с ментальностью мусульманской страны, когда открывали ресторан в Турции. Руководитель-женщина прини-



малась лишь формально, но в спорных ситуациях не воспринималась, в итоге за пару дней до открытия 70% сотрудников ушли из проекта, но запуск состоялся — опыт незабываемый.

— Какими бы неопределенными ни были сегодняшние экономические реалии, у генерального управляющего всегда должен быть план. Какой у вас, что подсказывает вам интуиция — куда все движется в России с экономической точки зрения?

— Мы не сильно отклонились от годового бюджета и планов по развитию, следуем запланированным целям. В период, когда все поддались панике, сложно было сохранять спокойствие и не реагировать на скачки цен. Тогда мы пересмотрели технологии переработки сырья, задумались о закупке альтернативных продуктов, отказались от тех, которые перестали устраивать по цене. Сегодня стало гораздо больше предложений от азиатских и российских поставщиков. Понятно, что экономика России зависит от мировой и сейчас испытывает трудности, но я вижу тенденцию к развитию новых направлений и каналов поставок. Как руководитель не вижу глобальных угроз нашему бизнесу, которые могли бы поставить его на грань закрытия.





MADY RESTAURANT & TERRACE — ваше событие в авторских интерьерах

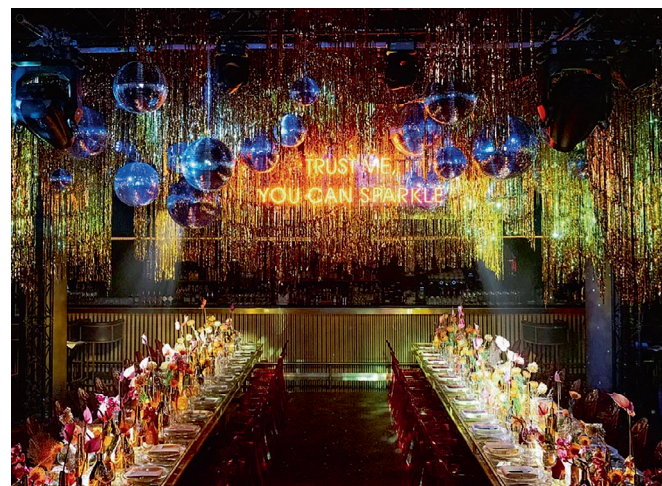
MADY RESTAURANT & TERRACE — новый масштабный проект от наших партнеров — команды Yacht Event в районе Динамо. Конечно, это, в первую очередь, роскошные площадки для мероприятий, но в этом случае хочется начать рассказ о локации с дизайнерского интерьера. Вот так — ни больше ни меньше!

Итак, чтобы вы сориентировались, сузим зону поиска: Mady расположился сразу на двух этажах комплекса «МонАрх», это в семи минутах ходьбы от метро «Динамо». Разработка дизайна интерьера — дело талантливых рук архитектурного бюро Archpoint Валерия Лизунова. MADY — вариация на тему знаменитого The Madison Belmont Building, расположенного на Манхэттене. Сегодня фасад и интерьер вестибюля здания признаны официальными

достопримечательностями Нью-Йорка. И вот эта атмосфера нью-йоркского стиля начала XX века перекочевала на улицы современной Москвы. Колонна из латунных труб, большие зеркала в позолоченных рамах, массивные деревянные и мраморные столы с кожаными и бархатными креслами — солидно, невычурно, но поистине оригинально. В этом стиле утонченного ар-деко выполнен основной зал, рассчитанный на 150 персон в банкетной рассадке и 250 фуршетом.



**ДЛЯ УЕДИНЕНИЯ И ВАЖНЫХ ВСТРЕЧ ЕСТЬ ТРИ
VIP-ЗОНЫ ВМЕСТИМОСТЬЮ ДО 15 ЧЕЛОВЕК КАЖДАЯ.
ЗДЕСЬ ЖЕ — ЕЩЕ ОДИН РЕСТОРАННЫЙ ЗАЛ НА
75 ПЕРСОН (БАНКЕТ) И 120 (ФУРШЕТ)**

