

БУДЕМ ОБЕЛЯТЬСЯ: ФНС И МИНФИН ПОВОРОРИЛИ ПО ДУШАМ
С МАЛЫМ БИЗНЕСОМ

с. 4

ISSN 1819 267X
9 771819 267007 23006

Ф Е Д Е Р А Л Ь Н Ы Й

БИЗНЕС ЖУРНАЛ

#8 (55) 2023



business-magazine.online
Цифровые версии журнала

РУСТАМ МИННИХАНОВ

Раис Республики
Татарстан

**БЛАГОПРИЯТНЫЙ
ИНВЕСТКЛИМАТ —
РЕЗУЛЬТАТ БОЛЬШОЙ
СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ ВСЕЙ
НАШЕЙ КОМАНДЫ**

с. 16

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ГАРДЕРОБ
КАК СЛАГАЕМОЕ УСПЕХА.**

Формируем индивидуальный стиль
по персональным меркам.

с. 60

БЛОГОСФЕРА И МЫ:

кто теперь на кого влияет, и каков он,
реальный индекс доверия к мнению
инфлюенсеров?

с. 75

ТЕМА НОМЕРА:

ИННОПРОМ-2023:

**ПРОЕКЦИЯ СМЫСЛОВ,
ДОРОЖНАЯ КАРТА
ПРИОРИТЕТОВ И
ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА.**

От арктического автобуса до
крымского электрокатамарана —
российские вау-технологии
в подробном репортаже из
Екатеринбурга

с. 34



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+

№8 (55) август 2023

Федеральный номер:

- дата выхода печатной версии — 07.08.2023
- дата выхода цифровой версии — 08.08.2023

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 — 15 000 экз; в т. ч.

- отпечатанный тираж — 15 000 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.

«БИЗНЕС-ЖУРНАЛ. Центр»

✉ center@business-magazine.online

- Московская область
- Брянская область
- Владимирская область
- Воронежская область
- Ивановская область
- Калужская область
- Костромская область
- Липецкая область
- Орловская область
- Рязанская область
- Тульская область

«БИЗНЕС-ЖУРНАЛ. Урал»

✉ ural@business-magazine.online

- Свердловская область
- Челябинская область
- Тюменская область

«БИЗНЕС-ЖУРНАЛ. Красноярск»

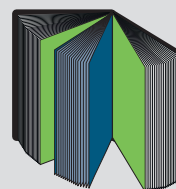
✉ krasnoyarsk@business-magazine.online

- Красноярский край

«БИЗНЕС-ЖУРНАЛ. Сибирь»

✉ siberia@business-magazine.online

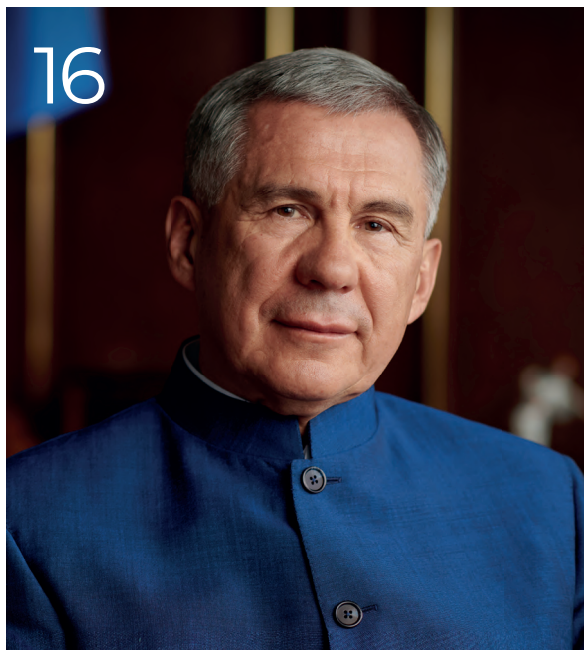
- Кемеровская область
- Алтайский край
- Новосибирская область
- Омская область
- Томская область



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

РУСТАМ МИННИХАНОВ



ОБЪЕДИНЯЯ УСИЛИЯ ВО ИМЯ БУДУЩЕГО

«Татарстан — будущее уже сегодня» — под таким слоганом республика работала на площадке Петербургского международного экономического форума в этом году. Стенд Татарстана был одним из самых инновационных и посещаемых на форуме, а делегация одной из самых представительных. Знаковым событием ПМЭФ-2023 для руководства республики стало объявление результатов Национального рейтинга состояния инвестиционного климата. Татарстан занял в нем одну из лидирующих позиций. «Федеральный Бизнес-журнал» встретился с раисом Республики Татарстан Рустамом Миннихановым, чтобы обсудить путь к вершинам Национального рейтинга и слагаемые этого успеха.

ТЕМА НОМЕРА

ИННОПРОМ-2023

34 СТАВКИ СДЕЛАНЫ. СТАВОК БОЛЬШЕ НЕТ?

«Устойчивое производство: стратегии обновления» — так организаторы сформулировали главную тему выставки-форума ИННОПРОМ, которая традиционно проходила в промышленной столице Урала в июле. В подробном репортаже из Екатеринбурга читайте о трудностях перевода, душных объятиях, которые перекрывают кислород российскому бизнесу, о китайской «ЭКСПОнсии» и русском «кулибине», который замахнулся на Tesla.

4

НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА:

цепной пса на службе государства или эффективный сервис для бизнеса?

Вопрос для многих предпринимателей по-прежнему открытый. Взаимодействие с налоговыми органами и отношение к ним в российском бизнес-сообществе разное. Сама же налоговая уже не первый год пытается доказать, что ищет человеческие подходы к предпринимателям, переосмысливает свою роль в отношениях с ними и всячески пытается бороться с имиджем «цепного пса государева». Очередную попытку предпринял глава ФНС РФ Даниил Егоров, помогал ему коллега из Минфина. Чиновники взялись за нетривиальную задачу — развеять мифы, в том числе один из главных, о том, «кто Баба Яга», и правда ли, что «она всегда против».

12

ЛЮБОЕ УЗКОЕ МЕСТО — ПОВОД ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Эта история берет свое начало в Женеве и восходит к XIX веку. Ее главный герой — молодой иммигрант из Латвии г-н Анри Гольдстюк, прибывший во французский порт Руан. Его наблюдательность и полезный навык фиксировать факты положили начало новому виду бизнеса. С тех пор сюрвейерские компании — неотъемлемая часть международной торговли. Этот пример подтверждает народную мудрость, которая для бизнеса стала спасительной мантрой: доверяй, но проверяй. Наш постоянный и весьма наблюдательный эксперт Анатолий Вассерман, депутат и эрудит, делает из этой истории еще один важный бизнес-вывод.



INNOPROM



СПЕЦПРОЕКТ «УРАЛ»



46

КОГО ЗОВУТ В «КОСМОС»?

На полях ИННОПРОМ презентовали концепт нового индустриального парка «Космос». «Уральский Бизнес-журнал» побывал на презентации проекта и собрал мнения экспертов о том, что это будет.

50

ПОДНЯТЬСЯ НА НОВУЮ ВЫСОТУ: крупнейшие уральские девелоперы идут в горы

Сразу несколько высокогорных проектов анонсировали уральские компании. Объем инвестиций и масштабы впечатляют.

В ФОКУСЕ РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН

24 ТАТАРСТАН: ТОЧКИ РОСТА И РАЗВИТИЯ

Как регион выбирает точки роста и развития? На кого опирается, формируя промышленную политику республики? Что помогает создавать репутацию лидера инновационного развития? В свежем номере рассказываем о масштабных инвестиционных проектах, перспективных технологиях и развитии промышленного потенциала одного из лидеров рейтинга инвестиционного климата РФ.

60 ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ГАРДЕРОБ — НЕ РОСКОШЬ, А СЛАГАЕМОЕ УСПЕХА

Известный дизайнер и основатель сети модных домов «Rubleffka» Таша Рублева открыла бутик-ателье премиум-класса в Москве. Имя Рублевой особенно хорошо известно российскому истеблишменту. Издатель ФБЖ Андрей Мазов поговорил с бизнес-леди о том, почему важно готовить гардероб к важным переговорам, деловым встречам и особым случаям, и когда лучше начинать. Заодно обсудили, каков дресс-код сегодняшних элит, и кто в этих кругах главный законодатель моды.

74

«ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ОПК: ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ» —

тема конгресса, который пройдет в рамках ежегодного международного военно-технического форума «Армия-2023». Он состоится с 15 по 17 августа в подмосковной Кубинке в КВЦ «Патриот». В рамках конгресса будет развернута широкомасштабная экспозиция, которая станет наглядной демонстрацией возможностей оборонной промышленности РФ. Организаторы форума и «Федеральный Бизнес-журнал», выступающий официальным информационным партнером события, приглашают всех к участию. Подробный обзор с форума и выставки читайте в ближайших номерах ФБЖ.



75

ОСКАНДАЛИВШИЕСЯ: лишатся ли блогеры не только миллионов, но и доверия?

Скандалы вокруг инфлюенсеров, не попсовые, а финансового и юридического характера, не утихают. Что делать в этой ситуации бизнесу, для которого блогеры стали инструментом продвижения? Кто теперь на кого влияет, и каков он, реальный индекс доверия к мнению тех, кто так искусно обманывал саму государственную машину? Какую стратегию в работе с лидерами мнений выбирать теперь? Эксперты рекламного рынка анализируют новый расклад в социальных медиа, чтобы помочь бизнесу выбрать новые ориентиры.

Налоговая служба:

цепной пес на службе государства или эффективный сервис для бизнеса?

Взаимодействие с налоговыми органами и отношение к ним в российском бизнес-сообществе разное. Одни считают, что налоговое ведомство — один из самых продвинутых институтов власти: цифровой, сервисный, клиентоориентированный. Другие по-прежнему уверены, что налоговая — это «дубинка» в руках государства, которая служит для устрашения, наказания и выбивания денег. Сама же налоговая уже не первый год пытается доказать, что ищет человеческие подходы к предпринимателям, переосмысливает свою роль в отношениях с ними и всячески пытается бороться с имиджем «цепного пса государева».

Побороть мифы, укоренившиеся в общественном сознании, в рамках Петербургского международного экономического форума взялись первые лица ФНС и Минфина, поскольку чиновники именно этих ведомств определяют и формируют налоговую политику РФ.

Слуга трех господ

Налоговая политика, подходы к ее формированию, а главное, ее вектор — тема, актуальная для бизнеса во все времена. С крупными компаниями и корпорациями у налоговых органов и Минфина особые счета. Их взаимоотношения больше напоминают перетягивание кана-

та. В периоды относительной экономической стабильности и благополучия налоговики не набиваются в друзья, но и поблажек не дают. В сложные времена маятник склоняется в другую сторону, как сейчас, к примеру. И тогда налоговики превращаются в «волков в овечьей шкуре»: вроде как просят, но бульдожьё хватку при этом не ослабляют, скорее, наоборот — заглядывают в самые темные и дальние углы в поисках недоплаченного. Взять хотя бы тот же windfall tax: крупный бизнес вроде как сам предложил, потому что, опять-таки вроде как, сверхприбыль «ветром надуло», да и потом, с кого же еще брать, как не с крупняка? А как в сложные времена выстраивать отношения с

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕВОДЯТ ОБЩЕНИЕ НАЛОГОВИКОВ И НАЛОГПЛАТЕЛЬЩИКОВ В ДИСТАНЦИОННЫЙ ФОРМАТ, ДЕЛАЮТ ОТНОШЕНИЯ ПОЧТИ ФОРМАЛЬНЫМИ. В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ЭТО БЛАГО ДЛЯ ОБЕИХ СТОРОН, НО И «ЦИФРА» ОКАЗЫВАЕТСЯ БЕССИЛЬНА, КОГДА ДЕЛО ДОХОДИТ ДО ПРОВЕРКИ. И С ЭТИМ НИЧЕГО НЕ ПОДЕЛАЕШЬ, ВЕДЬ ФНС НИКОГДА НЕ УБЕРЕТ ФУНКЦИЮ КОНТРОЛЯ



80%

ЮРИЦ И ИП

прошли электронную регистрацию. Почти девять тысяч плательщиков УСН вообще не ведут бухгалтерию. 7,6 млн самозанятых ведут бизнес через мобильное приложение (данные ФНС России).

малым и средним бизнесом, который особенно чувствителен к постоянно меняющимся правилам игры? В попытке уследить за ними малые компании теряют деньги, время и уверенность в себе и успехе своего предприятия. Понятно, что налоговики должны усидеть сразу на нескольких стульях: налоги для бюджета собрать, но и бизнес не обидеть. Можно ли быть эффективным «слугой трех господ»: государства, бизнеса и граждан? Как сохранить контроль, собрать умышленно или нечаянно сокрытое, но при этом не задушить самый чувствительный сектор экономики, который, по словам руководителя ФНС Даниила Егорова, сегодня является «главным стратегическим ресурсом РФ»?

Кто здесь «Баба Яга»?

Понятно, что во многом сложности налоговых правоотношений обусловлены многогранностью экономических функций налогов, но прямая обязанность и ключевая функция госаппарата — настроить механизм так, чтобы он был обоюдно эффективным для всех участников. А процесс этот весьма живой и активный. Налоговая система то и дело отстраивается по-новому в зависимости от структурных изменений в экономике. Кроме того, она зависит от бюджетной политики правительства и Центробанка, и материя эта весьма чувствительная и подвижная. Текущий период в этом смысле весьма показателен:

казна беднеет, бюджет с дырками, страна идет по пути бесконечных урезаний и жесткой экономии. Вслед за этим ФНС и Минфин вынуждены предпринимать все новые и новые попытки сделать систему сбора налогов еще более эффективной. И тут чиновники, чьими руками творится это благо для государства, превращаются для бизнеса в «Бабу Ягу», которая «всегда против». Это сравнение в диалоге с малым бизнесом на полях ПМЭФ-23 привел лично Алексей Сазанов, статс-секретарь — заместитель Министра финансов РФ.

Трудный шаг от малого к большому

Минфин — одно из немногих ведомств, которое вынуждено обеспечивать равновесие между интересами государства и бизнеса, но всегда держать в уме задачу — соблюдать баланс между расходами и доходами.

В поисках соломонова решения, которое в теории должно устроить всех, чиновники вводят так называемые переходные налоговые режимы. Это когда бизнес понимает, что казнь неизбежна, и она будет болезненной, но ему дают время к ней подготовиться и смириться с неизбежным. Найдешь способ выжить — молодец, а нет — закрывайся. Так произошло с ювелирной отраслью, которой отказали в УСН без шансов на обжалование. С общепитом поступили более гуманно — на год ему предложили режим в стиле «лайт».

Чтобы его разработать, чиновникам пришлось хорошенько проанализировать структуру налоговой нагрузки нескольких отраслей. Наконец-то чиновники стали повсеместно использовать аналитику, которая в огромных количествах стекается к ним отовсюду.

Тема перехода от упрощенной налоговой системы на общую — одна из самых горячих для МСП. По ней в правительство постоянно поступают жалобы. Предпринимателям крайне сложно сделать этот шаг, ведь упрощенка — один из немногих налоговых режимов, который соответствует масштабам малого бизнеса.

Пути «обеления»

Чтобы понять, насколько существенно меняется налоговая нагрузка для МСП при подобном переходе, в Минфине проанализировали два сектора: охранные службы и розничную торговлю непищевыми товарами. Как говорит Алексей Сазанов, именно от представителей этого бизнеса есть запрос на применение к ним переходного налогового режима.

Аналитика больших данных показала, что в охранном бизнесе при ОСН налоговая нагрузка составляет 19%, при УСН — 6,7%. Разница весьма существенная, объясняется наличием большой добавленной стоимости и существенными затратами на привлечение трудовых ресурсов. В розничной торговле ситуация другая: при ОСН налоговая нагрузка на такой бизнес — 5,3%, при УСН — 3,0%.

Разница не столь заметная, поскольку в купле-продаже товаров добавленная стоимость существенно меньше, чем в услугах, и ее можно переложить на конечного потребителя. «Таким образом, гипотеза о том, что налоговая нагрузка при смене режимов налогообложения существенно возрастает, подтверждается», — комментирует Алексей Сазанов и добавляет: «Здесь важно понимать, за счет чего происходит рост нагрузки. Все дело в НДС и возможности переложить его с компании на потребителя. В случае с розничной торговлей так и происходит, в охранном бизнесе нет».

На основе подобной аналитики в Минфине и разрабатывали проект по применению льготного режима для общепита. За 2022 год им воспользовались почти полторы тысячи юрлиц (10% от общего числа). Из них больше половины перешли с УСН на ОСН и при этом получили прирост среднеквартальной выручки на 150%, среднемесячной заработной платы — на 130%, на столько же выросла численность сотрудников.

Бюджетный эффект составил 2,5 млрд рублей. «Все показатели свидетельствуют о том, что отрасль «обелается», — комментирует цифры Алексей Сазанов. — Наша позиция такая: если в секторе есть задел по «обелению», мы готовы обсуждать с бизнесом льготные переходные режимы, при том, что будет достигнут баланс интересов государства и бизнеса».

97%

ПРЕДПРИЯТИЙ МСП

имеют оборот до 60 млн руб. — такую цифру приводит Даниил Егоров и тут же задается вопросом: «Что это за заколдованный круг такой, почему эти компании не растут?»

Для бизнеса это диалог не только о возможностях роста, но и о пороговых значениях по оборотам, которые определяют величину налоговой нагрузки. Зачем расти, если дальше фискальное бремя начнет увеличиваться в геометрической прогрессии?





«Обложили» со всех сторон

А как же быть с ювелирами? В отношении них государство демонстрирует двойственность позиций: и «обелить» хочет, и преференции не дает, действует жестко и молниеносно. Отмена УСН для малых ювелирных предприятий стала шоком, от которого многие не оправились, — так и канули в небытие и закрылись. И стоны эти по всей Руси раздаются, докатились до самой представительной площадки страны — Петербургского международного экономического форума, в рамках которого так называемый «нулевой» день посвящен сектору МСП. То, что чиновников из Минфина и ФНС позвали выступать именно перед этой аудиторией, да еще и в формате открытого диалога, — заметный и важный шаг навстречу друг другу. Формально — да, а что по сути? Минфин признает справедливость постановки вопроса от ювелирной отрасли, возможность его задать напрямую первым лицам крайне важна для предпринимателей. Они и сами говорят, не зря потратили 25 тысяч на билет — высказались и услышали, что об их проблемах думают на самом верху. Алексей Сазанов поясняет логику действий фискалов: «Когда в обороте появляется золото и драгметаллы, не подпадающие под НДС, они могут быть использованы для производства драгоценных изделий. Если ювелир приобрел золото у населения, которое не облагается НДС, дальше этот налог нигде не возникает,

Тельняшки порваны



**ДАНИИЛ
ЕГОРОВ**

Руководитель
Федеральной налоговой
службы

“ РАΝШЕ ВЕДЬ КАК
БЫЛО? МЫ НА
СЕБЕ ТЕЛЬНЯШКИ

РВАЛИ, ЧТОБЫ НЕ ПУСТИТЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НА
РЕГИСТРАЦИЮ. КАЖДЫЙ, КТО
ПРОРВАЛСЯ, БЫЛ ПОЧТИ ВРАГ,
ПОТОМУ ЧТО ОПАСАЛИСЬ, ЧТО
ОКАЖЕТСЯ ОДНОДНЕВКОЙ.

ТОГДА ВЕЛАСЬ БОРЬБА С НИМИ, И С НАС СПРАШИВАЛИ
БОЛЬШЕ ВСЕГО ИМЕННО ЗА ЭТО, ЭТО БЫЛА ОДНА
ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ. ПОЭТОМУ МЫ ВИДЕЛИ
СВОЕЙ ЗАДАЧЕЙ ПОСТАВИТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ
ЗАГРАДИТЕЛЬНЫХ БАРЬЕРОВ. СЕЙЧАС ВСЕ СОВСЕМ
НЕ ТАК, И ВОТ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА: МЫ СОЗДАЛИ
АВТОМАТИЧЕСКУЮ РЕГИСТРАЦИЮ (ЕЕ МОЖНО ПРОЙТИ
ЗА ОДИН ДЕНЬ), К НЕЙ ДОБАВИЛИ АВТОМАТИЧЕСКИЙ
ВЫБОР НАЛОГОВОГО РЕЖИМА. ТО, ЧТО МЫ ПО-
ПРЕЖНЕМУ СТАВИМ ЗАГРАДИТЕЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ
ВХОДА НА РЕГИСТРАЦИЮ, — ЭТО МИФ».

получается, что тот премиальный продукт, который будет продаваться в рознице, так и останется без НДС. Государство с этим мириться не может».

Другой разговор, и в правительстве сейчас это обсуждают, когда речь идет о серебре. Его чиновники признают не премиальным продуктом, так как в его структуре существенно меньше добавленной стоимости, а серебро в слитках не используется как инвестиционный металл. В этом случае в Минфине готовы обсуждать возврат на упрощенную систему тех, кто занимается производством и обработкой изделий из серебра. «Но там, где есть большая добавленная стоимость, должен быть НДС», — резюмирует Алексей Сазанов.

В отношении серебра «лед тронулся» тоже не случайно, а после прямого указания президента. Ему ювелиры-производители давно жаловались, мол, изделия из серебра стоят порой дешевле импортной бижутерии, а для фискальных органов оно вроде как и неважно. Можно быть уверенным, что в итоге «серебряники» бессребрениками не окажутся, и государство о них позаботится, тем более что они утратили часть экспортных возможностей и иностранных туристов, которые составляли существенную долю покупателей. В

6,7%

СОСТАВЛЯЕТ НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА

в охранном бизнесе при УСН, на общей системе она возрастает до 19%.

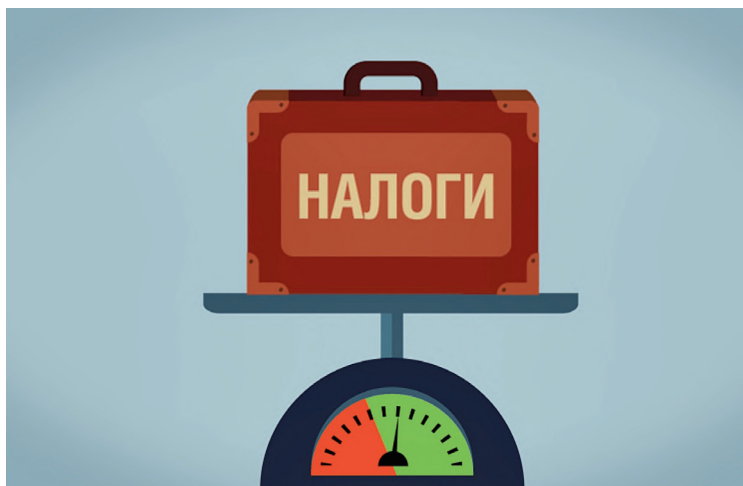
остальном у ювелиров пока все по-прежнему, потому сложившуюся ситуацию они воспринимают весьма болезненно — «обложили» со всех сторон, дышать нечем, говорят они. Есть обязательная регистрация в системе ГИИС ДМДК, то же золото проверяется шесть раз, пока дойдет до ювелирного производства.

В Минфине же пока не уверены, что система эффективна на все 100%. Как минимум она не позволяет проследить путь золотых слитков, проданных физическому лицу, поскольку у продавца нет обязанности пометать их как выбывшие из оборота. Сам факт признания из уст чиновника, что система, созданная государством, несовершенна и не вполне обеспечивает должный уровень контроля, существенный, но он точно не успокоит сердца ювелиров. Они продолжают жаловаться, писать и надеяться, что им удастся повлиять на логику фискалов и повернуть корабль вспять.

Какой логикой руководствовались чиновники, принимая решения по ювелирам, ювелиры отлично знают, комментарии чиновников они слышали задолго до этой встречи с ними на полях Петербургского форума.

Две параллельные реальности

Конечно, от подобных встреч малый бизнес ждет конкретного результата — ослабления давления, то есть уменьшения налоговой нагрузки как таковой и сокращения количества проверок. Работаем над тем и другим, уверяет предпринимателей Даниил Егоров, руководитель Федеральной налоговой службы (далее — ФНС) и тут же признается, что любит поговорить с коллегами по ведомству про те мифы о ФНС, которые есть у налогоплательщиков. Их принятие — первый шаг к пониманию, что ведомство делает не так. Шаг второй — изменить данность, но предпринимателям по-прежнему кажется, что они и налоговое ведомство существу-



ют в разных реальностях, и их интересы по-прежнему не пересекаются. Так, один из самых устойчивых мифов, который взялся развенчивать Даниил Егоров, что бизнес с нуля открыть сложно: нужно собрать много бумаг, а потом еще вести бухгалтерию — все это издержки, непосильные микро и малым компаниям. Глава ФНС развенчивает миф, вооружившись цифрами. 80% юрицев и ИП прошли электронную регистрацию. Почти девять тысяч плательщиков УСН вообще не ведут бухгалтерию — все автоматически считает ФНС. 7,6 млн самозанятых ведут бизнес через мобильное приложение.

Хотели как лучше

Для налоговой такие цифры — свидетельство успеха на пути к цифровизации отношений с бизнесом. Не менее успешным в ведомстве признают проект «Самозанятые». По словам Даниила Егорова, проект не просто состоялся, он доказал, как с помощью цифровых технологий и правильного понимания, что творится «на земле», можно создавать эффективные инструменты налогового регулирования. Действительно, на старте проекта высказывались опасения, что все уйдут в самозанятые. Был страх, что всех зазывают на пряник, а в итоге покажут кнут и соберут налоги за прошедшие периоды. Были разговоры о том, что желающих будет мало. Вроде как не сбылось, и сегодня само понятие «самозанятый» ассоциируется не с налоговым режимом, которым он по факту и является, а скорее с неким юридическим статусом, пусть и со странным названием. Так проект, выйдя за рамки задуманного, доказал свою жизнеспособность и востребованность. А ведь предполагалось, что новый режим должен облегчить жизнь индивидуальным предпринимателям, не получилось — разводит руками главный налоговый и предлагает «дорожить тем, что есть». Получился режим, в котором главная ценность — люди, в это и надо вкладываться, и налоговая служба выбирает для себя этот самый «человечный» путь.

Будем обеляться!



**АЛЕКСЕЙ
САЗАНОВ**

Статс-секретарь –
заместитель Министра
финансов Российской
Федерации

“ НАША ПОЗИЦИЯ
ТАКАЯ: ЕСЛИ В
СЕКТОРЕ ЕСТЬ ЗАДЕЛ

ПО «ОБЕЛЕНИЮ», МЫ ГОТОВЫ
ОБСУЖДАТЬ С БИЗНЕСОМ
Льготные переходные
режимы, при том, что будет
достигнут баланс интересов
государства и бизнеса».

Задача «навырост»

В попытках понять малых предпринимателей в ведомстве ломают голову над еще одной системной проблемой — «недороста», это когда малый бизнес никак не может шагнуть на следующий уровень, подрасти до среднего.

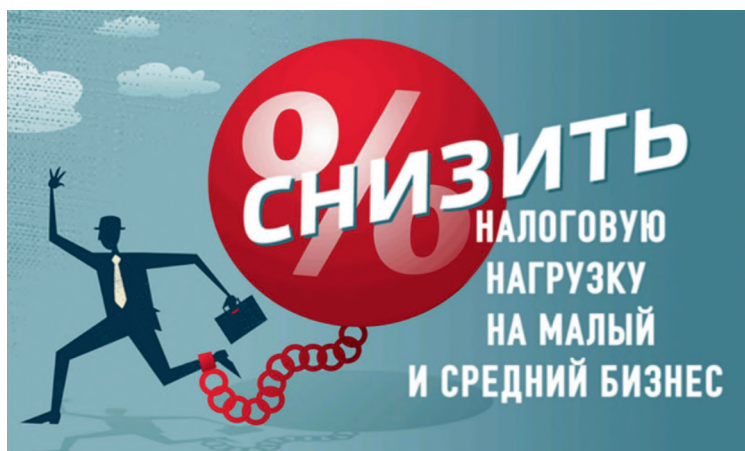
97% предприятий МСП имеют оборот до 60 млн руб. — такую цифру приводит Даниил Егоров и тут же задает вопрос: «Что это за заколдованный круг такой, почему эти компании не растут?»

Для бизнеса это диалог не только о возможностях роста, но и о пороговых значениях по оборотам, которые определяют величину налоговой нагрузки: зачем расти, если дальше фискальное бремя начнет увеличиваться в геометрической прогрессии? Глава ФНС делает из этой статистики другой вывод: «Эта цифра показывает, что у нас большинство проблем сконцентрированы там, где нет никаких порогов, все в одном пространстве и на единых условиях. Значит, дело не в порогах, а в чем? Я искренне не знаю ответ. Мы пытаемся нащупать решение, экспериментируя с новыми режимами: убираем налогообложение страховыми взносами и закладываем их в налоги на

финансовый результат. По сути, это фундаментальный эксперимент. Мы не знаем, получится или нет».

Тельняшки порваны

Налоговая снова экспериментирует во благо малого бизнеса, кажется, по-другому вырваться из «заколдованного круга» не получится, как бы ни были болезненны эти попытки. Не каждая из них заканчивается провалом, есть и победы, в том числе над собой и своим восприятием налогоплательщика. Путь ментальной трансформации налоговиков Даниил Егоров описывает на примере процедуры регистрации, и здесь крайне важно дословное цитирование, то, как это прозвучало с высокой трибуны Петербургского международного экономического форума. «Раньше ведь как было? Мы на себе тельняшки рвали, чтобы не пустить предпринимателя на регистрацию. Каждый, кто провалился, был почти враг, потому что опасались, что окажется однодневкой. Тогда велась борьба с ними, и с нас спрашивали больше всего именно за это, это была одна из главных проблем, — рассказывает глава ФНС Даниил Егоров. — Поэтому мы видели своей задачей поставить как можно больше заградительных барьеров. Сейчас все совсем не так, и вот доказательство: мы создали автоматическую регистрацию (ее можно пройти за один день), к ней добавили автоматический выбор налогового режима. То, что мы по-прежнему ставим заградительные барьеры входа, — это миф».



Давить не передавить

Цифровые технологии переводят общение налоговиков и налогоплательщиков в дистанционный формат, делают отношения почти формальными. В большинстве случаев — это благо для обеих сторон, но и «цифра» оказываются бессильна, когда дело доходит до проверки. И с этим ничего не поделаешь, ведь ФНС никогда не уберет функцию контроля, признается глава ведомства. Говорит, что «не хочет быть хорошим для всех», не собирается создавать своими руками «непонятную и непрозрачную систему» и честно заявляет: «Нам еще надо расти до того уровня, когда налоговые органы не мешали бы компаниям нормально развиваться».

Пока же Егоров и его команда пытаются «правильно подобрать веса», чтобы давить, но не передавить. Выход в том, чтобы «на любое действие компании не отвечать «тяжелой артиллерией». Как этого добиться? С помощью рискориентированного подхода. В идеальном мире главы ФНС Даниила Егорова предпринимателю должно быть достаточно налогового уведомления для адекватной реакции: «Многие шутят: что такое уведомление? Нас этим не проймешь. Мы же пытаемся добиться того, чтобы наиболее безболезненным способом предупредить малый бизнес о том, что он вышел за рамки и ему надо скорректировать свою работу».

Разумность и достаточность

В этом откровенном диалоге Даниил Егоров много говорил о своем личном восприятии тех задач, которые решает его ведомство, о подходах, которые считает правильными. Каждое его слово было попыткой не только поговорить по душам, чтобы поняли, но и откровенным признанием, что ФНС где-то в начале пути навстречу бизнесу. Такая откровенность, конечно, подкупает и даже успокаивает «блуждающие боли», которые давно разрушают малый бизнес изнутри. Вот, например, признание главы ФНС о том, что предпроверочный анализ неизбежно влечет нескончаемую бумажную волокиту. В налоговой службе проблему осознают, но методов борьбы пока не придумали. Егоров

утверждает, что «рекомендовал инспекторам при истребовании документов исходить из двух принципов: разумности и достаточности, но оказалось, что у каждого свои границы». И все же прогресс есть: в 2022 на треть сокращен объем истребования документов, еще +20% в текущем году, итого — на половину меньше.

Напоминание о плохом

Такие цифры обязательно кладут на стол президенту как наглядное и убедительное доказательство того, что административное давление на бизнес снижается. Президент требует и ждет результатов. Даниил Егоров как член большой президентской команды вторит, что стратегическая задача ФНС — обеспечить полный комплекс электронного документооборота. Он рассчитывает, что, если бизнес увидит преимущества от его внедрения, государство получит мощный эффект, а в условиях «выживаемости экономики» (формулировка Даниила Егорова) это крайне важно, поскольку дает стабильность всей системе. «Для нас сейчас очень важен именно малый бизнес, потому что большинство санкций направлены на крупные компании, — поясняет свою позицию Даниил Егоров. — Поэтому именно в малом бизнесе есть тот задел для экономики, который поможет сохранить ее устойчивость. В этом — наше конкурентное преимущество». Этими словами глава ФНС вроде как ставит точку в диспуте о том, что малый бизнес для ведомства — не только налогоплательщик, источник пополнения казны, а гораздо больше — костяк экономики страны, в который надо верить и вкладываться. Мысль, явно пока не укоренившаяся в сознании самих предпринимателей, она точно требует доказательств, например, в том, чтобы в сложные для страны времена не драть три шкуры с тех, на кого рассчитываешь. А ведь в бизнес-сообществе так и думают: чем больше дыр в казне, тем выше шансы, что в дверь твоей компании постучат, чтобы проверить и найти. Такой миф в народе живет давно: якобы откуда-то сверху налоговой спускают некую цифру, сколько надо собрать. Егоров утверждает, что такой подход пошел бы государству не на пользу, а во вред, и

его подчиненные на местах быстро бы усвоили, что их единственный KPI — потолок сбора. Парадоксально, но Даниил Егоров в этом мифе увидел ценность: «Мы помним, как делать не

КАЖДОЕ ЕГО СЛОВО БЫЛО ПОПЫТКОЙ НЕ ТОЛЬКО ПОГОВОРИТЬ ПО ДУШАМ, ЧТОБЫ ПОНЯЛИ, НО И ОТКРОВЕННЫМ ПРИЗНАНИЕМ, ЧТО ФНС ГДЕ-ТО В НАЧАЛЕ ПУТИ НАВСТРЕЧУ БИЗНЕСУ. ТАКАЯ ОТКРОВЕННОСТЬ, КОНЕЧНО, ПОДКУПАЕТ И ДАЖЕ УСПОКАИВАЕТ «БЛУЖДАЮЩИЕ БОЛИ», КОТОРЫЕ ДАВНО РАЗРУШАЮТ МАЛЫЙ БИЗНЕС ИЗНУТРИ. ВОТ, НАПРИМЕР, ПРИЗНАНИЕ ГЛАВЫ ФНС О ТОМ, ЧТО ПРЕДПРОВЕРОЧНЫЙ АНАЛИЗ НЕИЗБЕЖНО ВЛЕЧЕТ НЕСКОНЧАЕМУЮ БУМАЖНУЮ ВОЛОКИТУ. В НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЕ ПРОБЛЕМУ ОСОЗНАЮТ, НО МЕТОДОВ БОРЬБЫ ПОКА НЕ ПРИДУМАЛИ

надо, потому что это неправильно. Такой миф — напоминание о плохом. Сегодня, работая над упрощением документооборота, используя технологии, мы получаем прозрачность системы, это невероятно ценно».

Рудименты прошлого в современной цифровой реальности отмирают сами собой, но возможность достучаться до чиновников самого первого эшелона все еще остается. Вот и Форум МСП в рамках Петербургского экономического форума призван решать, в том числе, и эту утилитарную задачу. Правда, у всего есть цена вопроса, в случае с ПМЭФ доступ к «телам» первых лиц обходится в 25 000 рублей, но если разложить на всех, кто согласился выйти на прямой диалог с бизнесом, то цена прямого контакта оказывается вполне разумной. Гораздо дороже обходится молчание и терпение, которого нашему малому бизнесу не занимать.

ФБЖ

Использованы официальные фото ПМЭФ-2023, Фонда Росконгресс и РИА Новости.

Доверяй, но проверяй

Любое узкое место — повод для предпринимательства

Мой брат Владимир, в отличие от меня умный, практически с развала России, тогда именуемой Союз Советских Социалистических Республик, работает по несколько лет попеременно в одесских представительствах двух швейцарских (контролируют количество и качество товаров при международных перевозках) компаний — Saybolt и SGS. Его приглашают в штат той из них, где возникает новая сложная задача.

На сайте SGS (<http://www.test.swiss-ships.ch/reeder/ch-reeder-history/s/gsgeneve/sgs-histoire.html> — в момент написания статьи был недоступен с моего рабочего компьютера) описана история компании. Гуглоперевод (с моими редактурами и сокращениями очевидно) выглядит так: «История компании Société Générale de Surveillance (SGS) с главным офисом в Женеве, Швейцария, восходит к XIX веку, когда молодой иммигрант из Латвии г-н Анри Гольдстюк основал во французском порту Руан компанию по проверке и экспертизе, наверное, самую первую компанию такого рода в мире.

Обстоятельства, приведшие к основанию этого всеобъемлющего предприятия инспекций и проверок, проводимому безденежным, но решительным молодым иммигрантом, очень интересны и поэтому заслуживают дальнейшего подробного изучения. Остаётся спорным, действительно ли представленные факты точны или несколько романтизированы. Г-н Анри Гольдстюк, родом из Лиепайского порта (на немецком языке — «Libau»), был нанят в порту для наблюдения за погрузкой овса в мешках на корабли, направлявшиеся в Руан. Оттуда овёс везли в Париж в основном для кормления лошадей, автотранспорта того времени. Латвийские фрахтователи часто получали жалобы от французских грузополучателей: те утверждали, что получили меньше груза, чем указано в транспортных манифестах.

После этих жалоб работодатель г-на Гольдстюка уволил его. И так, не имея работы и денег, молодой Анри решил эмигрировать и посмотреть мир. В качестве безбилетного пассажира на торговом корабле он



**АНАТОЛИЙ
ВАССЕРМАН**

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

ПОЧЕМУ ТОЛЬКО В 1878-М НУЖНО БЫЛО НАЧАТЬ СЛЕДИТЬ ЗА ГРУЗОМ НА ДВУХ КОНЦАХ ЦЕПОЧКИ? ОЧЕВИДНО ЖЕ, ЧТО К ТОМУ ВРЕМЕНИ ПРИМЕРНО 5000 ЛЕТ ПРОХОДИЛИ ТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ ПРАКТИЧЕСКИ В МАСШТАБАХ ВСЕГО ОБИТАЕМОГО МИРА. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ДО ЭТОГО ВРЕМЕНИ БЫЛИ ТАКИЕ ПРОБЛЕМЫ С ПЕРЕМЕЩЕНИЕМ ГРУЗА (ПИРАТЫ, ФЕОДАЛЫ, СЛАБЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА), ЧТО ПРОБЛЕМЫ НЕДОСТАЧИ ОТ ХАЛАТНОСТИ И ДАЖЕ ХИЩЕНИЙ БЫЛИ НА ПОРЯДОК – ДВА МЕНЬШЕ ДРУГИХ ПРИЧИН ПОТЕРЬ ГРУЗА



Г-н Анри Гольдстюк, родом из Лиепайского порта (на немецком языке — «Libau»), был нанят в порту для наблюдения за погрузкой овса в мешках на корабль, направившихся в Руан. Оттуда овёс везли в Париж в основном для кормления лошадей, автотранспорта того времени. Латвийские фрахтователи часто получали жалобы от французских грузополучателей: те утверждали, что получили меньше груза, чем указано в транспортных манифестах. После этих жалоб работодатель г-на Гольдстюка уволил его.

прибыл во Францию, в порт Руан. Однажды, блуждая по гавани, он обнаружил судно, выгружающее овёс в мешках от его бывшего работодателя в Латвии. Он заметил, что многие мешки порваны во время разгрузки, а их содержимое рассыпалось по причалу — и поэтому потеряно. Вдобавок он заметил, что часть мешков украдена при соучастии экипажа... Он записал всё это и, взяв в долг у своего австрийского друга г-на Хайнце, отправил письмо своему бывшему работодателю. Тот ответил ему и попросил позаботиться о разгрузке в Руане! Таким образом, вышеупомянутые потери были значительно сокращены, и г-н Гольдстюк всё чаще привлекался для выполнения задач по контролю товаров.

12 декабря 1878 года он вместе со своим другом г-ном Хайнце основал контролирующую компанию Goldstück, Hainzé & Co. Она быстро преуспела. Через год компания выросла и открыла офисы в портах Дюнкерк, Гавр и Марсель. Этот рост поддержало развитие новых услуг по перевозке зерна».

Комментируя когда-то эту историю, брат отметил: «С одной стороны, явный пример «отложенного бизнеса» — почему только в 1878-м нужно было начать следить за грузом

на двух концах цепочки? Очевидно же, что к тому времени примерно 5000 лет проходили торговые операции практически в масштабах всего обитаемого мира. С другой стороны, до этого времени были такие проблемы с перемещением груза (пираты, феодалы, слабые транспортные средства), что проблемы недостачи от халатности и даже хищений были на порядок – два меньше других причин потерь груза».

На мой взгляд, дело ещё и в том, что многократно выросло число и производителей, и потребителей, и посредников между ними, в том числе перевозчиков. На протяжении многих веков купцы если не сами руководили торговыми экспедициями,





Среди прочих экзотических или вовсе невозможных в ту эпоху профессий — Честный Свидетель. Он обязан сообщать только то, что наблюдал лично, ничего не домысливая и не предполагая. Например, на вопрос о цвете виденного дома он вправе сказать лишь нечто вроде: при тогдашнем полуденном освещении обращённая ко мне сторона выглядела белой в пределах неизбежного частичного поглощения падающего света. Зачем такой нужен? Да затем, что можно его не перепроверять.

то, по меньшей мере, направляли туда доверенных (и потому немногочисленных) сотрудников, и персонал подбирали по возможности на основе рекомендаций, да ещё и с проверками. Массовые же перевозки вовлекли столько народу, что личные взаимоотношения поневоле уступили место способам формализации доверия, в том числе сюрвейерам.

Обычно пришедшие на новый рынок первыми либо быстро разоряются, не разобравшись в его тонкостях и предоставив другим возможность учиться на их ошибках, либо разрастаются, захватывая львиную его долю. SGS нынче крупнейшая в мире сюрвейерская компания, Saybolt вроде бы вторая. Занимаются они в основном нефтью и нефтепродуктами. В Одессу пришли потому, что в ее порту находится один из мощнейших терминалов, откуда ещё с советских времён отгружаются на танкеры нефть и продукты её переработки. Брат, кстати, довольно долго консультировал продавцов и покупателей, в каком соотношении смешать несколько партий продукта, чтобы получить требуемые свойства.

По мере перевода грузопотоков Российской Федерации в собственные порты заработок на проходящей через Одессу нефти упал, и при-

шлось разнообразить работу. С начала 2010-х годов брат — заместитель по научной работе директора новой лаборатории, выстроенной SGS для исследования множества товаров разных категорий. Сейчас одесский порт экспортирует в основном зерно, и, можно сказать, что в нём компания вернулась к истокам своей деятельности. Правда, через Либаву, тогда входившую, как и вся Латвия, в Россию, вывозили в основном зерно из центра страны, а через Одессу везут с юга, но для анализа состава и примесей это несущественно.

Впрочем, эта подробность одного из множества направлений международной работы не должна отвлекать внимание от главного: зачем вообще нужен и почему столь разросся сюрвейерский бизнес?

Роман «Чужак в чужой стране» (1961) Робёрта Энсона Рекс-Иваровича Хайнлайна (1907.07.07–1988.05.08) написан про примерно наше время. Среди прочих экзотических или вовсе невозможных в ту эпоху профессий — Честный Свидетель. Он обязан сообщать только то, что наблюдал лично, ничего не домысливая и не предполагая. Например, на вопрос о цвете виденного дома он вправе сказать лишь нечто вроде: при тогдашнем полуденном освещении



щении обращённая ко мне сторона выглядела белой в пределах неизбежного частичного поглощения падающего света. Зачем такой нужен? Да затем, что можно его не перепроверять. В англосаксонской юриспруденции вообще считают показания под присягой одним из надёжнейших доказательств. В основном потому, что там наказание за лжесвидетельство весьма жёсткое. А Честного Свидетеля, насколько я понимаю, и подкупить почти невозможно, даже если ему заплатят столько, что на всю жизнь хватит (как граф Монте-Кристо — телеграфисту), окажутся под сомнением его показания по предыдущим делам, и те, кто проиграл на основании его слов, завалят его исками. Вот и сюрвейер чем опытнее, тем надёжнее — угроза исков от бывших клиентов принуждает к честности.

Но сюрвейер — лишь частный случай потребности в независимом надёжном сотруднике. Развитие любого дела натывается на всё новые узкие места. Их зачастую лучше расширять самостоятельно, учитывая собственные особенности. Но, на мой взгляд, куда чаще выгодно пренебречь тонкостями ради роста объёма работы: экономия на издержках может перекрыть пользу от прицельной подгонки под свои нужды. А наращивать объём проще, беря заказы у множества клиентов со сходными потребностями. Так и появляется самостоятельное новое предприятие с новой специализацией.

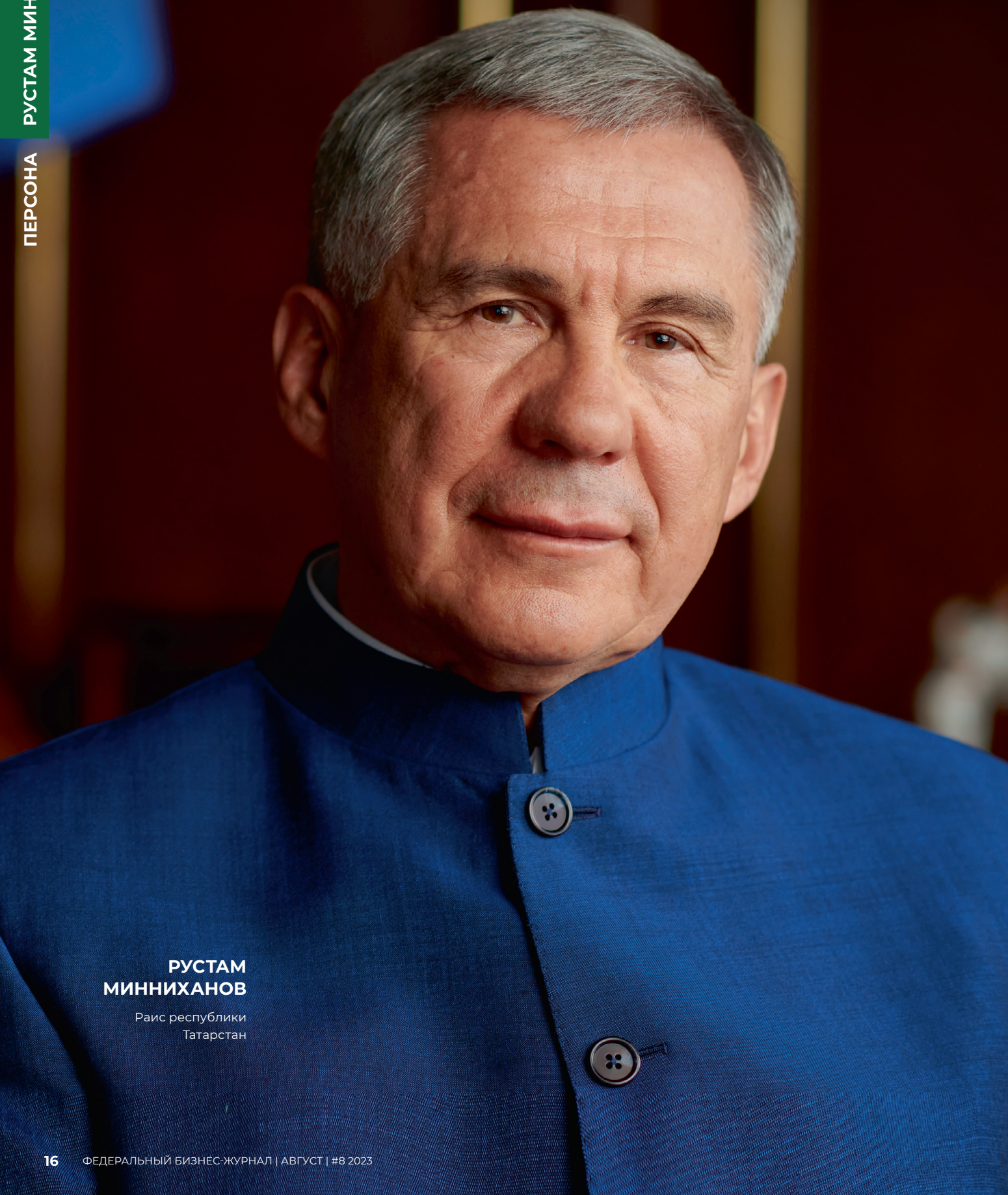
Уже отмечал: отдавая работу подрядчику, надо проверять, что ему понятны технологические подробности. Так, внешний бухгалтер должен узнать порядок взаимодействия подразделений заказчика, чтобы не породить иллюзий вроде леген-



НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ВЕКОВ КУПЦЫ ЕСЛИ НЕ САМИ РУКОВОДИЛИ ТОРГОВЫМИ ЭКСПЕДИЦИЯМИ, ТО, ПО МЕНЬШЕЙ МЕРЕ, НАПРАВЛЯЛИ ТУДА ДОВЕРЕННЫХ (И ПОТОМУ НЕМНОГОЧИСЛЕННЫХ) СОТРУДНИКОВ, И ПЕРСОНАЛ ПОДБИРАЛИ ПО ВОЗМОЖНОСТИ НА ОСНОВЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ, ДА ЕЩЁ И С ПРОВЕРКАМИ. МАССОВЫЕ ЖЕ ПЕРЕВОЗКИ ВОВЛЕКЛИ СТОЛЬКО НАРОДУ, ЧТО ЛИЧНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПОНЕВОЛЕ УСТУПИЛИ МЕСТО СПОСОБАМ ФОРМАЛИЗАЦИИ ДОВЕРИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ СЮРВЕЙЕРАМ

дарной уже фразы: «Вас послушать, так только отдел сбыта прибыль даёт, а все остальные — убытки». Соответственно, и сам подрядчик должен постоянно вникать и в своё дело, и в его взаимосвязи с нуждами клиентов. В частности, нельзя стесняться диалогов. Клиент должен сообщать подрядчику всё, что сам считает важным, и не считать признаком некомпетентности подрядчика его вопросы. Накопленный авторитет облегчает технически важные беседы. Но и, выходя на новый (для себя или вообще) рынок, подрядчик должен понимать: лучше пусть часть клиентов сочтёт его знающим слишком мало, чем хоть один предъявит иск за ущерб от ошибки, вызванной действительным непониманием.