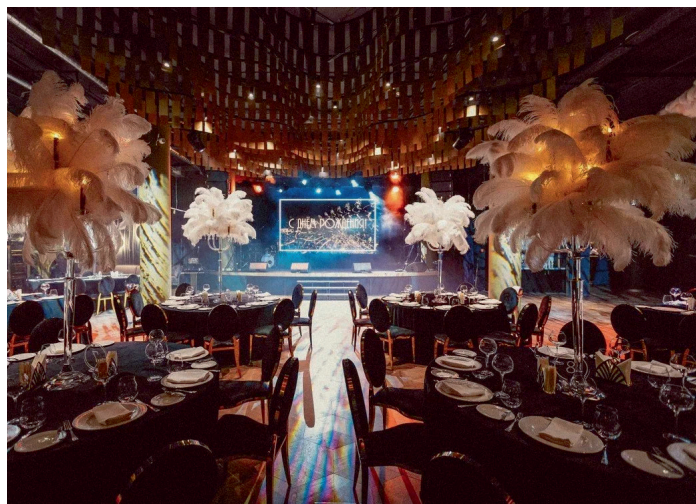


Здесь есть сцена с профессиональным оборудованием, включая специальные лебедки для подвеса дополнительного освещения и три гримерные комнаты со всеми удобствами.

Два этажа и сразу несколько локаций внутри дарят богатый набор возможностей. Для уединения и важных встреч есть три VIP-зоны вместимостью до 15 человек каждая. Здесь же еще один ресторанный зал на 75 персон (банкет) и 120 (фуршет). Для камерного события подойдут антресоль вместимостью на 30 персон или уединенная event-веранда с навесом на 70 персон банкетом (до 100 при фуршетном формате).

Угощает гостей молодой и амбициозный бренд-шеф Никита Василенко, знакомый вам по проектам White Rabbit, Patara, Calicano и Littles). Его стиль можно назвать «casual dining»: в нем Европа гармонично перекликается с Азией и звучит на особый манер. За коктейльную карту отвечает известный московский шеф-бармен Максим Мещеряков (Steak it Easy, «Жизнь Пи»). Наряду с авторскими миксами он предлагает хиты американской классики 40-х годов прошлого столетия. Длинная стойка контактного бара позволяет много чего... в том числе кальяны. Это ли не повод присмотреться к новой точке притяжения на карте лучших ресторанных локаций столицы! А еще MADY RESTAURANT & TERRACE гарантирует бесплатный паркинг с 18.00 и до 06.00 для неограниченного числа гостей.

ФБЖ



MADY
restaurant & terrace

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О
MADY RESTAURANT & TERRACE
И БРОНЬ:

7 (495) 252 06 06 (доб. 2)



ICID

22 сентября 2022,
Екатеринбург



INDUSTRIAL CONSTRUCTION/ INDUSTRIAL DESIGN

(ICID forum – 2022)

Что мешает успешному развитию промышленного строительства и проектирования?

Какие меры необходимо предпринять для решения системных проблем в строительстве и проектировании промышленных объектов?

Какие зарубежные практики стоит перенять?

Среди спикеров форума – представители Минстроя и Минпромторга, компаний «Мечел», «НЛМК», «Уралэлектромедь», «Транснефть», «Иркутская нефтяная компания», «Камаз», «Алмаз Антей», «Пермские моторы», «Ростелеком», «Талишкое молоко».

ОРГАНИЗАТОРЫ:

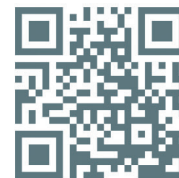
«Уральское объединение строителей»,
СРО «Лига проектных организаций».

Форум состоится при поддержке Ассоциаций «Национальное объединение строителей», «Национальное объединение изыскателей и проектировщиков», Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ, Министерства промышленности и торговли РФ.

УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ

Регистрация и подробная программа —
www.стройпромка.рф





VI НАЦИОНАЛЬНЫЙ ГОРНОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ ЗАСЕДАНИЕ ВЫСШЕГО ГОРНОГО СОВЕТА

29-30 ноября 2022

ПРОГРАММА ГОРПРОМЭКСПО-2022

- Пленарное заседание
- Совещание Высшего горного совета России
- Церемония награждения Горный бизнес-2022
- Подписание соглашений и меморандумов о сотрудничестве между крупнейшими участниками отрасли из России и других стран

✦ Экспертные сессии в основных блоках

Цифровизация – Цифровой рудник Уголь

Алмазы Золотодобывающая отрасль

Минеральные удобрения Металлургия

Цветные металлы Наука Газ

- ✦ Дискуссионная сессия «Трансформация горнодобывающей отрасли в условиях санкций»
- ✦ Тематическая секция и круглый стол для зарубежных партнеров
- ✦ Экспозиция компаний горнодобывающей отрасли, производителей оборудования, членов Ассоциации НП «Горнопромышленники России»

ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ В ИТОГОВОМ ДЕЛОВОМ СОБЫТИИ ГОРПРОМА РОССИИ 2022 ГОДА

Очно-дистанционный формат

Партнеры