ФБЖ



**РУСТАМ
МИННИХАНОВ**

Раис республики
Татарстан

Объединяя усилия во имя будущего

«Татарстан — будущее уже сегодня» — под таким слоганом республика работала на площадке Петербургского международного экономического форума в этом году. Стенд Татарстана был одним из самых инновационных и посещаемых на форуме, а делегация одной из самых представительных — более ста человек вошли в ее состав. Знаковым событием ПМЭФ-2023 для руководства республики стало объявление результатов Национального рейтинга состояния инвестиционного климата. Татарстан занял в нем одну из лидирующих позиций — вторую строчку регион удерживает за собой уже второй год подряд.

По данным Агентства стратегических инициатив, всего два региона по совокупным результатам рейтинга превысили планку в 300 баллов — Москва и Татарстан. По 50 показателям (75% от общего числа) республика находится в лидирующих группах. Кроме того, интегральный индекс рейтинга показал значительную положительную динамику. Руководитель Агентства стратегических инициатив (именно это ведомство готовит рейтинг) Светлана Чупшева отметила, что по итогам работы за прошлый год в Татарстане сократились сроки

получения разрешений на строительство, на регистрацию прав собственности, уменьшились и сроки подключения к электросетям. Кроме того, растет удовлетворенность качеством и доступностью финансовой поддержки. Стоит добавить, что Татарстан — среди лидеров по направлению «Поддержка малого и среднего предпринимательства». Оглашение результатов Национального рейтинга — одно из важнейших событий форума для всех региональных команд, его ждут и над улучшением позиций в нем усиленно работают в течение всего года.



МЫ ВИДИМ РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ, В ТОМ ЧИСЛЕ ИЗ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ИСТОЧНИКОВ. ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ИЗ ДРУГИХ СУБЪЕКТОВ РОССИИ В 2022 ГОДУ ВОЗРОСЛИ В ТРИ РАЗА. НЕСМОТРЯ НА ТЕКУЩУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ, МЫ ВИДИМ ИНТЕРЕС К РЕСПУБЛИКЕ СО СТОРОНЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ. В ПРОШЛОМ ГОДУ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПОСТУПАЛИ ИЗ 27 СТРАН. ДОМИНИРУЮЩАЯ ИХ ЧАСТЬ БЫЛА НАПРАВЛЕНА НА РАЗВИТИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ

Для инвесторов рейтинг — своего рода маяк, на который можно смело ориентироваться при выборе локации для реализации новых проектов. Республика Татарстан, безусловно, одна из самых привлекательных территорий для развития. Да, люди бизнеса верят цифрам, но доверяют лишь тем региональным властям, которые на деле доказывают свою заинтересованность и готовы оказывать всестороннюю поддержку инвестору. Работа над созданием благоприятного инвестиционного климата — дело кропотливое, и зависит от многих составляющих. «Федеральный Бизнес-журнал» встретился с райсом республики Татарстан Рустамом Миннихановым, чтобы обсудить путь к вершинам Национального рейтинга и слагаемые этого успеха. Вряд ли для кого-то из участников форума и коллег из регионов высокие позиции Татарстана стали неожиданностью, скорее, явились закономерным результатом системной работы с инвесторами в регионе.

— Рустам Нургалиевич, мы встречаемся с вами после Петербургского международного экономического форума. На вашем стенде все дни его работы было очень оживленно, на площадке работала большая команда из республики. Как вы оцениваете итоги работы на форуме? Что для вас стало его главным итогом и результатом?

— Каждый год мы стараемся максимально полезно использовать площадку на

Петербургском международном экономическом форуме. У нас прошли очень содержательные встречи с федеральными министрами, главами российских регионов. Также мы наметили дальнейшие шаги развития сотрудничества с нашими партнерами из Китая, Узбекистана, ОАЭ, Египта, ведущими российскими и зарубежными компаниями. Было подписано 25 соглашений.

Так, с компанией «Элемент» планируется реализовать крупный проект в области микроэлектроники. Еще одно соглашение заключено с компанией «1С» о совместных проектах в области промышленности и госуправления, а также по продвижению отечественных продуктов на рынке исламских стран.

С Российско-Эмиратским деловым советом договорились о продвижении татарстанской продукции, в частности нефтегазового оборудования, на рынки стран Ближнего Востока: Саудовской Аравии, Катара, Кувейта и других.

Также в рамках форума состоялось знаковое событие: наши беспилотные КАМАЗы открыли движение по участку трассы М-11. Это первые в стране грузовики, которые начали осуществлять беспилотную доставку грузов.

Одним из ключевых мероприятий ПМЭФ стало оглашение национального рейтинга состояния инвестиционного климата. Татарстан вошел в тройку лидеров, заняв второе место.



Я ХОТЕЛ БЫ ОТДЕЛЬНО ОСТАНОВИТЬСЯ НА ПРОЕКТЕ М-12. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ ЭТО САМЫЙ МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ. НОВАЯ ДОРОГА ПОВЫСИТ ТРАНСПОРТНУЮ ДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ И БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ, СОЗДАНИЮ НОВЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ И ПОЯВЛЕНИЮ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ. ЕСЛИ СМОТРЕТЬ ШИРЕ, ТО М-12 СВЯЖЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО РЕГИОНОВ, ПРИЧЁМ ВСЕ ОНИ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИКИ



Стенд Татарстана на Петербургском международном экономическом форуме, 2023 год.

На полях ПМЭФ-2023.

— *Вторые по стране — это высочайшая оценка. Какие ключевые принципы работы по улучшению инвестклимата в регионе вы бы обозначили? Какие подходы позволили занять столь высокую позицию?*

— В Татарстане вопросам улучшения инвестиционного климата уделяется особое внимание. В то же время изменение технологий и рост качества жизни неизменно приводят к появлению новых ожиданий у предпринимателей относительно скорости, удобства и качества предоставления им услуг и мер поддержки. Вторую строчку в национальном рейтинге состояния инвестклимата Татарстан удерживает пять лет подряд. При этом рейтинг — лишь инструмент оценки нашей деятельности. Главная цель — создать максимально комфортные условия ведения бизнеса в республике. Сегодня в Татарстане действуют более 300 федеральных, региональных и муниципальных мер поддержки для инвесторов. Создана эффективная инфраструктура для развития бизнеса, включая ОЭЗ, ТОСЭР и промплощадки. Также мы активно работаем над снижением административных барьеров. Результаты рейтинга показывают, что в целом у нас все хорошо, но по отдельным показателям ещё предстоит



большая работа. Необходимо изучить опыт других регионов для внедрения лучших практик в республике.

— *В ходе недавнего визита Михаила Мишустина в Казань речь шла о масштабных мероприятиях по модернизации и техническому перевооружению авиастроительных предприятий региона, в частности для наращивания производства гражданских лайнеров Ту-214. На каком этапе реализация этой задачи?*

— Для нас это было, не побоюсь этого слова, историческое мероприятие. Я

искренне благодарен президенту страны Владимиру Владимировичу Путину за решение выделить из Фонда национального благосостояния 41,8 млрд рублей на развитие производства Ту-214. Главой государства поставлена задача выпускать 20 самолётов Ту-214 в год. Чтобы нарастить объёмы, нужно увеличить производственные мощности Казанского авиационного завода. Сейчас идут масштабные строительные работы, с которыми ознакомился председатель правительства.

Что такое Ту-214? Это полностью наш отечественный среднемагистральный пассажирский самолёт. Он имеет высокие летно-технические характеристики, отвечает всем современным требованиям. Запуск серийного производства важен как для всей авиаотрасли страны, так и для одного конкретно взятого завода. У Казанского авиационного завода очень богатая история, это мощнейшее предприятие. Были разные времена, тяжёлые периоды, однако

41,8

МЛРД РУБЛЕЙ

будет выделено из Фонда национального благосостояния на развитие производства Ту-214 в Татарстане.

нам удалось сохранить производство и коллективы.

Проект по выпуску 20 самолётов Ту-214 в год детально проработан с точки зрения поставки оборудования и подготовки специалистов. Все задачи, которые руководство страны ставит, будем вместе выполнять.

— В Республике Татарстан накоплен большой опыт по реализации прорывных инвестиционных проектов, в частности, на ОЭЗ «Иннополис» и не только. Каковы сегодня преимущества Татарстана для инвесторов? Что регион может предложить тем, кто готов активно участвовать в трансформации российской экономики и укреплении технологического суверенитета РФ?

— Сегодня в мире происходят глобальные экономические и геополитические изменения. Экономика, рынки, торговые, производственные, логистические связи претерпевают изменения.

Мы активно используем все имеющиеся инструменты, направленные на поддержку инвесторов и привлечение инвестиций. В частности, это мощная промышленная инфраструктура: две особые экономические зоны и территории особого развития, свыше ста промышленных парков. Данная инфраструктура дает 10% объемов промышленной продукции, производимой на территории Татарстана. В абсолютных цифрах это уровень производимой продукции многих регионов.

В нынешних непростых условиях наши инвесторы сумели обеспечить бесперебойную работу предприятий. Отдельные компании расширили свои производства и реализовали новые проекты. В их числе «Хайер», «Кастамону», «Хаят Кимья» и многие другие. Общим итогом мы видим рост инвестиций в основной капитал, в



Визит председателя правительства РФ Михаила Мишустина на Казанский авиационный завод.

том числе из внебюджетных источников. Частные инвестиции из других субъектов России в 2022 году возросли в три раза.

Несмотря на текущую экономическую ситуацию, мы видим интерес к республике со стороны иностранных инвесторов. В прошлом году иностранные инвестиции поступали из 27 стран. Доминирующая их часть была направлена на развитие обрабатывающих производств.

В республике созданы все условия для внедрения новых технологий. Сегодня Татарстан является одним из крупнейших центров подготовки высококвалифицированных IT-кадров, здесь ведется разработка отечественных цифровых продуктов и сервисов. Усиливается работа с промышленными партнерами по подготовке инженерных кадров.

— Татарстану удается сохранять высокие темпы реализации проектов в области развития транспортной инфраструктуры, которая во многом определяет будущее экономического и социального развития региона. Расскажите о ходе их реализации и о прогнозируемых экономических эффектах.

— Сегодня Татарстан — один из наиболее промышленно развитых регионов Российской Федерации. Во многом наши достижения обусловлены современной транспортной инфраструктурой. Сегодня в республике сеть дорог превышает 40 тысяч километров, продолжается развитие и модернизация объектов дорожного хозяйства.

При поддержке правительства Российской Федерации в Татарстане реализуется ряд крупнейших федеральных проектов: строительство трассы М-12 и дороги М-7 с обходом Нижнекамска и Набережных Челнов. Их реализация позволит к 2025 году практически вдвое увеличить протяженность дорог первой категории. Также одновременно строится два моста через реки Волгу и Каму.

Для соединения двух федеральных трасс М-7 и М-5 ведется строительство



Осмотр раисом Республики Татарстан Рустамом Миннихановым хода строительства моста через реку Каму на автомобильной дороге М-7 «Волга».

автомобильной дороги «Алексеевск – Альметьевск» в рамках трассы «Шали – Бавлы». Это первый в республике проект государственно-частного партнерства в дорожной сфере. Новые дороги свяжут республику скоростным автомобильным сообщением с регионами Поволжья, Центральной России и Урала, а также дадут дополнительный импульс к развитию промышленного потенциала республики.

Я хотел бы отдельно остановиться на проекте М-12. За последние десятилетия это самый масштабный проект в дорожном строительстве для республики. Общая протяженность трассы в пределах Татарстана составляет 142 км. Во-первых, новая дорога повысит транспортную доступность для жителей. Во-вторых, будет способствовать привлечению инвестиций, созданию

10%

**ОБЪЕМОВ
ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПРОДУКЦИИ**

Татарстана производится на территориях ОЭЗ, ТОСЭР и в промышленных парках региона.

новых инфраструктурных объектов. В-третьих, это новые рабочие места.

Если смотреть шире, то М-12 свяжет большое количество регионов, причём все они перспективные с точки зрения экономики. Только представьте: от Москвы до Казани можно будет доехать за 6,5 часов. Время в пути сократится в два раза. Это в том числе открывает новые рынки для малого и среднего бизнеса.

Мы благодарны президенту страны Владимиру Владимировичу Путину за решение о строительстве М-12, за постоянную поддержку проекта и личную вовлечённость особая благодарность Марату Шакирзяновичу Хуснуллину, он ежедневно живёт этой стройкой, поэтому нет никаких сомнений, что в декабре этого года дорога будет открыта.

— Татарстан — один из центров развития исламских финансов на территории Российской Федерации. Тема их развития стала одной из ключевых на KazanForum, она вошла в повестку Петербургского экономического фору-

740,2

МЛН ДОЛЛАРОВ

составил товарооборот между Татарстаном и Китаем за первый квартал 2023 года.

ма. Татарстан — пилотный регион по внедрению исламского банкинга. Какую роль вы отводите исламским финансам в масштабах всей страны? Как вы оцениваете первые результаты пилотирования проекта в регионе? Сформировано ли понимание сути исламских подходов к финансовой си-

стеме в Российской Федерации? Есть ли спрос на исламский банкинг, на ваш взгляд?

— Сектор партнерских финансов в нашей стране имеет большой потенциал. В России проживает более 20 млн мусульман, в ряде регионов исламское население преобладает. Большинство стран — членов Организации исламского сотрудничества (ОИС) активно взаимодействуют с нашей страной. При этом перспективным направлением сотрудничества как раз является система исламского финансирования.

Говоря о спросе на исламский банкинг, отмечу, что в Татарстане работа в данном направлении ведётся уже более пятнадцати лет. Ещё в 2008 году с Исламским банком развития был подписан меморандум о



Встреча раиса Республики Татарстан Рустама Минниханова с генеральным секретарем Организации Исламского сотрудничества Хусейном Ибрахимом Тахой.



Церемония торжественного старта Международного ралли «Шелковый путь».

взаимодействии. Сегодня в Татарстане работает ряд организаций, предоставляющих услуги в области партнерских финансов. В прошлом году в Казани открылся первый офис Сбербанка в рамках внедрения исламского банкинга в России. На банковской полке представлены продукты партнерского финансирования: мудараба (аналог доверительного управления активами), халяльные инвестиционные инструменты, торговое финансирование, банковская гарантия, платежные и текущие счета, а также расчетно-кассовое обслуживание.

Для дальнейшего развития финансовых инструментов требуются законодательные изменения. На днях в Госдуме одобрили во втором чтении законопроект об исламском банкинге. Документ предполагает проведение эксперимента, в ходе которого в Татарстане, Башкортостане, Чечне и Дагестане установят правовой режим деятельности по исламскому финансированию. В законопроекте учтены все основные предложения от Республики Татарстан. Хочу поблагодарить Правительство страны, Банк России, Государственную Думу и регионы-пилоты, участвующие в эксперименте, за совместную конструктивную работу.

С принятием закона предстоит большая работа по информированию населения и бизнеса. Люди пока не очень хорошо представляют, что такое партнерские финансы. Наша задача — усилить просветительскую работу. В республике по этому вопросу мы тесно взаимодействуем с духовенством.

— В сентябре Казань будет принимать крупнейший международный форум «Россия – Китай» (РОСТКИ). КНР — ключевой партнер РФ. Какие задачи Татарстан будет реализовывать на полях форума? Какими вам видятся перспективы развития партнерских проектов между республикой и КНР?

— Республика дорожит нынешним высоким уровнем отношений с Китаем. Мы придаём большое значение расширению



Рабочая поездка Рустама Минниханова в Екатеринбург.

всесторонних связей, направленных на укрепление российско-китайских отношений. В целом уровень сотрудничества Татарстана с Китаем весьма высокий. Свои инвестиционные проекты в республике реализуют целый ряд китайских компаний: «Хайер», «Вейчай», «Камасталь», «Хуавей», «Мидеа» и ряд других. Наш товарооборот с Китаем только за первый квартал 2023 года составил 740,2 млн долларов.

Ожидаем, что укреплению сотрудничества российских регионов и китайских провинций будет способствовать проведение первого международного форума «Россия – Китай», который состоится 7–8 сентября в Казани. Основными темами форума станут межпартийный диалог, инвестиционные проекты, образование, машиностроение, нефтехимия, логистика, сельское хозяйство, информационные технологии, туризм, культура и др. От форума ожидаем укрепление торгово-экономических, научно-технических, социальных и культурных связей регионов России и провинций Китая, а также увеличение числа контактов между бизнесом.

ФБЖ

Татарстан: точки роста и развития

Инвестиционные форумы — это всегда про будущее. Каким оно будет, зависит от верного выбора векторов развития, четко расставленных приоритетов и того самого инвестиционного климата, который, как тончайшее шелковое полотно ручной работы, создается кропотливым трудом непосредственно на местах. Формируя концепцию участия в Петербургском международном экономическом форуме, Татарстан не просто попал в точку. Регион задал себе нелегкую задачу — опередить время, чтобы успеть больше: привлечь и реализовать больше масштабных инвестиционных проектов, создать больше перспективных технологий, внедрить больше эффективных мер поддержки инвесторов.

Татарстан — постоянный участник Петербургского международного экономического форума. Из года в год стенд республики привлекает повышенное внимание, становится местом для важных встреч и точкой для старта масштабных проектов. Татарстан — всегда в топе новостей с полей ПМЭФ, что вполне оправдывает усилия, вложенные в подготовку к событию. А ее суть не только в глубоко проработанной концепции, блеске и яркости визуального оформления и прочих вау-эффектах, хотя поразить инновациями и технологиями Татарстану всегда удается.

Питерский форум — ежегодная проверка «успеваемости» региональных команд по предмету «благоприятный инвестиционный климат». Судя по результатам Национального рейтинга, обнародованного АСИ, Татарстан идет правильным путем. Итоговые позиции республики — не случайность, а скорее закономерность. Татарстан в лидерах не впервые. Наравне с Москвой республика из года в год показывает устойчивый рост и развитие. Каждый субъект РФ мечтает о столь заметной динамике, и дело не столько в цифрах, сколько в устойчивости экономики Татарстана. «Федеральный Бизнес-журнал» активно

ПО ЦЕЛОМУ РЯДУ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ТАТАРСТАН ЗАНИМАЕТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В РФ. И СЕГОДНЯ РЕСПУБЛИКА ГОТОВА ТИРАЖИРОВАТЬ УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ, КОТОРЫЕ ПРОШЛИ ПРОВЕРКУ ВРЕМЕНЕМ И КЛИЕНТСКИМ ОПЫТОМ НА ЕЕ ТЕРРИТОРИИ. ОДИН ИЗ ТАКИХ ПРОЕКТОВ, ДОКАЗАВШИХ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, — РЕСПУБЛИКАНСКИЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ЦЕНТР, ИНТЕГРАТОР ПО ПОИСКУ НОВЫХ РЫНКОВ СБЫТА ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ОСОБЕННО ВОСТРЕБОВАН У МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА



следил за работой делегации республики на полях форума, чтобы вычислить слагаемые этого успеха.

Отвечая на вызовы настоящего

На стенде представлены только высокие технологии — самая востребованная и перспективная сфера. Ее в Татарстане давно и успешно осваивают резиденты Иннополиса. Здешний университет представил собственную разработку — беспилотный летательный аппарат самолетного типа с вертикальным взлетом, размах его крыльев — три метра, грузоподъемность — семь килограммов. Создание российских БПЛА — ключевой тренд сегодняшнего дня, поддерживается самим президентом и от этого обретает еще большую значимость и перспективность. О роботизации тоже говорят на самом верху. На «земле», в том же Университете Иннополис, давно готовы дать ответ и на этот вызов. На стенде представлен робот-бариста, угощающий гостей свежесваренным кофе, и роборука, развлекавшая всех незамысловатой игрой в «камень, ножницы, бумага». Иннополис

193

МЛРД
РУБЛЕЙ —

составила сумма заказов, полученных татарстанскими поставщиками с помощью Регионального маркетингового центра (данные Правительства республики за 2022 год).

давно зарекомендовала себя как место, где создаются новейшие технологии. Сегодня это территория — отличный «парник» для роста инноваций, точка роста для промышленности всего Татарстана.

Переход на новый уровень

Аналогичную репутацию лидера инновационного развития сформировал еще один флагман промышленного сектора Татарстана. Презентация его достижений не смогла уместиться даже на ста квадратных метрах выставочной площади республики на ПМЭФ-2023, а потому прошла на федеральной трассе М-11 «Нева». Флагман грузового автомобилестроения РФ впервые в отечественной истории

запустил движение беспилотных грузовиков. Три цифровых магистральных тягача отправились в путь из Санкт-Петербурга в Москву. В машинах установлена автоматизированная система вождения. В кабине находится водитель-испытатель, на дистанционной связи — диспетчер.

Последние несколько лет КАМАЗ активно работал над созданием цифровой беспилотной автотехники. Старт беспилотного движения по М-11 — важный переход к практическому применению такой техники. Проект знаковый в масштабах всей страны. Впервые в комплексе будут протестированы не только технологии беспилотного авто, но и его взаимодействие с «умной дорогой». Чтобы подобный пуск стал возможен, необходимо было обеспечить весь маршрут следования бесперебойной беспроводной связью, создать цифровые карты местности, обеспечить навигационное сопровождение беспилотного транспорта в пути и полную готовность аварийных и дорожных служб к внештатным ситуациям. Проект беспилотной доставки

грузов реализуется в рамках экспериментального правового режима (ЭПР). Его апробация станет первым этапом проекта «Беспилотные логистические коридоры». Инициатива по их созданию включена в Перечень стратегически значимых инициатив социально-экономического развития РФ до 2030 года.

Быть первыми

Благодаря участию в подобных проектах Татарстан становится местом рождения и внедрения востребованных и перспективных технологий. Среди приоритетов развития в региональном министерстве промышленности и торговли называют производство микроэлектроники. На стенде региона в Петербурге сразу несколько компаний представляли результаты работы по развитию наукоемких технологий. Среди участников республиканского стенда — компания ICL. На ПМЭФ она презентовала новую линейку мониторов. В этом году ГК «ICL-Техно» планирует запустить в Татарстане завод мощностью 1 млн материнских плат в год.



Запуск на М-11 — важный переход к практическому применению. Проект знаковый в масштабах всей страны. Впервые в комплексе будут протестированы не только технологии беспилотного авто, но и его взаимодействие с «умной дорогой». Чтобы подобный запуск состоялся, необходимо было обеспечить весь маршрут следования бесперебойной беспроводной связью, создать цифровые карты местности, обеспечить навигационное сопровождение беспилотного транспорта в пути и полную готовность аварийных и дорожных служб к внештатным ситуациям.



Еще один шаг к развитию микроэлектронной промышленности в Татарстане был сделан непосредственно на форуме. Региональное правительство подписало соглашение с ГК «Элемент», согласно которому в регионе будут созданы условия для организации новых производств полупроводниковой и микроэлектронной продукции. Целый ряд инновационных проектов региональное правительство будет реализовывать с еще одним флагманом отечественного IT-сектора — ГК «1С». С помощью цифровых продуктов компании в Татарстане намерены оптимизировать госуправление и внедрить инструменты исламского банкинга. Республика вошла в число четырех пилотных регионов по развитию инструментов исламского финансирования, активно участвует в их продвижении, а теперь пришло время говорить о господдержке этого направления. В правительстве Татарстана делают особый акцент на том, что партнерское финансирование должно быть равнодоступно, то есть иметь одинаковую стоимость наравне с традиционным, тогда его популярность в

РФ будет расти. Чтобы достичь этой цели, исламскому банкингу нужны инструменты господдержки, и особенно важны они сейчас, на начальной стадии.

Потенциал взаимодействия

По целому ряду направлений развития промышленности Татарстан занимает лидирующие позиции в РФ. И сегодня республика готова тиражировать успешные кейсы, которые прошли проверку временем и клиентским опытом на ее территории. Один из таких проектов, доказавших свою эффективность, — Республиканский маркетинговый центр, интегратор по поиску новых рынков сбыта для российских производителей, особенно востребован у малого и среднего бизнеса. По итогам его работы за 2022 год более четырех тысяч татарстанских поставщиков, субъектов МСП, получили заказы на 193 млрд рублей. Подобный формат уже используют в восьми регионах России. Теперь к нему планируют подключиться Ставропольский край, Смоленская область, Тыва и Карелия. Соглашения о

сотрудничестве по внедрению ресурсов Республиканского маркетингового центра были подписаны на ПМЭФ-2023.

Сильные стороны промышленного потенциала Татарстана хорошо известны внутри страны. Взаимодействие с лидерами расширяет возможности для развития других субъектов РФ. Петербургский международный экономический форум этого года стал наглядным доказательством того, что межрегиональное взаимодействие, поддержка кооперационных связей между субъектами страны — тот самый потенциал, который в условиях санкционных ограничений поможет найти внутренние резервы.

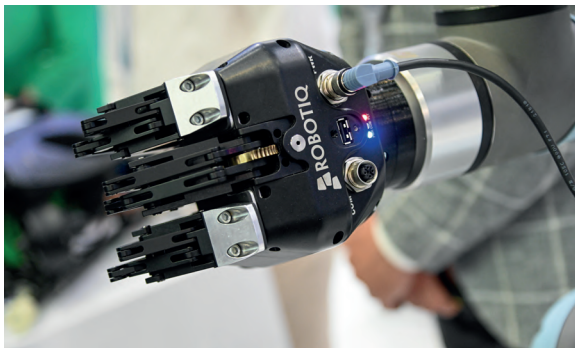
Сегодня большинство российских производителей в поиске новых поставщиков, чье производство локализовано внутри страны и не подвержено рискам внешнего давления. В списке остро нуждающихся в импортозамещенных продуктах и технологиях лидирующие позиции занимает российский автопром. КАМАЗ — не исключение. На полях ПМЭФ концерн договорился со смоленским заводом

тормозных систем о поставках компонентной базы. В сотрудничестве с такими флагманами, как КАМАЗ, Татнефть заинтересованы многие российские компании. Кстати, последняя договорилась с администрацией Кировской области о строительстве 30 автозаправочных станций в этом регионе. Проект подразумевает многомиллиардные инвестиции. Губернатор Кировской области Александр Соколов, комментируя достигнутые в Санкт-Петербурге договоренности, заметил, что проект придаст стимулы для развития конкуренции на топливном рынке региона, что обязано привести к снижению цены на бензин. Кроме того, благодаря соглашению в Кировской области появится сеть зарядных станций для электротранспорта, а также будут налажены поставки моторного и газомоторного топлива. По результатам работы правительственной делегации Татарстана удалось договориться с предприятиями ОДК им. Климова о размещении в Татарстане заказов на литье. Здесь же прошли переговоры о запуске в республике производства полимерных водонапорных башен. Одна из российских компаний подтвердила свои намерения реализовать в республике подобный проект. Есть перспективы расширения сотрудничества с Санкт-Петербургом. Над привлечением инвесторов из северной столицы работает представительство республики, открытое здесь же, на берегах Невы. Благодаря прямому диалогу с заинтересованными предпринимателями только за первый квартал этого года в экономику Татарстана удалось привлечь инвестиции на 900 млн рублей.

Расширяя границы

Проактивная позиция регионального правительства способствует росту товарооборота не только с субъектами РФ, но и с зарубежными партнерами. Сильный, экономически развитый Татарстан представляет интерес для многих стран. В рамках Санкт-Петербургского форума, который к тому же имеет статус глав-

СУДЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЙТИНГА, ОБНАРОДОВАННОГО АСИ, ТАТАРСТАН ИДЕТ ПРАВИЛЬНЫМ ПУТЕМ. ИТОГОВЫЕ ПОЗИЦИИ РЕСПУБЛИКИ — НЕ СЛУЧАЙНОСТЬ, А СКОРЕЕ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ. ТАТАРСТАН В ЛИДЕРАХ НЕ ВПЕРВЫЕ. НАРАВНЕ С МОСКВОЙ РЕСПУБЛИКА ИЗ ГОДА В ГОД ПОКАЗЫВАЕТ УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ И РАЗВИТИЕ. КАЖДЫЙ СУБЪЕКТ РФ МЕЧТАЕТ О СТОЛЬ ЗАМЕТНОЙ ДИНАМИКЕ, И ДЕЛО НЕ СТОЛЬКО В ЦИФРАХ, СКОЛЬКО В УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ ТАТАРСТАНА



ной международной инвестплощадки РФ, иностранные деловые партнеры поспешили подтвердить намерения развивать сотрудничество с Татарстаном. Среди них первые — дружественные страны, заинтересованные в развитии коридора «Север – Юг». С ними республика договорилась о поставках зерна. С Узбекистаном обсуждали поставки оборудования для узбекского шинного завода. С Египтом договорились об организации бизнес-миссии — ряд татарстанских компаний намерены запустить в стране производства, сделав свою продукцию более доступной для отдаленных континентов. На полях форума подписали соглашение о сотрудничестве с Российско-Эмиратским деловым советом, который готов продвигать татарстанское нефтегазовое оборудование в странах Ближнего Востока. Речь шла и о создании особых условий для размещения производств из Татарстана в особых экономических зонах всего региона. Гостями стенда Татарстана стали делегаты из Швейцарии. Они заявили о намерении разместить заказы на обрабатывающих предприя-

тиях Татарстана. Вряд ли деловую программу делегации на ПМЭФ можно было бы представить без участия китайских партнеров, тем более что уже в сентябре Казань принимает бизнес-форум «РОСТКИ» — первый крупнейший международный форум «Россия – Китай». Важный смысл, которым заряжены сегодня отношения между странами, организаторы мероприятия заложили в его логотип. Он представляет собой две руки, одна из них окрашена в цвета российского флага, другая — флага КНР, вместе они держат татарский казан — горшочек с землей, в которой уже видны ростки. На сентябрьский форум в Казань прибудут делегации тех китайских провинций, с которыми у Татарстана уже подписаны соглашения о сотрудничестве, приедут и города-побратимы. Осень в России, как известно, время для сбора урожая. В правительстве республики уверены, что достигнутые ранее договоренности, в том числе на полях Петербургского экономического форума, получат эффективное развитие на новой, перспективной площадке для российско-китайского диалога.

ФБЖ

С опорой на сильных

Следом за Петербургским международным экономическим форумом стартовала крупнейшая промышленная выставка страны — ИННОПРОМ. Она традиционно проходит в Екатеринбурге под эгидой и при непосредственном участии Министерства промышленности и торговли РФ. В первый же день форума стало известно, что Татарстан занял шестое место среди регионов России по эффективности промышленной политики по итогам работы за 2022 год. Подобный рейтинг Минпром составляет второй год подряд. Задуманный как пилотный проект, он уже стал действенным инструментом оценки усилий региональных команд по поддержке и развитию промышленности на местах.

На протяжении календарного года федеральный Минпром отслеживает работу своих коллег на местах по ряду показателей: экономическое развитие региона, активность взаимодействия с Минпромторгом и Фондом развития промышленности, наличие региональных мер поддержки и нормативно-правовая база региона, деловая активность и темпы цифровой трансформации региональных институтов власти. В отличие от

рейтинга состояния инвестклимата, этот важен, в первую очередь, самим чиновникам. Но по факту он вполне достоверно отражает степень эффективности региональных правительств в работе с местным бизнесом. Наличие подобного инструмента подстегивает власти на местах к реальным действиям, что гарантирует реальному сектору экономики большие объемы финансовой и административной поддержки.

Все меры поддержки хороши

По совокупности показателей Татарстан пропустил вперед традиционных лидеров, среди которых — Москва, Московская область и Санкт-Петербург. При этом регион использует любую возможность поддержать местных производителей. Так, за 2022 год промышленники Татарстана получили господдержки на сумму более 73 млрд рублей. Самым востребованным инструментом по-прежнему остается льготное финансирование по программам Фонда развития промышленности. По данным регионального Министерства промышленности и торговли, за первые четыре месяца текущего года предприятия





промышленного сектора уже получили из федерального бюджета более 24 млрд рублей. В правительстве республики замечают, что большая часть привлеченных средств — невозвратное софинансирование. Основные объемы средств получили несколько ведущих предприятий региона. Например, КАМАЗ — на выпуск грузовиков нового поколения К4 и К5, а Казанькомпрессормаш — на финансовое проведение НИОКР.

Татарстан — активный участник ключевых федеральных проектов, нацеленных на развитие промышленности, что позволяет предприятиям региона получать льготное финансирование и субсидировать различные статьи затрат. Ощутимые экономические эффекты и самим производителям, и региональной экономике дало участие в нацпроекте «Производительность труда», который, по сути, уже приобрел статус быстрорастущей экосистемы поддержки. По данным, которые озвучил на V федеральном форуме «Производительность 360» первый вице-премьер РФ Андрей Белоусов, в Татарстане порядка 20% предприятий получили адресную поддержку в рамках национального проекта «Производительность труда», больше половины региональных участников данного нацпроекта — предприятия обрабатывающей

ПОМОЩЬ В РЕШЕНИИ НЕТРИВИАЛЬНЫХ ЗАДАЧ ПРЕДПРИЯТИЮ ОКАЖЕТ И ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ. ПРОГРАММА ПО НАРАЩИВАНИЮ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА ТУ-214 БУДЕТ ДОФИНАНСИРОВАНА. ОБ ЭТОМ СТАЛО ИЗВЕСТНО ВО ВРЕМЯ ИЮньСКОГО ВИЗИТА НА КАЗАНСКИЙ АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА РФ МИХАИЛА МИШУСТИНА. ОН СООБЩИЛ, ЧТО ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПОЛУЧИТ НА ЭТОТ ПРОЕКТ 41,8 МЛРД РУБЛЕЙ ИЗ ФОНДА НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

отрасли. Благодаря участию в программе они уже получили прирост добавленной стоимости в 21,3 млрд рублей. Есть у нацпроекта и другая, вполне осязаемая экономическая польза. Так, в ходе его реализации в Татарстане сроки производства деталей для самолетов гражданской авиации сократились с 17 до 8 дней, скорость сборки автобусов сократилась с 328 до 200 часов, на четверть сократился срок производства светодиодных светильников. За каждым из этих показателей стоит реальная производственная эффективность, сниже-

ние себестоимости единицы продукции. Но в сегодняшних условиях эти дни, часы и даже минуты становятся для многих производителей золотыми.

Нетривиальные задачи

Возьмем тот же Казанский авиационный завод. Перед предприятием стоит задача выйти на темп производства по 10 самолетов Ту-214 к 2025 году, а к 2030 года надо выпустить с конвейера 70 единиц. Но даже это количество лишь частично покрывает спрос отечественных эксплуатантов пассажирских самолётов. Подтверждённая потребность в Ту-214 составляет до 150 единиц на период до 2032 года. Добиться столь высоких темпов развития будет непросто. Чтобы их обеспечить, ПАО «Туполев», Объединённая авиастроительная корпорация и другие подразделения госкорпорации «Ростех» разработали программу экстенсивного развития завода в Казани. Помощь в решении нетривиальных задач предприятию окажет и федеральный бюджет. Программа по наращиванию объемов производства Ту-214 будет дофинансирована. Об этом стало известно во время июньского визита на Казанский авиационный завод премьер-министра РФ Михаила Мишустина. Он сообщил, что производитель дополнительно получит на этот проект 41,8 млрд рублей из Фонда национального благосостояния. Средства пойдут на технологическое оснащение производства,

строительство и реконструкцию складских помещений, организацию послепродажной поддержки.

Куда рулит казанский автопром

Среди постоянных адресатов льготного софинансирования от государства есть еще один флагман промышленного комплекса Татарстана — автомобильный гигант «КАМАЗ». Инвестиции в его проекты всегда дают мощный синергетический эффект в масштабах всего российского автопрома и социальную стабильность на отдельно взятой территории. В прошлом году предприятие взялось перезапустить производство грузовых автомобилей К-5 на базе исключительно российских компонентов. КАМАЗ начал с подбора партнеров, которые смогут наладить поставку ряда компонентов, ранее закупавшихся за рубежом. В начале текущего года была представлена импортонезависимая версия обновлённого магистрального тягача КАМАЗ-54901. На заводе утверждают, что теперь выпуск этой версии К5 никак не зависит от поставок комплектующих из недружественных стран. При этом на базе отечественных компонентов производитель смог улучшить технические характеристики грузовика.

Параллельно с поиском новых поставщиков и заменой импортных комплектующих при активной господдержке КАМАЗ решал и

В прошлом году предприятие взялось перезапустить производство грузовых автомобилей К-5 на базе исключительно российских компонентов. КАМАЗ начал с подбора партнеров, которые смогут наладить поставку ряда компонентов, ранее закупавшихся за рубежом. В начале текущего года была представлена импортонезависимая версия обновлённого магистрального тягача КАМАЗ-54901.



другие стратегические задачи. Ключевая из них — разработка новых образцов техники. На Петербургском международном газовом форуме-2022 автоконцерн представил полноприводный вахтовый автобус-вездеход КАМАЗ-6250, заказчиком машины выступил «Газпром». Среди новейших разработок научно-технического центра ПАО «КАМАЗ» — самосвал «Юпитер 30». В текущем году завод начал реализацию малотоннажных грузовиков «Компас», которые на рынке представлены в двух версиях: «Компас-9» полной массой 9,5 тонны и «Компас-12» — 11,99 тонны. Сегодня инженеры завода работают над созданием более компактных моделей, самой лёгкой из них будет трёхтонник «Компас-3».

Вместе будет лучше

Устойчивость флагманов, подобных КАМАЗу, гарантирует работу смежникам и дает импульс для развития новых производств. В Татарстане подобным примером стал проект электромобиля «АТОМ». ПАО «КАМАЗ» и ГК «РОСАТОМ» не просто поддержали старт, но и выступили его технологическими партнерами. АО «КАМА» разработало операционную систему для управления автомобилем. Сборка первой модели запланирована на 2024 год, запуск в серийное производство планируется начать в 2025-ом. До конца текущего года производитель намерен провести тестирование литий-ионной батареи, созданной совместно с одним из дочерних предприятий ГК «Росатом». Для испытаний уже в августе должны быть готовы тринадцать электромобилей. Подобное партнерство обеспечит «АТОМу» высокую степень локализации, предварительно она может составить порядка 70%. Впрочем, запуск в серийное производство во многом будет зависеть от поддержки властей, а также от скорости реализации еще одного инвестиционного проекта. Часть мощностей АО «КАМА» планирует разместить в



новом IT-парке, строительстве которого запланировано в Набережных Челнах.

Работа по развитию привлекательных для бизнеса новых промплощадок, введение на их территории особых преференциальных режимов — еще одна точка приложения усилий правительства Татарстана. Инвесторы откликаются расширением производств. В июле в Особой экономической зоне «Алабуга» ПАО «СОЛЛЕРС» запустил завод по производству нового семейства дизельных двигателей. Общие мощности завода составят 50 тысяч двигателей в год. Большие планы по развитию мощностей на промплощадке в Татарстане у китайского производителя бытовой техники под брендом Haier. Кстати, несколько лет назад именно эта компания стала первой, получившей статус резидента и ряд налоговых льгот на территории опережающего социально-экономического развития в Набережных Челнах. Сегодня ведущий мировой производитель бытовой техники и электроники создал целый технологический кластер в Татарстане и вложил миллиарды долларов в развитие производства в регионе.

73

МЛРД РУБЛЕЙ

составил объем господдержки промышленности Татарстана за 2022 год.

ФБЖ



Ставки сделаны. Ставок больше нет?

«Устойчивое производство: стратегии обновления» — так организаторы сформулировали главную тему выставки-форума ИННОПРОМ, которая традиционно проходила в Екатеринбурге в июле. Ключевой куратор, идейный вдохновитель и хэдлинер проекта — Министерство промышленности и торговли РФ. А потому можно смело утверждать, что ИННОПРОМ — это своего рода проекция смыслов, акцентов и дорожная карта приоритетов промышленной политики российского правительства на обозримое настоящее и с прицелом на ближайшее будущее.

Чиновники приезжают на ИННОПРОМ, чтобы сверить часы с федеральными коллегами и услышать результаты рейтинга эффективности проводимой ими промышленной политики. К тому же регионы, прежде всего, промышленного профиля, везут на выставку все, чем не стыдно похвастаться, чтобы показать наглядные

результаты эффективной поддержки бизнеса. Бизнес преследует здесь две цели: показать себя, чтобы успехи, усилия и достижения заметили «наверху» (выставку всегда лично осматривают премьер-министр и глава Минпромторга), и посмотреть на конкурентов, ведь в Екатеринбург компании стараются привезти все лучшее и передовое. Выставка



имеет международный формат, который подтверждается наличием ключевого странового партнера. Последние два года эту роль выполняют дружественные страны ближнего зарубежья. В этом году была Беларусь. Белорусских производителей было много, но по масштабам участия они все-таки уступили китайцам. В рамки ИННОПРОМ с трудом умещались все китайские компании, желающие рассказать о себе российскому потребителю. Интересное сравнение: белорусы заняли чуть больше трех тысяч квадратных метров, китайцы — целый отдельный павильон, пусть и самый дальний от входа.

Их тьмы и тьмы...

«Российско-Китайское ЭКСПО с грандиозным успехом прошло на ИННОПРОМ-2023» — так заявили организаторы по окончании выставки. За годы пандемии, когда китайцы не могли выезжать за рубеж, мы все немного подзабыли, что было и такое. Между тем выставка достижений китайской промышленности проводилась уже в седьмой раз и задумывалась как торгово-промышленная платформа для партнерства, инвестиций и обмена технологиями между РФ и КНР. В этом году в Екатеринбург приехали более 400 китайских компаний, вместе они заняли свыше 10 000 кв. м. Перспективам партнерства России и Китая на полях ИННОПРОМ посвятили отдельный деловой форум. На входе в залы, где проходили панельные сессии, раздавали программу исключительно на китайском языке. По всему было видно: ИННОПРОМ рад такому наплыву китайцев и встречал их с должным уважением и почтением.

Трудности перевода бизнесу не помеха

Не меньший восторг и радость вызвали китайские гости у местных жителей, которые, пройдя регистрацию, могут свободно попасть внутрь. Это еще одна особенность

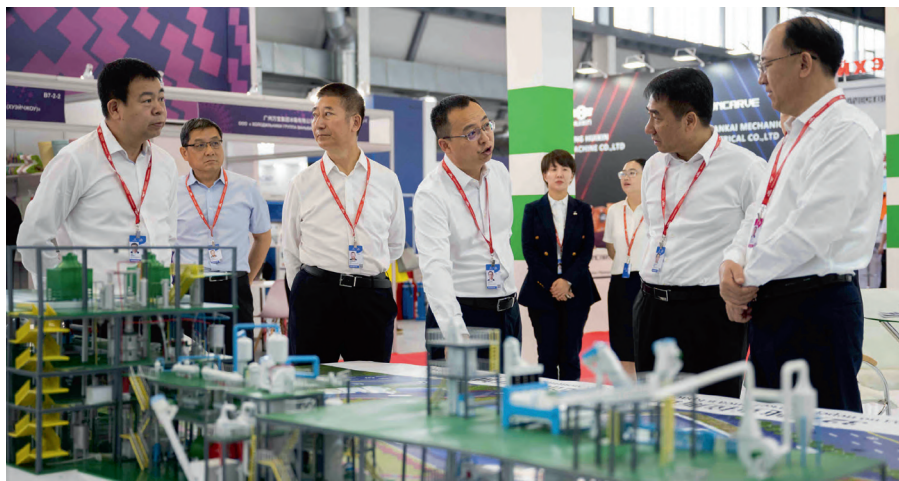


«Интересно, что изначально ИННОПРОМ задумывался как аналог выставки в немецком Ганновере. Hannover Messe — престижный международный форум промышленности и инноваций, куда съезжаются производители со всего мира. Тогдашний губернатор Свердловской области Александр Мишарин сформулировал цели ИННОПРОМ так: «Мы много говорим о высоких технологиях Запада и Востока. Мы говорим о том, что надо брать у них лучшее. Но нужно говорить и о том, что мы сами многое можем делать».

(Цитата по газете «Коммерсант»).

выставки в Екатеринбурге. В отличие от того же Санкт-Петербургского международного экономического форума, посетить ИННОПРОМ может любой желающий, а потому для горожан выставка всегда становится настоящим событием, а в этом году особенно. Китайцы демонстрировали не только всю мощь своего автопрома и передовые технологии промназначения, но и товары народного, массового потребления. Чай, мед, сладости, алкоголь, еда быстрого приготовления, суперфуды — было все. И даже совершенно неожиданные соленые огурцы в стеклянных баночках — все, как у нас принято. Кстати, напитки, под которые в России любят похрустеть, китайцы тоже привезли, но наливали только тем, кто заходил вести серьезные деловые переговоры

про оптовые поставки. Российская сторона все оценила: китайские разносолы тут же попали в новостные ленты, как и многочисленные ляпы, вызванные трудностями перевода. «Вонючий тофу», «липовая кислота», которая вроде как съедобна, «пневматическая сеялка», «первоклассный товар от чернозема», была даже компания «Галя» (производитель одежды). Вряд ли подобный нейминг — часть маркетинговой стратегии по заходу на российский рынок, скорее, все-таки недоразумение автоперевода. Подобных и другого рода недоразумений в рамках ЭКСПО было много. «Наш плюс — не является красотой, а вкусом» — так гласил плакат одного из китайских стендов. Производитель явно хотел донести до потенциальных покупателей из России, что





сильная сторона его продукта — вкус. Как говорится, кому надо, тот поймет. Тому же Алиэкспрессу подобные нелепицы не помешали стать мировым лидером онлайн-торговли. Глядя на все это китайское многообразие и ляпы, складывалось ощущение, что китайцы вообще не стали заморачиваться на таких мелочах. Главное ведь не внешний антураж, а суть товарного предложения. И, похоже, в российском деловом сообществе к такому подходу привыкли. Иначе как объяснить тот факт, что на большинстве китайских стендов никто не говорил и не понимал по-русски и не мог внятно объяснить, что предлагает российскому рынку. У многих оформление стенда было исключительно на китайском, образцов никаких, понять суть предложения было просто невозможно, единственным инструментом для общения, который предлагали китайцы, был онлайн-перевод, а он частенько оказывался еще более нелепым, чем описанные выше примеры.

Китайский путь всегда верный, пусть и медленный

Когда слышишь о том, что в Китае делают все, даже представить себе не можешь, насколько сильна и развита китайская промышленность. В Екатеринбурге можно было в этом наглядно убедиться, потому что здесь было представлено великое многообразие китайских товаров: хорошо знакомый нам легпром, всемирно известная китайская медицина и тот самый ширпотреб, которым так славится Поднебесная. На фоне товаров низкого ценового сегмента для масс-маркета особенно выделялись дорогие китайские электромобили и стенды высокотехнологичных китайских производителей. На одном из них демонстрировали системы «умного дома», в котором умным может быть все. Бытовой техникой и даже мебелью можно управлять с пульта и на расстоянии. Подобные технологии давно стали частью нашей жизни, но мы все еще



**КИТАЙСКИЙ БИЗНЕС — КЛЮЧЕВОЙ ИНТЕРЕСАНТ
ДЛЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА, НО ЕСЛИ РАНЬШЕ
КИТАЙСКИЕ ИНВЕСТОРЫ БЫЛИ БОЛЬШЕ
ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ТОМ, ЧТОБЫ ПОКУПАТЬ НА
ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ СЫРЬЕ, ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ТУ
ЖЕ ГОРНОРУДНУЮ ОТРАСЛЬ, ТО СЕЙЧАС ВОЗРОС
ИНТЕРЕС К РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
МОЩНОСТЕЙ НА РОССИЙСКОЙ СТОРОНЕ**

ассоциируем лучшие из них с ведущими европейскими или корейскими производителями. Китайские бренды, демонстрировавшие свои ноу-хау на ИННОПРОМ, на российском рынке пока малоизвестны, а потому было интересно посмотреть, что конкретно может их «умная техника». Стоит отдать должное: дизайн вполне себе в тренде — ничто китайское в нем не выдает, а вот технологичность страдает. Так, попытки включить, открыть, закрыть, одним словом, заставить умный дом подчиняться иногда оказывались безуспешными, многое срабатывало далеко не с первого раза. Как говорится, с кем не бывает, авто российского производства тоже не всегда подчиняются воле самого президента. Между тем китай-

ский автопром уже перешагнул этот барьер непослушания, а заодно и недоверия российской публики. Всему миру теперь хорошо известна главная китайская мудрость в покорении бизнес- и политических вершин: китайцы всегда выбирают очень длинный, но самый верный путь, неотступно следуют ему и в итоге достигают желаемого. Нет никаких оснований сомневаться, что сегодняшняя экспансия китайского бизнеса на российский рынок окажется успешной: для этого все звезды сложились максимально удачно. До такой степени, что на полях ИННОПРОМ частенько доводилось слышать от российских предпринимателей, что широко распахнутые объятия российской стороны способны задушить начинания своих собственных производителей.

Только высокие технологии

Подобные «выпады» в сторону проводимой сегодня госполитики позволяют себе

1 ТРЛН ИНВЕСТИЦИЙ

в основной капитал к 2030 году хочет привлечь правительство Краснодарского края.

немногие, в основном крупные компании с устойчивыми позициями на рынке, их голоса пока разрознены и не слишком отчетливо слышны, но раздаются все чаще. В этом смысле стенды, подобные «Made in Russia» (курирует Российский экспортный центр, организуются на всех крупнейших форумах страны), выступают противовесом. Правда, проект ориентирован на внешние рынки, призван продвигать российских производителей за рубежом. На ИННОПРОМ Российский экспортный центр (РЭЦ) — один из ключевых участников. В этом году РЭЦ в Екатеринбурге протаптывал себе путь в Поднебесную — подписал соглашение с портом Цзиньчжоу о развитии торговых отношений и продвигал российские ноу-хау. 55 компаний и более тысячи квадратных метров перспективных технологий. Среди экспонатов — новейшая разработка переносного подавителя сотового сигнала и дронов, универсальный лазерный хирургический аппарат





для силовой терапии и хирургии, платформа для создания цифровых двойников и арктический автобус, хотя он, скорее, ориентирован на внутренний рынок. Практически все масштабные международные проекты освоения Арктики заморожены, а китайский автопром потенциально и сам способен создать нечто подобное для своих нужд.

Им и Tesla заместить не слабо...

В отличие от столь нишевых продуктов, как спецтехника для территорий, трудно поддающихся освоению, продукция еще одного участника экспозиции «Made in Russia» уже подтвердила свою востребованность на международных рынках. Кроме того, компания, его производящая, стала единственным участником ИННОПРОМ с крымской пропиской. Сергей Троицкий — из Судака. Он основатель и владелец бренда «Troitsky, electric boats». В Екатеринбург привез электрокатамаран, который разработала и производит его компания. В интервью «Федеральному Бизнес-журналу» он рассказывает, что с началом санкций (а в отношении Крыма они были введены еще в 2014-ом) у крымских предпринимателей возникла масса проблем. Понятно, что многие на полуострове ведут бизнес в индустрии сервиса и гостеприимства, ее существенная доля — развлечения на воде. Сергей больше двадцати лет организует прокат водного транспорта. После присоединения к России, как и тысячи других крымских предпринимателей, неожиданно столкнулся с проблемами закупки импортной техники и запчастей к ней, без которых она вынуждена была подолгу простаивать, а предприниматели теряли деньги. Тогда Троицкий задумался о собственном производстве и стал считать. Стоимость двигателя внутреннего сгорания японского производства известного бренда мощностью 300 л. с. (такие обычно устанавливаются на водную технику) — порядка 2,5 млн руб. Троицкий понял, что сможет сделать



Убить инициативу

СЕРГЕЙ ТРОИЦКИЙ

Предприниматель, основатель и владелец бренда «Troitsky, electric boats»

“ Я СЧИТАЮ, ЧТО СЕГОДНЯ ИМЕННО ПО ПУТИ УПРОЩЕНИЯ ДОЛЖНЫ ИДТИ ЧИНОВНИКИ, ДАВАТЬ ЗЕЛЕНЬЙ СВЕТ ВСЕМ, КТО ПЫТАЕТСЯ ЧТО-ТО ВНЕДРЯТЬ И ПРОИЗВОДИТЬ ВНУТРИ СТРАНЫ. ВСЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СНЯТЫ, ОЧЕНЬ ЧАСТО ЧАСТНУЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ИНИЦИАТИВУ ТОРМОЗИТ НЕСОВЕРШЕНСТВО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА. ВСЕ ЭТИ БЮРОКРАТИЧЕСКИЕ ПРЕПОНЫ УБИВАЮТ ЖЕЛАНИЕ ДЕЛАТЬ БИЗНЕС НА КОРНЮ. НО Я ВСЕ РАВНО БУДУ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ЗАДУМАЛ, СВОЕ ДЕЛО НЕ БРОШУ. ЗА ТЕ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ, ЧТО Я ВЕДУ СВОЙ БИЗНЕС, У МЕНЯ ВЫРАБОТАЛСЯ ИММУНИТЕТ. Я ЖЕ НЕ ПО СВОЕЙ ВОЛЕ ВЫНУЖДЕН БАЛАНСИРОВАТЬ НА ГРАНИ С ЗАКОНОМ, А ВОТ НАЧИНАЮЩИЕ «КУЛИБИНЫ» НУЖДАЮТСЯ В ПОДДЕРЖКЕ».

гораздо более дешевый российский аналог. По его заказу в России разработали и произвели новый электродвигатель, который уже не первый год Сергей ставит на свои катамараны. В итоге цена за штуку всей машины составляет порядка 600 000 рублей, а варьируется в зависимости от мощности двигателя и емкости батареи. Сейчас компания Троицкого работает над системой дистанционного управления и внедрением безлюдных технологий. Одна из задач — обеспечить возврат судна к причалу, если остается низкий уровень заряда.

КОНЕЧНО, НЕ У КАЖДОГО РЕГИОНА ЕСТЬ ПРЕИМУЩЕСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ. НО В ДРУГИХ СУБЪЕКТАХ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ СВОБОДНЫХ ЗЕМЕЛЬ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ, ХОТЯ КРАСНОДАРСКИЕ ВЛАСТИ ЗАЯВЛЯЮТ, ЧТО И ДЛЯ НИХ ЭТО ЗАДАЧА РЕШАЕМАЯ — БЫЛ БЫ ИНВЕСТОР. НАПРИМЕР, В ЧАСЕ ЕЗДЫ ОТ КРАСНОДАРА РАСПОЛАГАЕТСЯ СЕВЕРСКИЙ РАЙОН, ГДЕ СОСРЕДОТОЧЕНЫ ХИМИЧЕСКИЕ ПРОИЗВОДСТВА, НЕФТЕХИМИЯ — ТАМ ЕСТЬ ЗЕМЛИ, КОТОРЫЕ ЖДУТ СВОЕГО ИНВЕСТОРА



Катамараны и другие суда вместимостью до 90 человек, произведенные компанией Троицкого, уже работают в прокате на берегах Крыма. В этом году компания получила заказы из Турции и ОАЭ. Растущий спрос подталкивает бренд «Troitsky, electric boats» на новые свершения. Предприниматель заявляет, что его команда уже разрабатывает аналог электромотора «Tesla». Как раз сейчас он ищет технологическую базу, говорит, что, с высокой долей вероятности, это будет Севастополь, что вполне оправдано с точки зрения удобства ведения бизнеса и короткого плеча поставок на крымский рынок и в ту же Турцию.

За русских кулибиных замолвите слово...

Возможно, в проект позовут самарских партнеров, с которыми уже есть положительный опыт кооперации. «Ключевая цель — создать производство замкнутого цикла, чтобы у прокатчиков не было проблем с запасными частями и ремонтами», — добавляет Сергей Троицкий. Помешать реализации планов предпринимателя, по его признанию, могут бреши в законодательной базе РФ. Правовые ямы фактически ставят подобный прокатный бизнес на грань законности. Для крымской индустрии гостеприимства это





громкая проблема, которая пока никак не решается, хотя территория уже скоро как десять лет стала частью России. Беда в том, что в российском законодательстве отсутствует классификация судов подобного типа. На такой правовой основе, говорит Сергей Троицкий, трудно делать бизнес без страха, всегда есть опасность оказаться за чертой закона. «Кажется, что мелочь, но мы оказываем услуги людям, за безопасность которых несем, в том числе, уголовную ответственность, — добавляет Троицкий. — Наше государство не позаботилось о том, чтобы прописать четкие правила, регулирующие оказание такой услуги. Простой пример: есть такой вид водного аттракциона — банан, но он никак не классифицируется, и отсюда возникают проблемы с его эксплуатацией. Для Крыма это очень значимые вопросы, ведь у нас туризм, индустрия водного проката очень развиты, в этих сферах работает множество предпринимателей, необходимо обозначить правила и границы их работы. Надо снять ограничения с «гаражников», с кулибиных, которые могут создавать технологии, это даст мощный импульс, и мы сможем совершить огромный рывок в сфере инноваций».

Перебить Олимпийские рекорды

В диалоге с корреспондентом «Федерального Бизнес-журнала» Сергей Троицкий делает важное замечание: Крыму необходимо развивать производственный сектор, не только в той части, которая обеспечивает бесперебойную работу индустрии туризма, а в разных направлениях. Это существенно повысит устойчивость экономики полуострова и диверсифицирует риски. Аналогичные задачи стоят перед региональным правительством еще одного туристического региона РФ. Краснодарский край поставил себе цель к 2030 году достичь объема инвестиций в основной капитал региона в размере одного триллиона рублей. «Хотим перебить по сум-

Приоритеты расставлены



ЮЛИЯ ПРИХОДЬКО

Директор Агентства по привлечению инвестиций Краснодарского края



ТРАДИЦИОННО 40% ИНВЕСТОРОВ ЗАХОДЯТ В АПК, 30% — В ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕКТОР, НА ТРЕТЬЕМ МЕСТЕ ПО ОБЪЕМУ РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТОВ — ТУРИЗМ. КОНЕЧНО, МЫ РАДЫ ВСЕМ, НО НАЦЕЛЕНЫ НА РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СФЕР».

ме привлеченных инвестиций грандиозную Олимпийскую стройку, — рассказывает нам Юлия Приходько, директор Агентства по привлечению инвестиций Краснодарского края. Агентство, которое она возглавляет, молодое, работает с февраля текущего года. До его создания в Краснодарском крае с инвесторами взаимодействовал региональный центр сопровождения проектов, его специалисты обрабатывали входящий поток. Сегодня губернатор региона нацеливает свою команду на генерацию входящего инвестпотока. «Традиционно 40% инвесторов заходят в АПК, 30% — в промышленный сектор, на третьем месте по объему реализуемых проектов — туризм, — рассказывает Юлия Приходько. — Конечно, мы рады всем, но нацелены на развитие наукоемких и высокотехнологичных сфер». В регионе уже создается IT-парк, в разработке еще ряд высокотехнологичных проектов.

Взять в оборот

Сегодня все субъекты РФ нацелены на поддержку проектов, где на выходе — продукты с высокой добавленной стоимостью. Еще одна задача — достичь отраслевого баланса инвестиций. Конечно, не у каждого региона есть преимущества Краснодарского края, например, столь выгодное географическое расположение, благоприятный климат и ласковое море. Но в других субъектах гораздо больше свободных земель промышленного назначения, хотя краснодарские власти заявляют, что и для них это задача решаемая — был бы инвестор. Например, в часе езды от Краснодара располагается Абинский и Северский районы, где сосредоточены производства химии и нефтехимии. Там есть земли, которые ждут своего инвестора. Как говорит Юлия Приходько, активно развивается промышленный парк в Армавире, а это еще 90 га земли — там уже создана управляющая компания, и есть свободные места для резидентов. В регионе стремятся максимально повысить эффективность промышленных территорий. Один из способов — возрождение предприятий-банкротов. Для Краснодарского края особенно важно сохранять как можно больше земель промышленного назначения, поскольку остальные относятся к высоко пригодным землям сельскохозяйственного применения. «Наша цель — не растерять ресурс в виде земель, на которых когда-то работала промышленность, снова ввести их в активный оборот, возродить существовавшее некогда

там производство или запустить новое. Мы стараемся взять в активный оборот максимум земель промышленного назначения».

Кому нужен русский дальний офшор?

У Дальнего Востока проблем с наличием земли нет — неосвоенного пространства здесь тысячи гектаров, но условия для ведения бизнеса не каждому подходят. Правда, сегодня именно эта удаленная от центра территория вызывает у крупных компаний особый интерес. На Дальнем Востоке расположен один из двух российских офшоров. Так называемый специальный административный режим (САР) действует на острове Русский, который является частью Владивостока и находится с ним совсем рядом. До введения санкций дела по привлечению резидентов здесь шли как-то неуверенно. Конъюнктура больше благоволила еще одному российскому САРу, расположенному в Калининградской области. А что же теперь: смог ли глобальный разворот на Восток повлиять на ситуацию? Павел Шейка, директор департамента сопровождения САР Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики, говорит, что до конца текущего года планировалось привлечь 50 новых резидентов, но их уже сейчас, на середину года, более 60. На полях ИННОПРОМ, где у КРДВ был свой стенд, многие интересовались перерегистрацией на о. Русский. Павел Шейка напоминает, что изначально формат САР затачивался под холдинговые компании, которые управляют

НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РАСПОЛОЖЕН ОДИН ИЗ ДВУХ РОССИЙСКИХ ОФШОРОВ. ТАК НАЗЫВАЕМЫЙ СПЕЦИАЛЬНЫЙ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕЖИМ (САР) ДЕЙСТВУЕТ НА ОСТРОВЕ РУССКИЙ, ЭТО ВСЕГО В НЕСКОЛЬКИХ ДЕСЯТКАХ КИЛОМЕТРОВ ОТ ВЛАДИВОСТОКА. ДО ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ДЕЛА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ РЕЗИДЕНТОВ ШЛИ КАК-ТО НЕУВЕРЕННО. КОНЪЮНКТУРА БОЛЬШЕ БЛАГОВОЛИЛА ЕЩЕ ОДНОМУ РОССИЙСКОМУ САРУ, РАСПОЛОЖЕННОМУ В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. А ЧТО ЖЕ ТЕПЕРЬ: СМОГ ЛИ ГЛОБАЛЬНЫЙ РАЗВОРОТ НА ВОСТОК ПОВЛИЯТЬ НА СИТУАЦИЮ?

**3,4****МЛРД РУБЛЕЙ
НАЛОГОВ**

в бюджеты всех уровней заплатили резиденты Специального административного режима о. Русский за все время его существования. Каждые два рубля из трех остались в региональной казне.

активами. Он призван решать две основные задачи: деофшоризация и региональное развитие. Понятно, что каждый новый резидент — это рабочие места и налоги в местный бюджет. Итоги работы дальневосточного САР таковы: за все время его существования резиденты заплатили 3,4 млрд руб. налогов в бюджеты всех уровней, каждые два рубля из трех остаются в региональной казне.

С прицелом на миллиард

Дальний Восток — один из тех регионов РФ, где действует беспрецедентное число форматов и мер поддержки инвесторов. Но чаще всего инвесторы заходят в горнорудную отрасль. Дальневосточные недра богаты, хотя осваивать их дорого и трудно. Переориентация российского бизнеса на Восток заметно скорректировала сложившийся вектор инвестпотока. «Сейчас мы видим повышенный интерес к нашему региону, — подтверждает Андрей Шарафутдинов, управляющий директор инвестиционного департамента Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики. — Инвесторы понимают, что в двух часах полета от Владивостока проживают миллиарды человек, поэтому многие ищут варианты, как масштабировать бизнес с прицелом на Восток». В Корпорации фиксируют повышенный инте-

рес к развитию логистических проектов, в регионе активно строятся складские мощности, развиваются новые логистические маршруты, запущен ряд трансграничных переходов, большую ставку инвесторы делают на потенциал Северного морского пути. По словам Андрея Шарафутдинова, многие компании, в том числе китайские, рассматривают эту транспортную артерию как основную для доставки своих грузов.

Китайский бизнес — ключевой интересант для Дальнего Востока, но если раньше китайские инвесторы были больше заинтересованы в том, чтобы покупать на Дальнем Востоке сырье, вкладываться в ту же горнорудную





отрасль, то сейчас возрос интерес к развитию производственных мощностей на российской стороне. «Сегодня китайские партнеры проявляют интерес к строительному и нефтегазовому секторам, хотя логистика и горно-рудная отрасль остаются у них в приоритете. Китайцы готовы приходить с технологиями, создавать совместные предприятия», — добавляет Андрей Шарфутдинов.

Радужный прием должен окупаться

Объединить усилия, воспользовавшись преимуществами и сильными сторонами друг друга, российскому бизнесу предлагает Армения. На ИННОПРОМ страна представляла как раз такой формат — промышленный технопарк «Костандов», куда и зазывала российский бизнес. Армения мечтает возродить былую мощь своей химической промышленности, в России этот сектор хорошо развит — пора объединять усилия. Георгий Хачиян, советник министра экономики Армении, — эксперт химпрома, он ведет бизнес в этой отрасли на территории обеих стран, одна из аффилированных ему компаний, производитель химических реакторов, давно представлена на российском рынке и станет ключевым резидентом нового технопарка. «На выходе производственной цепочки кластера получится химический продукт высокой степени переработки, только такой востребован сегодня,

а потому имеет высокую стоимость на международных рынках, на которые мы ориентируемся. В стране есть задача возродить химическую промышленность, ставка сделана на малотоннажную химию. Задача кластера закрыть как можно больше внутренних потребностей самой Армении и начать реализацию химической продукции на экспорт», — рассказывает Георгий Хачиян. Армения уже стала одним из ключевых хабов для российского бизнеса. Для многих компаний производственного сектора страна оказалась удобной альтернативой. По мнению Георгия Хачияна, причина в том, что за последние несколько лет в Армении вся работа госведомств, контролирующих бизнес, стала абсолютно прозрачной и комфортной — это и есть ее основное преимущество.

За конкретным результатом

Всего на ИННОПРОМ-2023 работали национальные экспозиции семи стран: помимо Армении, Республики Беларусь и Китая, участвовали Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан. Кстати, узбеки, конкретно предприниматели из Ферганы, вот-вот откроют в Екатеринбурге, на родине, где был придуман и зародился ИННОПРОМ, шоурум своих товаров. Узбекский бизнес неплохо укоренился на уральской земле. Свердловский губернатор даже подписал соглашение о сотрудничестве с



В этом году в Екатеринбург приехали более 400 компаний, вместе они заняли свыше 10 000 кв. м. Перспективам партнерства России и Китая на полях INNOPROM посвятили отдельный деловой форум. На входе в залы, где проходили панельные сессии, раздавали программу исключительно на китайском языке. По всему было видно: INNOPROM рад такому наплыву китайцев и встречал их с должным уважением и почтением. Не меньший восторг и радость вызвали китайские гости у местных жителей: пройдя регистрацию, они могут свободно посещать выставку.

Ферганской областью и свозил туда уральских предпринимателей. Итогами бизнес-миссии все остались довольны, стороны уже перешли от соглашений о намерениях к реализации реальных проектов.

Свердловская область также стала участником выставки INNOPROM. Центральная Азия — на ее стенде были представлены 46 уральских компаний. За годы своего существования INNOPROM стал для Свердловской области отдельным инвестиционным проектом, дающим стимулы для развития экономики региона. Благодаря проекту в Екатеринбурге появился экспоцентр с развитой инфраструктурой организации мероприятий, способный принимать сотни тысяч гостей. Кстати, в этом году за четыре дня работы выставку посетили 46 000 человек. Чтобы понять, много это или мало, мы заглянули в историю проекта. Оказалось, что самый первый INNOPROM, состоявшийся в 2010 году, посетили около 25 тысяч человек. Кстати, бюджет первой выставки оценивался в 150 млн руб. Одной из изюминок экспозиции того года стал российский спорткар «Маруся».

Интересно, что изначально INNOPROM задумывался как аналог выставки в немецком Ганновере. Hannover Messe — престижный международный форум промышленности и инноваций, куда съезжаются производители со всего мира. Тогдашний губернатор

Свердловской области Александр Мишарин сформулировал цели INNOPROM так: «Мы много говорим о высоких технологиях Запада и Востока. Мы говорим о том, что надо брать у них лучшее. Но нужно говорить и о том, что мы сами многое можем делать» (цитата по газете «Коммерсант»). На смену Мишарину, который, по сути, и сформулировал ключевую задачу выставки-форума (согласитесь, его слова в наши дни звучат особенно актуально), пришел Евгений Куйвашев. Он-то и сфокусировал задачи проекта на регионе: «Нужно сделать все для того, чтобы и выставочная, и форумная части INNOPROM имели конкретный результат для Свердловской области» (цитата по газете «Коммерсант»). Какие ноу-хау, представленные на INNOPROM, проживут дольше, чем суперкар «Маруся», покажет только время. Но совершенно точно, что Свердловская область, превратившая выставку в самостоятельный бизнес-проект, от этого только выиграла. 13-ый по счету INNOPROM этого года побил многие рекорды, рапортуют организаторы. Плюс 30% новых участников, среди них — три премьер-министра, а также руководители профильных министерств десяти государств. Сообщая об этом почтенной публике, INNOPROM запускает продажи выставочных площадей на будущий год и объявляет даты проведения — 8–11 июля 2024 года.

ФБЖ

Кого зовут в «Космос»?

Инженер — это не скучно, наоборот: он может быть настоящим супергероем, если создает уникальные технологии, которые малый бизнес способен превратить в настоящий технологический прорыв. С таким посылом на полях ИННОПРОМ презентовали концепт нового индустриального парка «Космос», строительство которого вот-вот начнется в Новокольцовском. Индустриальный, технологический, или правильно будет называть «Космос» экосистемой? «Уральский Бизнес-журнал» побывал на презентации проекта и собрал мнения экспертов о том, что это будет.

Свердловская область планирует вложить в проект миллиард рублей — об этом ранее заявлял инициатор проекта губернатор Евгений Куйвашев. Еще полтора составят частные вложения, и инвестор уже найден. Запустить технопарк в работу планируется в 2025 году. Его реализацию курирует Андрей Мисюра, в прошлом — министр промышленности и науки Свердловской области, успевший также поработать генеральным директором одного из ведущих оборонных предприятий Урала — «НПО Автоматики».

Элементы экосистемы

«Космос» планируют построить в молодом и динамично развивающемся Новокольцовском микрорайоне Екатеринбурга в непосредственной близости от международного выставочного центра «Екатеринбург-ЭКСПО». Данная площадка была выбрана неслучайно. Уже через два года на территории Новокольцовского будут достроены три корпуса Уральского федерального университета: университет-

ский лицей, институт радиоэлектроники и информационных технологий, а также экономики и управления, которые дополнят мощную инфраструктуру создающегося кампуса УрФУ. Также здесь появятся новые индустриальные парки. В итоге все объекты будут представлять собой единую экосистему: с одной стороны — современные и высокотехнологичные рабочие места, с другой — кадры, с третьей — инфраструктура для жизни и развития. Все это не только обеспечит новые индустриальные объекты персоналом, но позволит решить проблему дефицита площадей для размещения малых инновационных предприятий и высокотехнологичных производств.

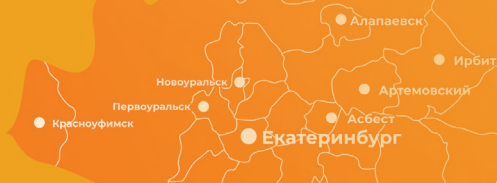
Локальная «Силиконовая долина»

Авторы проекта, бюро «Гордеев-Демидов», сообщают, что застройка будет вестись в два этапа, а ее концепт весьма футуристичен. Сначала введут в строй порядка 20 тысяч кв. метров, это будут два трехэтажных блока, в которых расположатся производственные здания, внутри них — цех механической обработки, инструментальный участок, цех монтажа и сборки, склад готовой продукции,



**МАРИЯ
МЕХОНОШИНА**

«Уральский
Бизнес-журнал»



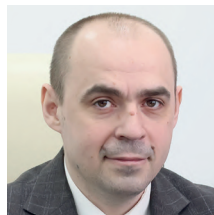
лаборатории, рабочие места инженеров и администрация технопарка. Авторы проекта подчеркивают, что это будет многофункциональное современное пространство с эксплуатируемой кровлей, верхним светом, большим атриумом высотой в три этажа, воздушным мостом и панорамными лифтами. А еще, по замыслу архитекторов, в хорошую погоду сотрудники «Космоса» смогут работать на свежем воздухе и прогуливаться во время перерывов в зеленой зоне, расположенной в шаговой доступности. Первый уровень зданий будет отдан под коворкинг и инфраструктуру для сотрудников технопарка: внутри должен появиться ресторан, точки продажи кофе, переговорные зоны и конференц-зал на 100 человек. Сегодня в проекте первой очереди значатся даже спортзал и массажный кабинет. Во вторую очередь в технопарке возведут модульные зоны площадью по полторы – две тысячи квадратных метров со свободным планированием. Сами авторы концепта называют проект технопарка «локальной «Силиконовой долиной», где есть всё необходимое для реализации идей». Как заявил на полях ИННОПРОМ глава КРСУ Андрей Мисюра,

«мы не просто сдаем площади в аренду, а делаем для своих резидентов тепличные условия, чтобы они могли работать, развиваться, приносить пользу».

Набор открыт!

Профильной основой индустриально-го технопарка «Космос» должны стать компании, развивающие приоритетные для российской экономики направления: радио- и микроэлектроника, авиакосмос, беспилотные технологии, робототехни-

В режиме наибольшего благоприятствования



**АНДРЕЙ
МИСЮРА**

Глава КРСУ

“ МЫ НЕ ПРОСТО СДАЕМ ПЛОЩАДИ В АРЕНДУ, А ДЕЛАЕМ ДЛЯ СВОИХ РЕЗИДЕНТОВ ТЕПЛИЧНЫЕ УСЛОВИЯ, ЧТОБЫ ОНИ МОГЛИ РАБОТАТЬ, РАЗВИВАТЬСЯ, ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ».

ка и другие. Уже заключено десять соглашений с будущими резидентами. В интервью «Уральскому Бизнес-журналу» глава КРСУ Андрей Мисюра называл некоторых из них. Так, ожидается, что резидентом «Космоса» станет «НПО Андроидная техника», которая ведет разработки в сфере робототехники, ее специалисты являются авторами-создателями робота Фёдора, который летал в космос на корабле «Союз-2». В контур нового индустриального парка войдут компании «Тюмень Связь» (системный интегратор в области связи и телекоммуникаций) и «Мультиобработка» (производство телекоммуникационного оборудования для объектов энергетики и железной дороги).

Эксперты уверены, что проблем с набором резидентов у «Космоса» быть не должно. По словам Михаила Лабудина, директора Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России, одной из проблем современной электронной промышлен-

6500

КВ. МЕТРОВ

будут отданы под производственные помещения, 3000 кв. метров — под лабораторно-офисные, еще 500 кв. метров займет коворкинг.

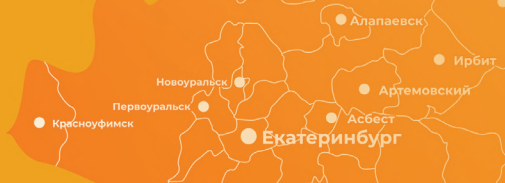
ности РФ является нехватка производственных мощностей. Именно на их создание и должны быть направлены сегодня усилия региональных и федеральных властей. Как утверждает эксперт, в Минпромторге готовы поддерживать проекты, способные устранить дефицит. Неудивительно, что идея свердловского губернатора создать индустриальный

парк с ориентиром на электронику нашла поддержку на самом верху.

Кроме того, проект способен решить еще одну важную задачу — обеспечить инфраструктурой развития и поддержки те самые малые инновационные предприятия, которым поодиночке справиться с задачей масштабирования бизнеса не просто даже при сегодняшней благоприятной конъюнктуре. Перед высокотехнологичными компаниями стоит комплекс сложных задач: создание уникальных технологий, их апробация, испытания, сертификация и лишь потом запуск в се-



Сначала введут в строй порядка 20 тысяч кв. метров, это будут два трехэтажных блока, в которых расположатся производственные здания, внутри них — цех механической обработки, инструментальный участок, цех монтажа и сборки, склад готовой продукции, лаборатории, рабочие места инженеров и администрация технопарка. Это будет многофункциональное современное пространство с большим атриумом высотой в три этажа, воздушным мостом и панорамными лифтами».

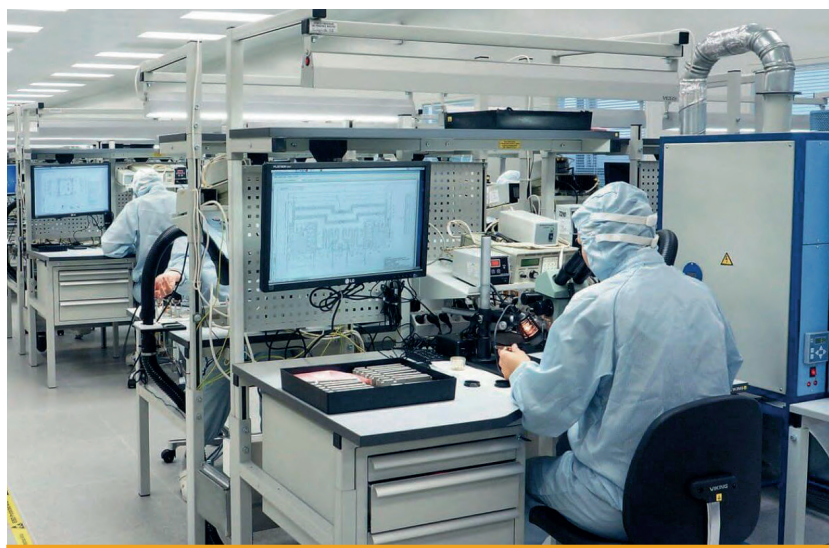


рийное производство, а за ним следуют поиски рынков сбыта. Как заметил сенатор от Свердловской области Александр Высокинский на полях ИННОПРОМ, КРСУ предлагает резидентам механизм, который «позволит соединить всех в единый плавильный котёл, некий конвертер, где кислород новых знаний будет продвигать чугуны малого и среднего бизнеса, помогать ему выходить на новый уровень».

От разработки до воплощения

Наука должна стать базовым элементом индустриального парка. Кузницей кадров для новой научно-производственной площадки будут ведущие уральские университеты, среди них крупнейший — Уральский Федеральный университет, кампус которого будет соседствовать с экосистемой. Уже подписано соглашение с Уральским государственным медицинским университетом, который на новой площадке планирует развернуть полномасштабные научные исследования по ключевым направлениям: медицинское приборостроение, цифровая медицина, клеточные технологии и регенеративная медицина, биоэквивалентные и композиционные материалы медицинского назначения, трансляционная медицина. Как отметила Ольга Ковтун, ректор ФГБОУ ВО УГМУ Минздрава России, у вуза большие планы. Он станет постоянным источником новых знаний для компаний производственного сектора и всей образовательной системы. Работа в непосредственной связи с бизнесом позволит проводить самые актуальные исследования и на основе научно-исследовательских работ создавать перспективные технологии.

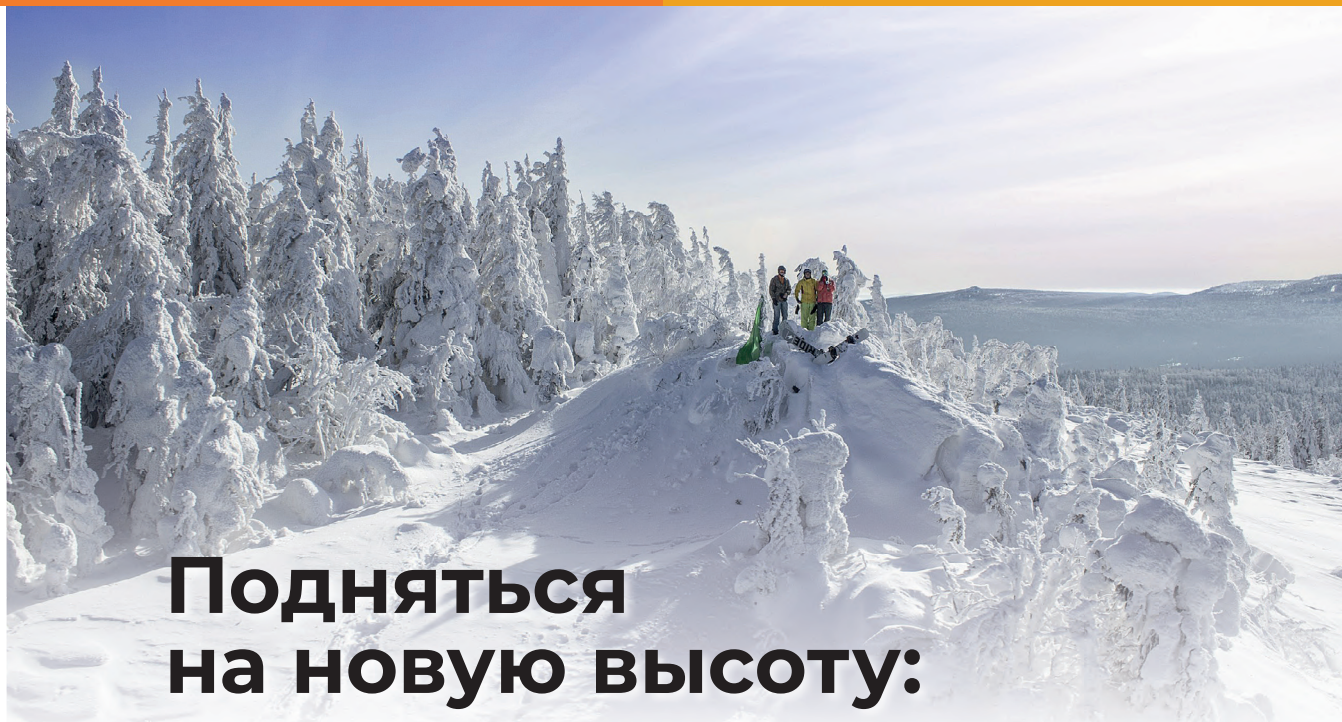
Еще одним партнером «Космоса» станет фонд «Золотое сечение», который работает с одаренными детьми по моде-



Кроме того, проект способен решить еще одну важную задачу — обеспечить инфраструктурой развития и поддержки те самые малые инновационные предприятия, которым поодиночке справиться с задачей масштабирования бизнеса непросто даже при сегодняшней благоприятной конъюнктуре. Перед высокотехнологичными компаниями стоит комплекс сложных задач: создание уникальных технологий, их апробация, испытания, сертификация и лишь потом запуск в серийное производство.

ли образовательного центра «Сириус». В соответствии с соглашением, подписанным между КРСУ и региональным центром, его преподаватели займутся разработкой и реализацией специальных образовательных программ для школьников и обучением специалистов компаний-резидентов. В Корпорации развития Среднего Урала уверены, что уже сегодня надо заглядывать максимально далеко, чтобы обеспечить высокотехнологичную промышленность РФ профессиональными кадрами. Участие детей школьного возраста в подобных проектах поможет им увидеть образ их профессионального будущего и поверить в то, что инженер — это совсем не скучно.

ФБЖ



Подняться на новую высоту:

крупнейшие уральские девелоперы идут в горы

Сразу несколько высокогорных проектов анонсировали уральские компании на прошедшей выставке ИННОПРОМ. Правда, ни одна из презентаций, проведенных на полях форума, новостью не стала. Очевидно, что девелоперы просто воспользовались удобным случаем, чтобы вновь напомнить о себе и своих горнолыжных проектах. Объем инвестиций и масштабы впечатляют.



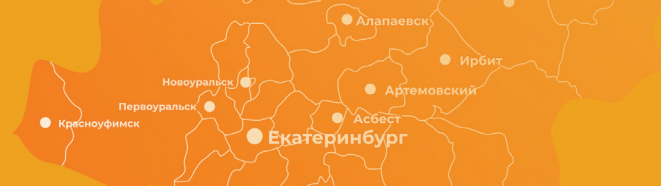
**МАРИЯ
МЕХОНОШИНА**

«Уральский
Бизнес-журнал»

Крупнейшие застройщики Урала явно намерены стать одними из ключевых бенефициаров конъюнктуры, сложившейся в сфере внутреннего туризма. А власти регионов, куда рекой текут мощным потоком уральские (и не только инвестиции), рассчитывают на мощный синергетический эффект. Кроме того, каждый из заявленных проектов решает задачи по развитию инфраструктуры стратегически важных территорий, что особенно выгодно местным чиновникам.

Все выше, выше и выше...

Сразу два горнолыжных проекта продемонстрировала на форуме Группа «Синара». В этой нише она отнюдь не новичок: более десяти лет холдинг развивает территорию горнолыжного курорта Архыз в Карачаево-Черкесии. Новый проект в поселке Лунная Поляна (входит в туристический район Архыз) станет для него новой высотой, поскольку застройка будет вестись на высоте 1700 м над



уровнем моря, предыдущий проект реализовывался на отметке 1650 м. «Синара» продолжает строить здесь гостиницы различных категорий. Следующая очередь предусматривает ввод еще двух тысяч номеров и сопутствующую горнолыжную инфраструктуру. В компании уверены, что главным конкурентным преимуществом нового всепогодного курорта станет его формат «ski in/out», то есть гости здешних отелей смогут кататься на лыжах прямо от дверей.

«Работать на высоте» специалистам «Синары» не привыкать. Еще в 2016 году компания выкупила у ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа» долю в инвестиционном проекте «Всепогодный горный курорт «Архыз». Между КРСК и «Архыз-Синара» состоялась сделка по продаже доли корпорации в уставном капитале оператора курорта ООО «Архыз-1650», ее сумма составила 93,6 млн рублей. В 2021 году был введен в строй Многофункциональный комплекс, единоличным собственником которого является «Синара». В прошлом году активно обсуждалась информация о том, что холдинг претендует на покупку всего комплекса, но заявка от него так и не была подана. Курорт приобрела компания «Горные вершины» — структура, близкая к экс-чиновнику, а ныне бизнесмену Александру Ткачеву. Смена собственника не помешала планам Группы по развитию кавказского курорта.

Где родился, там тоже пригодился

Кавказский опыт горнолыжного строительства «Синара» перенесет на родную для нее уральскую землю. Холдинг займется развитием ГЛК «Гора Белая» под Нижним Тагилом. Соглашение об этом подписали президент Группы «Синара» Михаил Ходоровский и руководство Свердловской области, в чьей собственности находится



В ПРОШЛОМ ГОДУ АКТИВНО ОБСУЖДАЛАСЬ ИНФОРМАЦИЯ О ТОМ, ЧТО ХОЛДИНГ ПРЕТЕНДУЕТ НА ПОКУПКУ ВСЕГО КОМПЛЕКСА, НО ЗАЯВКА ОТ НЕГО ТАК И НЕ БЫЛА ПОДАНА. КУРОРТ ПРИОБРЕЛА КОМПАНИЯ «ГОРНЫЕ ВЕРШИНЫ» — СТРУКТУРА, БЛИЗКАЯ К ЭКС-ЧИНОВНИКУ, А НЫНЕ БИЗНЕСМЕНУ АЛЕКСАНДРУ ТКАЧЕВУ. СМЕНА СОБСТВЕННИКА НЕ ПОМЕШАЛА ПЛАНАМ ГРУППЫ ПО РАЗВИТИЮ КАВКАЗСКОГО КУРОРТА

горнолыжный комплекс. Известно, что в соглашении речь идет о строительстве новых канатных дорог и горнолыжных трасс, транспортной и инженерной инфраструктуры и круглогодичных средств размещения. Проект по реконструкции «Горы Белой» станет одной из первых в стране концессий в сфере отдыха и гостеприимства.

У «Горы Белой» есть привлекательное для туристов преимущество: с ее склонов

можно скатиться в две части света — в Европу и Азию. В соответствии с мастер-планом развития курорта «Гора Белая» здесь должны появиться до 50 километров трасс для одновременного катания 7,5 тысячи человек. Всего на территории одноименного туркластера будет создано 4,5 тысячи мест размещения, 10 тысяч рабочих мест.

Проект всесезонного семейного курорта «Гора Белая» готов к реализации. По словам генерального директора управляющей компании туркластерами Свердловской области Леонида Гункевича, практически завершена подготовка земельных участков и документов территориального планирования под будущее строительство инженерной инфраструктуры, частично спроектированы сети, канатные дороги, заключены соглашения на сумму 1,74 миллиарда рублей с будущими резидентами

кластера. В правительстве региона уверены, что частные инвестиции ускорят строительство горнолыжного курорта, что повысит туристическую привлекательность Свердловской области в масштабах страны.

От «амбаров» до апарт-отелей

Еще один проект общероссийского значения, на этот раз на Кузбассе, реализует уральский девелопер «УГМК-Застройщик». Компания заключила договор комплексного развития горнолыжного комплекса «Шерегеш» год назад. Спустя несколько месяцев ее руководство заявило, что собран пул заинтересованных инвесторов. Крупнейший уральский девелопер будет осваивать общую территорию более 400 га. К 2026 году на курорте планируют возвести четыре гостиницы, 22 апарт-комплекса в стиле «альпийское шале», одно- и двухэтажные альпийские дома с панорамным остеклением формата «барнхаус».

Реализация проекта развития спортивно-туристического комплекса «Шерегеш» рассчитана на 20 лет. «Сейчас мы ведем строительство отеля на 320 номеров. Стройка идет на уровне третьего этажа. В июле планируем получить разрешение на строительство второй очереди — гостиницу

Горы — это сложно



**ЕВГЕНИЙ
МОРДОВИН**

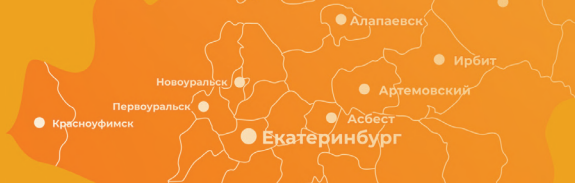
Генеральный директор
«УГМК-Застройщик»

“ СЕЙЧАС МЫ ВЕДЕМ
СТРОИТЕЛЬСТВО
ОТЕЛЯ НА 320

НОМЕРОВ. СТРОЙКА ИДЕТ НА
УРОВНЕ ТРЕТЬЕГО ЭТАЖА. В
ИЮЛЕ ПЛАНИРУЕМ ПОЛУЧИТЬ
РАЗРЕШЕНИЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО
ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ — ГОСТИНИЦУ
АНАЛОГИЧНОЙ ВМЕСТИМОСТИ.

**ПАРАЛЛЕЛЬНО ГОТОВИМ ПЛОЩАДКУ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА
ГОРНОЛЫЖНЫХ ТРАСС И ПОДЪЕМНИКОВ. ГОРНОЛЫЖНАЯ
ТЕМА — ОЧЕНЬ СЛОЖНАЯ, ПЛАНИРУЕМ НА НЕЙ
СОСРЕДОТОЧИТЬ ВСЕ УСИЛИЯ».**





50 КИЛОМЕТРОВ ТРАСС

для одновременного катания 7,5 тысячи человек планируется построить в горнолыжном курортном кластере «Гора Белая» в районе Нижнего Тагила.

аналогичной вместимости. Параллельно готовим площадку для строительства горнолыжных трасс и подъемников», — рассказал «Уральскому Бизнес-журналу» о ходе реализации проекта Евгений Мордовин, генеральный директор «УГМК-Застройщик». Он добавил, что горнолыжная тема очень сложная, поэтому пока компания не намерена запускать новые проекты и сосредоточится на стройке в Кузбассе.

«Укоренившимся» дают зеленый свет

По мнению аналитика Уральской палаты недвижимости Михаила Хорькова, освоение горнолыжных комплексов крупными уральскими застройщиками вполне закономерно. «Возможностей для отдыха за границей стало меньше, а на российских курортах инфраструктура развита слабо. Поэтому ожидаемо, что девелоперы взяли за ее развитие», — отметил он в комментарии для нашего издания. К тому же обе уральские компании хорошо известны в регионах, о которых идет речь. Второе десятилетие подряд «Синара» развивает ключевой курорт Карачаево-Черкесии. «УГМК-Застройщик» хорошо известен в Кемеровской области, где имеет давно укоренившиеся связи. Горнолыжные проекты — логическое продолжение для развития бизнеса крупнейших девелоперских холдингов родом с Урала. Их дальнейшая



интеграция в весьма перспективные и актуальные туристические проекты Кузбасса и Архыза вряд ли кого-то удивила, особенно на фоне масштабных госинвестиций в Шерегеш и Архыз. Похоже, не только в правительственных кабинетах верят, что переориентация россиян на родные курорты — это надолго, если не навсегда. Масштаб инвестиций и сроки реализации заявленных горнолыжных проектов свидетельствуют именно об этом.

ФБЖ

ОБЕ УРАЛЬСКИЕ КОМПАНИИ ХОРОШО ИЗВЕСТНЫ В РЕГИОНАХ, О КОТОРЫХ ИДЕТ РЕЧЬ. ВТОРОЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ ПОДРЯД «СИНАРА» РАЗВИВАЕТ КЛЮЧЕВОЙ КУРОРТ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИИ. «УГМК-ЗАСТРОЙЩИК» ХОРОШО ИЗВЕСТЕН В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ГДЕ ИМЕЕТ ДАВНО УКОРЕНИВШИЕСЯ СВЯЗИ. ГОРНОЛЫЖНЫЕ ПРОЕКТЫ — ЛОГИЧЕСКОЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА КРУПНЕЙШИХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ХОЛДИНГОВ РОДОМ С УРАЛА

Вложения в недвижимость:

как из инвестора не превратиться в пострадавшего

Более трети граждан РФ называют лучшим объектом для вложений недвижимость. Результаты данного опроса аналитического центра НАФИ наглядны и показательны. Его проводили в сложный для страны период — в марте 2022 года. В разгаре геополитический кризис, полным ходом идет СВО, и всё вокруг неопределенно и страшно непонятно. На этом фоне недвижимость вновь оказалась спасательным кругом для тех, кому есть что вложить, но рисковать совсем не хочется. Само слово «недвижимость» ассоциируется с чем-то фундаментальным, неподверженным резким колебаниям. Психологически ставка россиян на квадратные метры объясняется просто: им кажется, что особых знаний для такого инвестирования не нужно. Лишним жильем не будет: жить не станем — сдадим в аренду или снова продадим, ведь недвижимость постоянно дорожает. Но все ли так просто? Анализируем скрытые риски, которые могут помешать заработать, и ищем способы их минимизировать.

По результатам того же опроса НАФИ доля граждан, которые считали на март 2022 года инвестиции в недвижимость надежным способом вложения средств, все-таки снизилась — с 40 до 33%. Очевидно, что на результат повлияли события, предшествовавшие опросу. Февраль 2022-го многое поставил под сомнение. Само понятие «надежность» стало чем-то эфемерным для россиян, и только системные инвесторы смогли быстро сориентироваться и успеть выгодно купить недвижимость тех, кто экстренно покидал Россию. А на первичном рынке тогда царили совсем другие настроения: девелоперы и вложившиеся инвесторы запаниковали,

на горизонте замаячил риск столкнуться с недостроенным.

Многие до сих пор почему-то просто уверены, что после введения в силу закона №214 («Об участии в долевом строительстве», регулирует использование денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства домов) истории с недостроенным жильем ушли в прошлое. Но недавний случай с застройщиком ООО «Интерсити» из Нижнего Новгорода, когда компания обанкротилась и не смогла выполнить свои обязательства по строительству жилого комплекса, свидетельствует о том, что риск все равно остается. На 100% ничто не гарантирует, что застройщик сдаст объект.



РЫНОК АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ В РФ БЫСТРО РАСТЕТ, НО СЛЕДИТЕ «ЗА ОБНОВЛЕНИЯМИ». ГОСУДАРСТВО ЧЕТКО ДАЕТ ПОНЯТЬ, ЧТО НАМЕРЕНО УПОРЯДОЧИТЬ РАБОТУ, ВЗЯТЬ ПОД КОНТРОЛЬ ТАКИХ ИНВЕТОРОВ, ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ ДОХОД В КАЗНУ ОТ ИХ БИЗНЕСА. ЛЕГАЛИЗАЦИЯ АРЕНДЫ, СКОРЕЕ ВСЕГО, НЕИЗБЕЖНА, ЧТО В КОРНЕ ИЗМЕНИТ ЭКОНОМИКУ И ЦЕННОСТЬ ВАШЕЙ ИНВЕСТИЦИИ

Вникать, считать и не плошать

Наличие 214 ФЗ страхует инвестора от банкротства застройщика, в этом случае можно будет вернуть вложенные деньги. Так что если решили покупать недвижимость на стадии строительства, то первое, что нужно сделать, убедиться, что с вами будет заключен договор долевого участия. Еще лучше, если до окончания срока его действия вы подпишите с девелопером основной договор купли-продажи. Только он дает право вам как покупателю, собственнику жилья отстаивать свои права на объект недвижимости в суде. Также проверьте, чтобы у компании было разрешение на строительство и полис страхования гражданской ответственности застройщика. Найдите в интернете проектную декларацию, которую

застройщик обязан публиковать, обязательно съездите на стройплощадку и убедитесь, что объект находится на стадии строительства и именно на том этапе, о котором вам рассказывали. Возникнут вопросы, возвращайтесь в офис девелопера и обсудите с ним все, что смущает. Почитайте отзывы о застройщике и его предыдущих проектах, наведите справки в официальных структурах, например, в мэрии Москвы есть горячая линия, специалисты ко-

МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ ЗНАЮТ ОБО ВСЕХ, КТО СТРОИТ В ГОРОДЕ, И НЕ МЕНЬШЕ ИНВЕТОРОВ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ТОМ, ЧТОБЫ ОБЪЕКТ БЫЛ ВОВРЕМЯ СДАН, А ЛЮДИ ПОЛУЧИЛИ СВОЕ ЖИЛЬЕ.

А ЕЩЕ МУНИЦИПАЛИТЕТ ПЕРВЫМ УЗНАЕТ О СРЫВЕ СРОКОВ СТРОИТЕЛЬСТВА. ПРИ ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ИМЕЙТЕ В ВИДУ: В РФ, ПО СТАТИСТИКЕ, ПОЧТИ 50% ЖК СДАЮТСЯ С НАРУШЕНИЕМ СРОКОВ. ВИННОЙ ТОМУ НЕ ВСЕГДА САМ ЗАСТРОЙЩИК

торой расскажут о девелоперской компании более подробно. Местные власти знают обо всех, кто строит в городе, и не меньше инвесторов заинтересованы в том, чтобы объект был вовремя сдан, а люди получили свое жилье. А еще муниципалитет первым узнает о срыве сроков строительства.

При покупке жилья на первичном рынке имейте в виду: в РФ, по статистике, почти 50% ЖК сдаются с нарушением сроков. Виной тому не всегда сам застройщик. Причиной может стать сложность подключения дома к коммуникациям, согласования с местными властями и многое другое. Условно допустимая задержка не должна превышать шести месяцев. Если она больше, есть повод для беспокойства. В идеале инвестор должен отслеживать ход строительства и, конечно, постараться минимизировать свои финансовые потери на случай срыва сроков сдачи. В договоре с застройщиком обязательно должен быть пункт о размере выплат, если сроки будут нарушены. Чем подробнее будет расписан этот пункт, тем лучше для инвестора. Управлять или полностью контролировать эти риски покупатель недвижимости не может. В его власти собрать максимум информации, быть дотошным, внимательным при оформлении документов, перепроверять все факты и отслеживать ход строительства. Не у каждого инвестора есть время и желание брать все это на себя, да и знаний может не хватить, и это усиливает риски.

Рынок новостроек в России динамично развивается, значит, на нем вы найдете много предложений и схем продажи. В качестве маркеров для выбора служат репутация, история, подробные и понятные, грамотно оформленные документы и прозрачная цена — это минимальный набор. За последние годы россияне уже накопили базу знаний о взаимодействии с различными финансовыми институтами, многие научились читать между строк, то, что мелким шрифтом в качестве «примечания». В случае с покупкой новостройки важно уметь очень хорошо считать. Агрессивный маркетинг девелоперов туманит разум. Распродажи, нулевые ставки, отсутствие первоначальных взносов формируют в итоге цену вашей покупки, тщательно делайте калькуляцию, сравнивайте предложения от разных застройщиков — во всем ищите самую выгодную схему, не ориентируясь на рекламные слоганы, берите за основу расчетов данные из договора, чтобы четко понимать окончательную стоимость покупки.

Потеря права

Еще одно заблуждение большинства: покупка на вторичном рынке менее рискованное предприятие. Объект перед тобой, его легко оценить в соответствии с рынком. Но, если вы не профессиональный участник рынка недвижимости, примите как факт, что сделки с недвижимостью всегда требуют от всех

Все покупатели жилья ринулись в курортные регионы, например, в Краснодарский край и Калининградскую область. Очевидно, что существенную часть этого спроса формируют инвесторы. Россияне едут отдыхать на родные моря, а квартиры (апартаменты) становятся все более популярным видом жилья на время отдыха. Понятно, что рынок уже «перегрет», на этом фоне лучше поискать локации, которые не менее потенциальны, но их час еще не пробил.



участников максимального внимания к документам — только их тщательное изучение позволяет минимизировать риски. Когда речь о покупке готового жилья, нюансов с оформлением объекта недвижимости может быть еще больше, так как не все участники сделки могут быть у вас на виду. Стоит помнить, что при покупке вторички всегда существует риск, что из-за нарушения оформления сделки купли-продажи можно потерять право собственности. Причин, которые повлекут за собой такие последствия, может быть множество. Невыделение долей для детей, несогласование с органами опеки, неучтенные права долевых собственников, например, тех, кто наделен пожизненным правом использования жилья. Сейчас особенно часто встречаются ситуации, когда объект недвижимости продают без согласия временно отсутствующих собственников. Они могут проходить службу в ВС, лечиться в специализированных психоневрологических заведениях, отбывать сроки в местах заключения, временно уехать из страны. Ни одно из этих обстоятельств автоматически не аннулирует право собственности, а любое его нарушение, в том числе допущенное не по вашей вине, не освобождает вас от последствий. Сделка может быть отменена, а возврат вложенных средств станет еще одним испытанием. Даже те инвесторы, у которых уже есть опыт покупки не одного объекта недвижимости, не застрахованы от подобных проблем. Новичкам и непрофессионалам будет еще сложнее. И снова единственным способом снизить риски будет активный сбор информации, максимально тщательная работа с документами. Недоверчивость и бдительность могут помочь избежать неприятностей, но не обеспечивают 100%-ую гарантию.

Время войти и время выйти

Инвестиции — это всегда про выгоду. Выбирая недвижимость для вложения средств, большинство россиян стремятся скорее к сбережению. С ростом финансовой грамотности в обществе все больше граждан



КАК И ЛЮБОЙ СЕГМЕНТ ЭКОНОМИКИ, РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ЧУВСТВИТЕЛЕН К ОПРЕДЕЛЕННЫМ СИГНАЛАМ, НА НЕМ ЕСТЬ ТРИГГЕРЫ, КОТОРЫЕ ЗАПУСКАЮТ ПРОЦЕССЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ ЦЕНЫ, СТАГНАЦИЮ, ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА. В НЕМ ЕСТЬ СВОИ ТРЕНДЫ, МОДА, ТЕНДЕНЦИИ. ВСЕ ЭТО ФАКТОРЫ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, РИСКА, С ДРУГОЙ — СИГНАЛЫ, ПОДСКАЗКИ ДЛЯ АНАЛИЗА, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ИНВЕСТОРУ СДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ И СВОЕВРЕМЕННЫЙ ВЫБОР

осознают, что заработать на недвижимости, то есть вернуть и приумножить, совсем не просто. Чтобы повисить шансы, важно вовремя войти в рынок и вовремя выйти. Нужно приобрести объект, цена на который имеет максимальный потенциал к росту, а спрос будет гарантированно высоким на ближайшую перспективу. Чтобы сориентироваться, инвестору необходимо собрать аналитику и правильно ее интерпретировать. Как и любой сегмент экономики, рынок недвижимости чувствителен к определенным сигналам, на нем есть триггеры, которые запускают процессы роста и падения цены, стагнацию, перераспределение покупательского спроса. В нем есть свои тренды, мода, тенденции. Все это факторы, с одной стороны, риска, с другой — сигналы, подсказки для анализа, которые помогут инвестору сделать правильный и

своевременный выбор. На что обращать внимание? Общая экономическая ситуация в стране, инфляция, ставки по ипотеке, льготные госпрограммы, на какие объекты распространяются, по каким условиям предоставляются, каким категориям положены. Все это определяет потребительский спрос и динамику строительства в стране, формирует себестоимость строящегося жилья. Вектор социальной политики правительства РФ существенно влияет не только на покупательскую активность, но и на девелоперский рынок в целом. Свежий пример — попытки ЦБ ограничить «нулевые» кредитные программы от застройщиков или очевидное стремление взять под контроль тех, кто получает постоянный доход от сдачи жилья внаем. Еще один яркий триггер — программа реновации, действующая в Москве. Да, вторичка тоже в зоне влияния схожих факторов, хотя есть в этом сегменте и свои «спусковые механизмы»: вспомним, как отреагировал рынок недвижимости на массовый отъезд россиян и начало СВО.

Кому можно верить?

Помимо объективных, реальных событий, как на любой рынок, на недвижимость влияют спекуляции и манипуляции, то есть инвестору будут противостоять как минимум спекулянты. Схемы их заработка могут быть разные, но установить сам факт их наличия крайне сложно. Особенно много спекуля-

тивных сделок на рынке крупных городов, самых привлекательных для инвестиций в недвижимость. По некоторым оценкам, российский рынок недвижимости на 30% спекулятивный, а значит, как минимум треть объектов переоценена. А еще в этом сегменте существуют закрытые распродажи, особые предложения «для своих», тех самых спекулянтов, которые выкупают большие объемы на самых выгодных условиях. Так что анализ ценовой ситуации осложняется массой факторов. И даже мнение экспертов и их ценовые прогнозы не становятся истиной в последней инстанции, ведь зачастую они расходятся. Возьмем, например, начало года: часть аналитиков прогнозировала существенное падение цен на первичку. По факту этого не случилось, резкого роста тоже нет, но в среднем по стране новостройки продолжают медленно, но верно дорожать. На вторичке заметное оживление, в Москве весной спрос был вдвое выше прошлогоднего, и летом затишье не ожидается. Справедливости ради стоит сказать, что строить прогнозы в условиях повышенной волатильности в экономике особенно затруднительно. Поэтому заработать, сыграв исключительно на цене покупки объекта недвижимости, всегда непросто. Рядовым розничным инвесторам, не обладающим опытом, инсайтами с рынка, стоит брать во внимание не только цену объекта, но в первую очередь те факторы, которые со временем могут сделать объект дороже.

На чем строить прогнозы?

Сейчас все покупатели жилья ринулись в курортные регионы, например, в Краснодарский край и Калининградскую область. Очевидно, что существенную часть этого спроса формируют инвесторы. Россияне едут отдыхать на родные моря, а квартиры (апартаменты) становятся все более популярным видом жилья на время отдыха. Понятно, что рынок уже «перегрет», на этом фоне лучше поискать локации, которые не менее потенциальны, но их час еще не пробил. В любом случае при выборе объекта недвижимости анализируй-



те миграционные волны в регионе покупки: если люди постоянно уезжают, вряд ли стоит приобретать в этом городе жилье. Конечно, можно делать ставку не на местных, а на туристов, а они сегодня есть не только у кромки моря. Проанализируйте цифры турпотока внутри страны, данные о громких и значимых проектах по развитию туристической инфраструктуры. Помните, что вектор социальной политики и направление госинвестиций — отличные маркеры. Выбор региона зависит от стабильной работы промышленного сектора. Покупка недвижимости будет оправдана там, куда едут учиться. Молодежь, будь то студенты или только что выпустившиеся специалисты, чаще других категорий населения становятся арендаторами жилья, молодые семьи с детьми чаще покупают его, переехав на новое место. Они выбирают динамично развивающиеся регионы, где есть стабильная работа и налажена социальная инфраструктура.

Выбирая локацию, держите в голове собственную конечную цель: если покупаете объект для сдачи, логика подбора одна, если для последующей продажи, срабатывают другие факторы: считайте, что выгодней. Рынок арендного жилья в РФ быстро растет, но следите «за обновлениями». Государство четко дает понять, что намерено упорядочить работу, взять под контроль таких инвесторов, чтобы получать доход в казну от их бизнеса. Легализация аренды, скорее всего, неизбежна, что в корне изменит экономику и ценность вашей инвестиции.

И немного про моду...

Если речь о покупке с целью более выгодной продажи, придется брать в расчет моду, тренды, особенности спроса, а он постоянно меняется. Помните, в начале пандемии, весной 2019 года, по большим городам прокатилась волна повышенного спроса на загородную недвижимость, покупку и аренду. Но мода довольно быстро прошла, ведь содержать дом и участок дорого и сложно — слишком много хлопот. А с отъездом части платежеспособной аудитории весной прошлого года спрос на

дома и коттеджи пережил еще одну волну падения. Загородное жилье — на любителя, а цена на него многим кажется неоправданной. Рынок городской недвижимости более подвижный и понятный, а модные тенденции здесь в том, какого типа жилье пользуется большим спросом — малогабаритное или

РЫНОК ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БОЛЕЕ ПОДВИЖНЫЙ И ПОНЯТНЫЙ, А МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЗДЕСЬ В ТОМ, КАКОГО ТИПА ЖИЛЬЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ — МАЛОГАБАРИТНОЕ ИЛИ ПОПРОСТОрНЕЙ, КАКОЙ СТИЛЬ В ОТДЕЛКЕ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЙ. ПРИНИМАЙТЕ ВО ВНИМАНИЕ ВКУСОВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ТЕХ, КОМУ БУДЕТЕ ПРЕДЛАГАТЬ СВОЙ ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТОБЫ ПРИОБРЕСТИ МАКСИМАЛЬНО ПОДХОДЯЩИЙ ДЛЯ ВАШЕЙ ЦЕЛИ ОБЪЕКТ

попросторней, какой стиль в отделке предпочтительней. Принимайте во внимание вкусовые предпочтения тех, кому будете предлагать свой объект недвижимости, чтобы приобрести максимально подходящий для вашей цели объект.

Если хотите заработать на недвижимости, придется собрать большой массив информации, как следует его проанализировать, вникнуть в нюансы. Инвестор — это тоже работа, на которую уходит время, силы и средства. Последние можно потратить, наняв консультантов. Если же решите отправиться в самостоятельное плавание, будьте морально готовы к тому, что инвестиции — это всегда риск. Прежде, чем вы сможете именовать себя рантье, придется многому научиться. Приятный бонус в том, что так вы реально сможете повлиять на конечный результат и сделать инвестицию выгодной, а риск оправданным.

ФБЖ

БЕСЕДОВАЛ
АНДРЕЙ МАЗОВ

«Федеральный
Бизнес-журнал», издатель

Интеллектуальный гардероб — не роскошь, а слагаемое успеха

Известный дизайнер и основатель сети Модных Домов «Rubleffka» Таша Рублева открыла бутик-ателье премиум-класса в Москве. Имя Рублевой особенно хорошо известно российскому истеблишменту. Бизнесмены и политики выбирают ее в качестве дизайнера, бизнес-консультанта по стилю и создателя авторских мужских гардеробов. Таша Рублева прочно занимает лидирующие позиции в нише индивидуального пошива одежды и намерена ее активно развивать. По ее убеждению, индивидуальный пошив становится все более востребованным в России. Готов ли рынок соответствовать высоким ожиданиям взыскательных клиентов? Приходя за костюмом, сшитым по меркам, они хотят получить безупречный сервис, высокое качество и найти свой уникальный стиль.

До личной встречи с Ташей Рублевой я много слышал о ней от ведущих российских политиков и предпринимателей. Многие из них упоминали, что, готовясь к Петербургскому международному экономическому форуму и поездке на ИННОПРОМ, обязательно закажут у Рублевой новый костюм. Тогда я подумал, что это такое поветрие, новая мода — заказывать индивидуальный пошив у известного дизайнера. Оказалось, что для многих это часть стратегии — готовить гардероб к важным переговорам, деловым

встречам и особым случаям. Таша Рублева, как и многие из ее клиентов, тоже была гостем форума в Петербурге. Владелица и дизайнер сети Модных Домов «Rubleffka», модельер, эксперт в области мужского стиля внимательно следит за mainstream и во многом сама его и задает.

— Совсем недавно завершились два крупнейших деловых мероприятия — Санкт-Петербургский международный экономический форум и ИННОПРОМ. Среди участников и гостей этих мероприятий

СНАЧАЛА ЧЕЛОВЕК ХОЧЕТ КУПИТЬ ХОРОШИЙ КОСТЮМ И ВЫБИРАЕТ КАКОЙ-ТО БРЕНД. ПОЛУЧИВ ЭТОТ ОПЫТ, ОН ГОВОРИТ СЕБЕ: «ДА, ОТЛИЧНЫЙ КОСТЮМ, НО ТАКИХ ТЫСЯЧИ», ЗНАЧИТ, ОН ГОТОВ К ПЕРЕХОДУ НА СЛЕДУЮЩИЙ УРОВЕНЬ, И ВОТ ТУТ В ИГРУ ВСТУПАЕМ МЫ, АВТОРСКИЕ АТЕЛЬЕ, ЧТОБЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ТОЛЬКО ТО, ЧТО ПОДЧЕРКНЕТ СТЕПЕНЬ УВАЖЕНИЯ И ЛЮБВИ К СЕБЕ И СВОИМ ЗАСЛУГАМ

много ваших клиентов. Правда ли, что для многих из них вы специально к этим событиям отшивали костюмы?

— Да, конечно, есть такие клиенты, но чаще всего к нам приходят с целью сформировать индивидуальный гардероб, который будет отвечать личным и бизнес-задачам. Есть клиенты, которых мы одеваем не первый год, у них уже сформирована база, и на ее основе мы комбинируем, улучшаем, дополняем. Но к событиям, подобным тем, о которых вы сказали, многие готовятся особенно тщательно. Например, у одного очень известного предпринимателя на Питерском форуме подписывался важный и дорогостоящий контракт. В таких случаях важно все. К тому же гардероб давно стал частью персонального и корпоративного имиджа и репутации. Такой детальный подход к своему внешнему виду подчеркивает статус, положение в обществе. Те, для кого это ценно, приходят к нам в ателье.

— А как же Марк Цукерберг, который принципиально не надевает костюмов даже на важные бизнес-встречи?

— Сначала нужно стать Цукербергом, чтобы позволить себе диктовать правила и предлагать партнерам по бизнесу принимать тебя таким, какой ты есть — с принципами и любимыми «пунктиками». Психология в бизнесе играет далеко не последнюю роль: мы видим перед собой человека и считываем с внешнего облика много важной информации. Как предприниматель я знаю, что в бизнесе мелочей не бывает. Внешний облик — это набор сигналов, который позволяет понять «свой» или «чужой» перед нами. Что может сказать о мужчине его костюм? Хорошая посадка, четкие линии, благородные ткани ассоциируются с надежностью и стабильностью, а это значит, с безопасностью и перспективами. Очень многое о человеке расскажет цвет костюма и его галстук. Кстати, умение расшифровывать эти сигналы и «читать» по внешнему облику человека — очень ценный навык для бизнесмена, и служит отличным ориентиром, дает массу подсказок о том, с



**ТАША
РУБЛЕВА**

Дизайнер, основатель
сети Модных Домов
«Rubleffka», бизнес-
консультант по стилю

“ БИЗНЕС — НЕ КАТОРГА, НЕ РАБСТВО. Я ЗАНИМАЮСЬ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ, ОНО ПРИНОСИТ МНЕ МАССУ УДОВОЛЬСТВИЯ, Я НЕ ХОЧУ ЗАГОНЯТЬ СЕБЯ, НЕ ХОЧУ БЕЖАТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТОМ В БЕШЕНОМ РИТМЕ. БИЗНЕС — ЭТО ЦЕЛАЯ ЖИЗНЬ, МОЯ ЖИЗНЬ. Я ХОЧУ ПРОЖИТЬ ЕЕ МАКСИМАЛЬНО ЭМОЦИОНАЛЬНО И КРАСИВО, ПОЛУЧИТЬ ОТ ПРОЦЕССА И РЕЗУЛЬТАТА УДОВОЛЬСТВИЕ

кем предстоит иметь дело. Имидж и гардероб как его часть могут работать на вас или против. Это важно понимать, если вы нацелены на успех. Авторский подход к гардеробу определяет качество и позволяет сохранить индивидуальность. Многие приходят к нам в ателье и ко мне как к дизайнеру именно за этим.

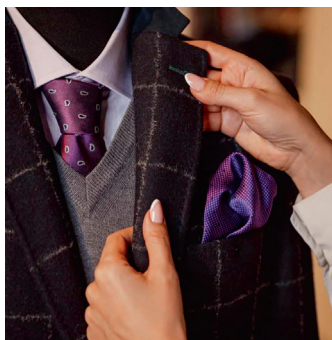
— При этом на тех же форумах аудитория будто сливается в единое целое, потому что кажется, все одеты в сине-серо-черное. Какие инструменты остаются, чтобы подчеркнуть индивидуальность заказчика?

— Любое протокольное мероприятие такого уровня требует знания и следования четко прописанным международным нормам и правилам. Здесь нет задачи поразить. Я закончила программу МГИМО по протоколу много лет назад, а сейчас делюсь своими знаниями и опытом на форумах, персональных консультациях и корпоративных тренингах, фактически формирую культуру делового стиля в России. Важно понимать, что каж-

дый человек представляет не только самого себя, но и компании, сообщества и, конечно, государство. В случае с госслужащими этот принцип заложен в кодекс профессиональной этики. Форумы, подобные Питерскому, — не Pitti Uomo (самое большое трейд-шоу мужской моды, — *Прим. Ред.*), где собираются модники со всего мира. Поэтому я советую исключить контрастную клетку и полоску, кричащие акценты, выбрать базовые цвета и сочетания и исключить черный цвет. Сделайте ставку на безупречную посадку и, скажем, роскошный шелковый галстук, как вариант — в корпоративных цветах, как это делает, например, Герман Греф.

— Вы как дизайнер, создатель имиджа берете на себя эту функцию — сориентировать клиента во множестве визуальных кодов, чтобы он выглядел сообразно ситуации, что называется, был одет по случаю, ведь наверняка бывает, что многие, особенно те, у кого то или иное событие впервые, просто не знают, что можно, а что нельзя?

Что может сказать о мужчине его костюм? Хорошая посадка, чёткие линии, благородные ткани ассоциируются с надежностью и стабильностью, а это значит безопасность и перспектива. Очень многое о человеке расскажет цвет костюма и его галстук. Кстати, умение расшифровывать эти сигналы и «читать» по внешнему облику человека — очень ценное для бизнесмена, и служит отличным ориентиром, дает массу подсказок о том, с кем предстоит иметь дело.





— Бывают особые события, например, свадьбы, к ним создаются единичные образы. А в деловой среде есть общепринятый дресс-код. В любом случае для меня важно, чтобы усилия и вложения, мои и клиента, оправдались. Чтобы прийти к нужной цели, сначала определяем ключевой запрос, например: «Я не хочу быть мужчиной из масс-маркета», «Мне нужен персональный гардероб про меня и для меня», «Меня повысили / хотят повысить, и есть необходимость стать своим». Кто-то хочет показать свой статус, успех и благополучие или просто больше нравиться женщинам, ведь, как известно, мы любим глазами.

— Насколько клиенты готовы погружаться в этот весьма творческий процесс создания персонального гардероба, ведь большинство из них очень занятые люди?

— Для многих моих клиентов создание авторского гардероба сравнимо с заказом авто под себя. Я уловила это настроение в тот момент, когда сама решила заказать машину с элементами авторского дизайна. Это совсем другое ощущение, когда ты можешь себе позволить именно то, что по-настоящему нравится, а не мириться с тем, что выбирать придется из наличия. В случае с одеждой,

как и с автомобилем, это еще практичность и удобство, потому что ты выбираешь не только цвет обивки салона, но и параметры двигателя, аудиосистемы, конфигурацию спинки кресла. В нашем случае точно так же можно собрать костюм под себя с учетом особенности фигуры, корпоративного дресс-кода. К тому же мы часто наделяем вещи особым смыслом: вышиваем семейные или областные гербы, логотипы компаний, флаги, имена любимых и детей. Таким образом, клиент получает не просто одежду, а интеллектуальный гардероб, в котором учтены не только дресс-код, культурный код, но и отдана дань традициям и личности.

— Желание создать для себя интеллектуальный гардероб — это какой-то новый уровень осознания себя. Все ли готовы шагнуть так высоко?

— Моя задача как дизайнера показать преимущества такого подхода. Сегодня в России многие успешные люди приходят к этому через определенную трансформацию себя, через эволюцию собственной личности, через другое отношение к себе, качеству и ценности своей жизни. Сначала человек хочет купить хороший костюм и выбирает какой-то бренд. Получив этот опыт, он говорит себе: «Да, отличный ко-

стюм, но таких тысячи», значит, он готов к переходу на следующий уровень, и вот тут в игру вступаем мы, авторские ателье, чтобы предложить только то, что подчеркнет степень уважения и любви к себе, своим заслугам и статусу.

— Подобный опыт, наверное, схож с тем, что получали звезды Голливуда и знаменитые певцы, когда для той же Мэрилин Монро или Марии Каллас создавались уникальные вещи в единственном экземпляре? Насколько ваши клиенты ценят эти эмоции?

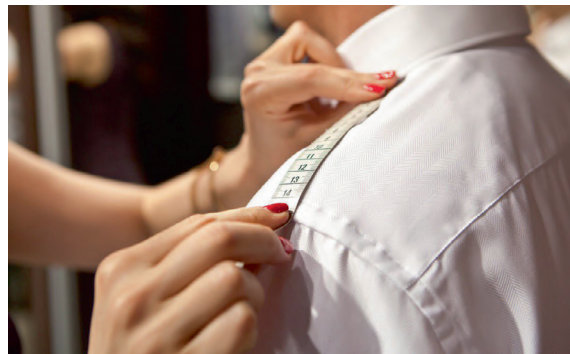
— Думаю, сравнение вполне уместное, ведь мы тоже предлагаем уникальные ткани, выпущенные ограниченным тиражом, прорабатываем дизайн всех элементов и деталей, создаем образы, которые никогда не повторяются.

— Звучит действительно по-голливудски. Кажется, что столь детальная проработка может оказаться слишком

затратной по времени. Что делать, если костюм нужен срочно?

— Быстро шьются тапочки где-нибудь в Таиланде или Китае. Наши заказчики готовы к тому, что нешаблонная работа требует временных затрат. Но и мы со своей стороны понимаем, что архиважная встреча может возникнуть в календаре совершенно неожиданно. Зачастую график наших клиентов таков, что их трудно «подловить», и время на примерку находится слишком поздно. Мы рекомендуем делать заказ за два месяца, готовиться к сезонам заранее, поскольку логистика доставки из Европы несколько усложнилась. Если же понимаем, что этого времени у клиента нет, предлагаем альтернативные варианты, например, взять готовые лекала или подогнать купленный в магазине костюм. Какой бы путь ни выбрал клиент, мы всегда гарантируем, что костюм будет сидеть на нем идеально.

— Кого среди клиентов авторского ателье больше: бизнесменов или чиновников?



— Социальный статус во многом определяет стремление выглядеть безупречно, но не только он. Среди наших клиентов много тех, кто имеет нестандартные размеры, и это не то, о чем вы подумали. Скажем, у профессиональных спортсменов часто встречаются особенности фигуры, которые не позволяют им купить готовый костюм. Длинные ноги, руки, раскаченные бицепсы и трапеция, большая разница между плечевым поясом и талией. Тренд на здоровье и спорт увеличил количество таких клиентов.

— А кто главный законодатель деловой моды в России, на кого ровняются ваши заказчики?

— Уже долгое время лидирующие позиции удерживает Владимир Владимирович. На втором месте — Джеймс Бонд. Часто приходят заказывать костюм и показывают картинку из фильма. Это очень приятный момент, потому что таким образом клиент дает понять, что уверен, что в нашем ателье его оденут как голливудскую звезду или президента.

— Джеймс Бонд известен своими безупречными смокингами. Их часто заказывают? Обязан ли смокинг быть в гардеробе каждого уважающего себя джентльмена?

— Последние три – четыре года спрос на смокинги заметно вырос, думаю, совсем не случайно. Смокинг — это особый повод и настроение, а сколько таких событий будет в жизни, зависит только от нас. Возьмем поход в театр, его можно превратить в настоящее событие. Представьте: вы достаете белоснежную сорочку со складками, завязываете бабочку, надеваете красивый смокинг, кладете платок в верхний карман и завершаете образ лакированными оксфордами. Рядом с вами спутница в роскошном платье и изящных туфлях, с безупречной прической и макияжем. Вы ловите на себе восхищенные взгляды, потом попадаете в удивительную атмосферу театральной ложи и наслажда-

етесь искусством. В антракте приглашаете свою даму на бокал игристого и угощаете ее легким десертом. Это целая ода радости, которая начинается с вашего настроения и дополняется такими важными деталями, как безупречный смокинг. Я часто устраиваю себе подобные праздники и вижу, что

ЕСТЬ КЛИЕНТЫ, КОТОРЫХ МЫ ОДЕВАЕМ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД, У НИХ УЖЕ СФОРМИРОВАНА БАЗА, И НА ЕЕ ОСНОВЕ МЫ КОМБИНИРУЕМ, УЛУЧШАЕМ, ДОПОЛНЯЕМ. НО К СОБЫТИЯМ, ПОДОБНЫМ ТЕМ, О КОТОРЫХ ВЫ СКАЗАЛИ, МНОГИЕ ГОТОВЯТСЯ ОСОБЕННО ТЩАТЕЛЬНО. НАПРИМЕР, У ОДНОГО ОЧЕНЬ ИЗВЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НА ПИТЕРСКОМ ФОРУМЕ ПОДПИСЫВАЛСЯ ВАЖНЫЙ И ДОРОГОСТОЯЩИЙ КОНТРАКТ

лишь 3% публики делают то же самое, и мне искренне жаль, что они упускают такую возможность, ведь это сделало бы их счастливее. С помощью гардероба мы создаем не только настроение, но и транслируем смыслы. У нас был один клиент, который заказал себе «посылательный» пиджак с некой вызывающей надписью. Это был не просто элемент образа, одежда. Пиджак был заряжен особым смыслом, его обладатель будто выражал протест этому миру, и в этом была такая степень внутренней свободы, возможно, он придавал ему дополнительной уверенности, знаете, как Железный человек, когда надевал свой костюм, превращался в супергероя.

— Предположу, что костюм супергероя мечтает иметь в своей гардеробной каждый мужчина, а что непременно должно быть там, помимо этого, и в каком количестве?

— Все очень индивидуально, но в большинстве случаев мы исходим из образа жизни клиента: как часто нужен костюм, насколько строг

дресс-код. Стартовый набор — один костюм, три сорочки, два галстука, две пары классической обуви, хороший кожаный ремень. Такой минимум должен быть у каждого — вдруг завтра станет известно о том, что вас награждают премией или орденом.

— Многие отказывают себе в удовольствии шить по индивидуальному заказу, потому что уверены, что это слишком дорого. Понятно, что верхней границы цены нет, а какова нижняя?

— Составляющих цены много: это и размер, и сложность пошива, количество ручных операций, ткань и фурнитура, курс валют. Для ориентира назову несколько цифр: костюм — от 98 тыс., сорочка — от 24 тыс., джинсы — от 53 тыс. рублей.

— Последние несколько лет мы переживаем глобальные потрясения, которые не проходят бесследно. Для вас таким сложным периодом, как вы откровенно признались в своих социальных сетях, стала пандемия, когда вам пришлось закрыть свой салон в Москве. Поделитесь, какие выводы вы для себя сделали, благодаря чему удалось пройти этот сложный этап?

“

Я ЗАКОНЧИЛА ПРОГРАММУ МГИМО ПО ПРОТОКОЛУ МНОГО ЛЕТ НАЗАД, А СЕЙЧАС ДЕЛЮСЬ СВОИМИ ЗНАНИЯМИ

И ОПЫТОМ НА ФОРУМАХ, ПЕРСОНАЛЬНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЯХ И КОРПОРАТИВНЫХ ТРЕНИНГАХ, ФАКТИЧЕСКИ ФОРМИРУЮ КУЛЬТУРУ ДЕЛОВОГО СТИЛЯ В РОССИИ. ВАЖНО ПОНИМАТЬ, ЧТО КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ПРЕДСТАВЛЯЕТ НЕ ТОЛЬКО САМОГО СЕБЯ, НО И КОМПАНИИ, СООБЩЕСТВА И, КОНЕЧНО, ГОСУДАРСТВО. В СЛУЧАЕ С ГОССЛУЖАЩИМИ ЭТОТ ПРИНЦИП ЗАЛОЖЕН В КОДЕКС ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ

— Это одно из самых важных переосмыслений за последнее время. Я жила и работала на два города, буквально разрывалась между Екатеринбург и Москвой. Мне хотелось быть везде самой, лично общаться с клиентами, управлять бизнес-процессами. Тогда мне казалось, что если я лично не буду во всем участвовать, то все пропадет. Сейчас этого ощущения нет, потому что я осознала, как важно доверять своей команде. Я вижу, что мой бизнес устойчив, все работает стабильно и, самое главное, в соответствии с теми стандартами, которые я заложила. Бизнес — не каторга, не рабство. Я занимаюсь любимым делом, оно приносит мне массу удовольствия, я не хочу загонять себя, не хочу бежать за результатом в бешеном ритме. Бизнес — это целая жизнь, моя жизнь. Я хочу прожить ее максимально эмоционально и красиво, получить от процесса и результата удовольствие. Да, есть задачи и сроки, но теперь я не зажимаю себя в эти рамки до той степени, когда я перестаю получать радость от любимого дела, мне не нужен результат любой ценой, я не хочу и не буду превращать свое дело в испытание на прочность себя и своей команды.

— Вы начинали бизнес в Екатеринбурге, здесь у вас все стабильно, вы хорошо известны. Москва для вас оказалась «крепким орешком», но вы снова открыли ателье в столице, зная, что это другой, более конкурентный рынок. Готовы покорить эту высоту со второй попытки?

— Любый бизнесмен по натуре любопытен и любит идти на риск, тестировать гипотезы и испытывать себя. Это как новый уровень в любой игре. Да, вы правы, можно было бы довольствоваться тем, что в Екатеринбурге я такая одна, мой бренд известен всем, и мне не надо ничего никому доказывать. Но плох тот предприниматель, который не мечтает о росте. Общеизвестно, если бизнес не растет, он умирает. Москва имеет больший потенциал для развития. Да, конкуренция здесь многократно выше, но у меня есть своё видение

“

В МОЕМ БИЗНЕСЕ ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С ПАРАДНОЙ, С МОМЕНТА ВСТРЕЧИ, АРОМАТНОГО ЧАЯ, ПРОСТОРНОЙ ПРИМЕРОЧНОЙ С

ПОДИУМОМ, НА КОТОРОМ КАЖДЫЙ ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ НА ВЫСОТЕ, И ЗАКАНЧИВАЕТСЯ ИДЕАЛЬНЫМ КОСТЮМОМ. ВЕРНЕЕ БУДЕТ СКАЗАТЬ, ЧТО ХОРОШИЙ КОСТЮМ СТАНОВИТСЯ МОЕЙ ЛУЧШЕЙ РЕКОМЕНДАЦИЕЙ И ЧАСТО ПРОЛОГОМ К ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ И ДРУЖБЕ



этого бизнеса, философия, клиенты, которые разделяют ее. И я часто получаю подтверждение, сигналы того, что иду правильным путем. Вот недавно встречалась в Москве с одним из своих клиентов, рассказала ему о планах открыть бутик-ателье в Москве, он сокрушался, что не знал об этом раньше, не стал бы спешить с заказом костюма у другого дизайнера, а дождался бы нашего открытия. К слову, я была на его примерке у конкурентов и еще раз убедилась в том, что мы все делаем грамотно.

В нише индивидуального пошива одежды столько нюансов, которые «делают погоду». Ведь дело не только в самом костюме или сорочке. Важно создать атмосферу гостеприимства, дать клиенту понять, что его здесь ценят и ждут, помнят его вкусы, понимают и всегда на его стороне. Эти нюансы порой еле уловимы, но они формируют доверительные отношения. В моем бизнесе все начинается с парадной, с момента встречи, ароматного чая, просторной примерочной с подиумом, на котором каждый чувствует себя на высоте, и заканчивается идеальным костюмом. Вернее будет сказать, что хороший костюм становится моей лучшей рекомендацией и часто прологом к продолжительному сотрудничеству и дружбе.

В моих бутик-ателье клиенты проводят довольно много времени, пока идет примерка, подбор образов и материалов, мы много общаемся. Люди рассказывают о своей

жизни, о бизнесе, увлечениях, успехах и поражениях. В какой-то момент я поняла, что я — обладатель огромного богатства в виде ценного опыта успешных, состоявшихся людей, этим надо делиться, тиражировать. Из этого багажа опыта и знаний родился проект «Изнанка» (выходит в формате интервью на канале Tasha Rubleva, YouTube и странице Таша Рублева, VK — Прим. Ред.). Я горжусь своими клиентами, их успехами и предлагаю им поделиться опытом с другими — это всегда интересное и очень полезное знание.

— Проект «Изнанка», открытие галереи-ателье в Москве — что будет дальше? Какие ниши у вас под прицелом, какие идеи обдумываете: возможно, персональный бренд, запуск линейки дизайнерской одежды, собственное производство — какие планы?

— Сначала отточу все грани новых проектов, не хочу расплыться и спешить. Мечтаю о сети ателье в России и за рубежом, о своей фабрике по пошиву костюмов и производству тканей, сети магазинов готовой одежды. Это будет замкнутая система, практически полностью обеспечивающая себя. Кстати, сейчас уже запущена линия домашней одежды для мужчин под брендом «Tasha Rubleva». А еще совсем скоро допишу свою первую книгу. Также есть предложение запустить авторскую программу на федеральном телевидении.

ФБЖ

Опасно! В машине не возить!

Мы используем транспортные средства как средства передвижения. Но зачастую в наших автомобилях вместе с нами перемещаются различные предметы, которые могут стать поводом для уголовного дела в отношении их владельца. Когда мы кладем в салон или багажник какой-то предмет, чаще всего мы даже не догадываемся, что та или иная вещь может стать серьезной проблемой. И тут снова стоит напомнить: незнание не освобождает от ответственности. Рассказываем, как избежать самых неблагоприятных последствий, составляем список «опасных» предметов, перевозка которых в автомобиле может спровоцировать проблемы с законом.



Оружие, боеприпасы и взрывчатые вещества

В РФ действует целый свод законов и правил, который регулирует оборот гражданского и служебного оружия и патронов к нему: есть соответствующее постановление правительства, «Правила оборота гражданского и служебного оружия и патронов к нему на территории РФ», а учет оборота ведется в государственном кадастре. Если коротко, то граждане РФ могут

транспортировать оружие в количестве не более пяти единиц, патронов — не более 1000 штук. Хранение, ношение, использование, ввоз в страну соответствующих видов, типов и моделей оружия либо лицензий на их приобретение, коллекционирование или экспонирование оружия требуют разрешения Федеральной службы войск национальной гвардии или ее территориальных органов. Это базовые требования, о которых знают все, кто имеет дело с оружием. Теперь про транспортировку. Возить исклю-

чительно в чехлах, кобурах или специальных футлярах, а также в специальной упаковке производителя оружия. Оружие при транспортировании должно находиться в разряженном состоянии отдельно от патронов.

А теперь об ответственности, если эти правила не соблюдать. Она может быть административная — штраф от одной до полутора тысяч рублей, но может быть и уголовная и устанавливается статьей №222 УК РФ — ограничение свободы до трех лет, принудительные работы (до четырех лет), арест (до шести месяцев) или лишение свободы (от трех до пяти лет) плюс штраф (до восьмидесяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех месяцев либо без такового).

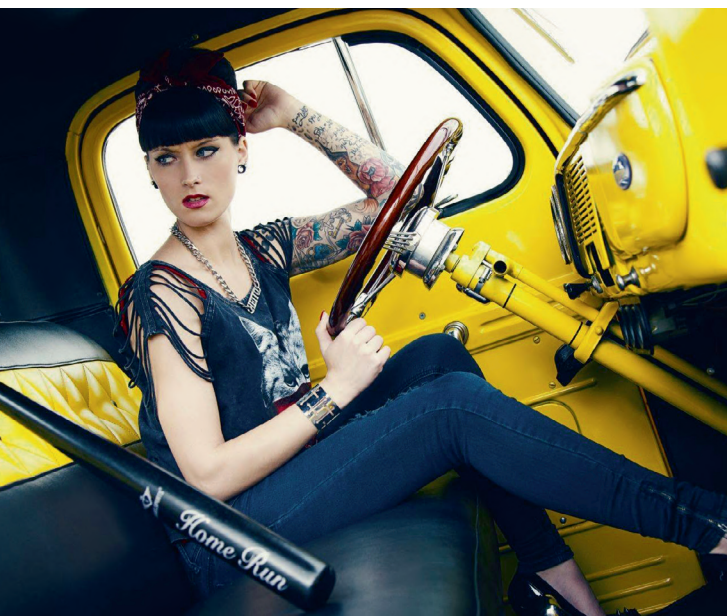
Наркотические средства

Любая законная перевозка наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров должна осуществляться в строгом соответствии с правилами, а еще на это требуются специально оформленные докумен-



**ЕКАТЕРИНА
СМИРНОВА**

Адвокат, заместитель
председателя президиума
МКА «РОСАР», кандидат
юридических наук



**ВСЕГДА ПОМНИТЕ: ВЫ ИМЕЕТЕ ПРАВО
КОРРЕКТНО, НО НАСТОЙЧИВО ТРЕБОВАТЬ
РАЗЪЯСНИТЬ ВАМ, ЧТО ИМЕННО ЗА ДЕЙСТВИЯ С
ВАМИ ПРОИЗВОДЯТ, И НА КАКОМ ОСНОВАНИИ.
ОБЯЗАННОСТЬ СОТРУДНИКА ПОЛИЦИИ —
ВЕЖЛИВО И ЧЕТКО РАЗЪЯСНИТЬ ГРАЖДАНИНУ
ОСНОВАНИЯ. ЕСЛИ ВЫ НАСТАИВАЕТЕ НА
СОБЛЮДЕНИИ СВОИХ ЗАКОННЫХ ПРАВ, ЭТО
НЕ МОЖЕТ СЧИТАТЬСЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЕМ
СОТРУДНИКАМ ПОЛИЦИИ**

ты. Вопросы у инспекторов могут вызвать рецептурные препараты, скажем, сильно действующие болеутоляющие, поэтому возите на них рецепты, а еще лучше иметь при себе врачебное заключение, справку, которая подтверждает, что у вас или ваших пассажиров есть диагноз, и ему рецептурно назначены те лекарства, которые вы возите в автомобиле. В противном случае к вам возникнут вопросы и могут быть применены меры, например, назначен административный штраф (от четырех до пяти тысяч рублей) или даже административный арест на срок до пятнадцати суток.

Еще более серьезная, уголовная, ответственность наступает в особых случаях. Согласно букве закона, незаконная перевозка — это умышленные действия лица, которое перемещает без цели сбыта наркотические средства, психотропные вещества или их аналоги, растения, содержащие наркотические средства или психотропные вещества, либо его части, содержащие наркотические средства или психотропные вещества, из одного места в другое, в том числе в пределах одного и того же населенного пункта на любом виде транспорта или любого перевозочного средства. Из этого длинного определения мы видим, что категорий, попадающих под действие особого порядка, много, их перевозка ограничена законом вне зависимости от того, на чем везут.

Дрова, деревья, вырубленные с нарушением законодательства

Вязанка дров из магазина в фирменной упаковке, скорее всего, не вызовет вопросов. А вот срубленная елка или собранный валежник, деревья с корневыми системами могут спровоцировать бóльший интерес. И, если нет документов о приобретении этих растений, вполне могут возникнуть проблемы. Поэтому, приобретая зеленые насаждения, характерные для нашей полосы, не выбрасывайте на время их транспортировки чеки и квитанции. Инспектор ГИБДД может проверить содержимое машины и инициировать дальнейшую проверку. Обратите внимание: в этом случае он сам не вправе выписать вам штраф и привлечь вас к ответственности.

Незаконная рубка, повреждение лесных насаждений или самовольное выкапывание в лесах деревьев, кустарников повлечет штраф (3–4 тыс. руб. для физических лиц, 20–40 тыс. для должностных лиц, 200–300 тысяч — для юридических).

Законом также преследуется приобретение, хранение, перевозка или сбыт заведомо незаконно заготовленной древесины. Если в действиях не найдут признаков уголовно наказуемого деяния, то наложат штраф (для граждан — 5000 руб., для

10 ЛИТРОВ

на одного человека — не более: именно столько немаркированного алкоголя можно перевозить в машине.

должностных лиц — 50 000 руб., для юрлиц — 400–700 тыс руб.).

Если уголовный состав все-таки будет доказан, ущерб будет признан значительным, наступает уголовная ответственность: применяются штраф, обязательные, исправительные, принудительные работы и лишение свободы (до двух лет).

Мясо, рыба и морепродукты, полученные браконьерским путем

Перевозка мяса и рыбы также может вызвать вопросы. В каких случаях: если это большие куски туши и особенно со шкурой, их можно принять за мясо дикого зверя. Также под подозрение попадают рыба осетровых и прочих пород, занесенных в Красную книгу, икра в заводской упаковке. У такого груза также должны быть документы на приобретение, подтверждающие его легальность. Не каждый инспектор может отличить тушу свиньи от дикого кабана, а корову от лося, да и не должен. Поэтому, если возникнут сомнения, проверки не избежать.

Если вас заподозрят в нарушении правил охоты, рыболовства или в незаконном пользовании других объектов животного мира, могут оштрафовать, лишить права охотиться и конфискуют орудия охоты.

За незаконную добычу (вылов) водных биологических ресурсов установлена и уголовная ответственность — 3–5 лет с лишением права занимать определенные должности или зани-

маться определенной деятельностью на срок до трех лет.

Самодельный алкоголь

Не удивляйтесь, но перевозить в машине можно лишь определенный объем немаркированного алкоголя — не более десяти литров на одного человека. Многие увлекаются изготовлением алкогольной продукции дома, будь то вино, самогон, пиво домашнего производства — все они подпадают под данное ограничение.

Государственное регулирование производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции четко регламентируется.

Стоит превысить «дозу» перевозки, и наступит ответственность в виде штрафа, а вместе с ней конфискация. Опасность ситуации еще и в том, что вас могут заподозрить в незаконном производстве с целью продажи, а это уже уголовное преступление с наказанием в виде лишения свободы. Штраф тоже будет, но им одним может не обойтись — все будет зависеть от объема перевозимой жидкости и целого ряда других факторов и обстоятельств.

Холодное оружие и спортивный инвентарь

ФЗ «Об оружии» дает четкое определение: холодное оружие — оружие, предназначенное для поражения цели при помощи мускульной силы человека при непосредственном контакте с объектом поражения.

В эту категорию не входят изделия, сертифицированные в качестве предметов хозяйственно-бытового и производственного назначения, такие как, например, кухонные и садовые ножи, их можно перевозить без ограничений. Кстати, если хотите знать наверняка, изучите соответствующие ГОСТы: ГОСТ Р 51644-2000 — про разделочные и шкурорезные ножи, ГОСТ Р 51501-99 — про туристические, специальные спортивные и др. Нож будет считаться холодным оружием, если одновременно объединяет в себе пять признаков: длина клинка — не менее 90 мм, толщина обуха — от 2,6 до 6 мм, твердость



клинки — не менее 42 единиц по Роквеллу, есть травмобезопасная рукоять, а лезвие как следует заточено.

Кастеты, нунчаки, кортики, стилеты и другие предметы, предназначенные или приспособленные для поражения живой цели, — все это тоже холодное оружие, а вот признано таковым оно может быть по результатам сертификации или криминалистической экспертизы.

При перевозке ножей не лишним будет иметь с собой товарный чек на их покупку, сертификат или справку о том, что он не является холодным оружием, а перевозить ножи необходимо в чехлах. Аналогичное требование относится и к битам, которые не являются холодным оружием, но их тоже лучше хранить в чехле. На вопрос о назначении перевозимых предметов лучше отвечать, что используете их для пикника (колбасу ими режете и картошку чистите), бита вполне может быть применена в спортивных играх. Часто можно увидеть, как ножи носят на ремне брюк: не стоит этого делать, зачем привлекать лишнее внимание. Яркий, необычный, большой нож обязательно вызовет вопросы и подозрения у сотрудников правоохранительных органов.

Сама по себе перевозка холодного оружия (в отличие от огнестрельного, в отношении которого предусмотрен отдельный порядок) не запрещена. Но вопросы могут возникнуть: какова цель покупки и использования. Ответственность за ношение холодного оружия может наступить при отсутствии разрешения на него. Она может быть административной и уголовной. Последняя предусмотрена за доказанный незаконный сбыт холодного оружия либо метательного оружия.

Металлолом (водопроводные люки, цветной металл и т. п.)

Важно знать, что заготовка, хранение, переработка и реализация лома черных и цветных металлов — лицензируемый вид деятельности. Кроме того, в каждом регионе существует свой перечень видов лома и отходов цветных металлов, которые могут сдавать физические лица.

Чревато последствиями — список «запрещенки»

Прежде всего, стоит знать, при перевозке каких предметов могут возникнуть сложности. Вот список, который, кстати, не лишним будет сохранить в памяти гаджета, а возможно, даже распечатать и поместить на видном месте, перед глазами.

- оружие, боеприпасы и взрывчатые вещества;
- наркотические средства;
- дрова, деревья, вырубленные с нарушением законодательства;
- мясо, рыба и морепродукты, полученные браконьерским путем;
- самодельный алкоголь;
- холодное оружие и спортивный инвентарь;
- металлолом (водопроводные люки, цветной металл и т. п.);
- бензин или другие горючие материалы;
- электрошокер;
- саперная лопатка;
- бита;
- дроны и квадрокоптеры



Поэтому к перевозке металлолома может возникнуть масса вопросов: каково его происхождение, ведь он может быть украден, его перевозчика могут заподозрить в незаконном обороте, в большинстве случаев сотрудники полиции будут проверять легальность такого груза. Будьте готовы к подобным

вопросам, вам придется быть максимально убедительными и доказательными в этом диалоге.

Бензин и другие горючие материалы

Эти материалы относятся к опасным грузам, при их перевозке необходимо соблюдать строгие правила. Основное из них — ограничение по объему: не больше 240 л бензина или других горючих материалов. Нельзя перевозить их в пластиковых бутылках, тара должна быть сертифицирована для перевозки топлива. Если есть необходимость возить больше разрешенного объема, машину придется оборудовать соответствующим образом. Нарушение правил перевозки бензина и других горючих материалов предусматривает административную ответственность.

Электрошокер

Его мощность для рядовых граждан ограничена 3 Вт, официальная продажа шокеров большей мощности в России запрещена. Чтобы не было вопросов, возите с собой документы на данный прибор — чек и инструкцию, в которой указаны его характеристики. Важно



Чтобы не было вопросов, возите с собой документы на электрошокер: чек и инструкцию, в которой указаны его характеристики. Важно помнить, что если в результате применения электрошокера человеку, к которому вы его применили,

станет плохо, то дело может принять куда более серьезный оборот. К вам могут возникнуть претензии, выходящие за рамки КоАП. Это повод задуматься о покупке электрошокера разрешенной мощности, чтобы не осложнить себе жизнь в непредвиденных обстоятельствах.

помнить, что если в результате применения электрошокера человеку, к которому вы его применили, станет плохо, то дело может принять куда более серьезный оборот. К вам могут возникнуть претензии, выходящие за рамки КоАП. Это повод задуматься о покупке электрошокера разрешенной мощности, чтобы не осложнить себе жизнь в непредвиденных обстоятельствах.

Саперная лопатка

В перевозке саперной лопатки в машине нет ничего запрещенного. Учитывая особенности нашего климата, она иногда просто необходима. Важно правильно отвечать на вопрос, зачем она вам в автомобиле, и ни в коем случае не заявлять, что для самообороны. Повреждения, которые можно нанести таким инструментом, могут быть существенны, не зря саперную лопатку называют «шансовым инструментом». В зависимости от ущерба здоровью, который можно ею нанести, обладатель данного предмета может понести и уголовную ответственность за свои действия.

Бита

Это спортивный инвентарь, его перевозка не запрещена. Важна цель перевозки, и это не должна быть самооборона, только спортивные интересы, и держать биту необходимо строго в чехле. Если же она будет доработана, например, металлическими частями, то вопросов и проблем не миновать, ведь тогда из спортивного инвентаря бита превращается в оружие, изготовленное незаконно. Только штрафом здесь не обойдется: переделка или ремонт холодного и метательного оружия и пр. называются обязательными работами или даже ограничением свободы. Если же вы нанесете этим предметом травмы, то наказание будет точно уголовным, а его строгость будет зависеть от тяжести вреда здоровью потерпевшего.

Дроны и квадрокоптеры

И вот мы дошли до максимально актуального на сегодняшний день. В РФ действуют очень жесткие правила учета беспилотных

гражданских воздушных судов с максимальной взлетной массой от 0,25 до 30 кг, его ведет Федеральное агентство воздушного транспорта. Государственной регистрации не подлежат беспилотники весом легче 150 гр.

После приобретения такой летательный аппарат необходимо поставить на учет в течение десяти рабочих дней. Чтобы избежать вопросов и нежелательных разбирательств, при транспортировке такого оборудования все документы на него лучше возить с собой. Важно понимать, что назначение беспилотного аппарата никак не упрощает порядок. Даже если вы приобрели его для фотосъемок цветочных клумб на дачном участке, вы обязаны соблюдать правила учета и перевозки, с момента покупки вы становитесь оператором устройства и несете полную ответственность за соблюдение всех норм и требований. Если вы не прошли государственную регистрацию, не поставили аппарат на госучет, если он не имеет номера госрегистрации, вас могут оштрафовать и лишиться права управлять подобными устройствами в будущем.

Важные формальности

Главное правило — не проявлять излишнюю, нарочитую боевитость: к сожалению, эта модель поведения часто встречается на дорогах. Не стоит при первом же недопонимании размахивать битой или любым другим предметом, угрожать и демонстрировать доминирующее положение. Ваш визави может вызвать патруль, и тогда все упомянутые выше предметы вызовут вопросы и подозрения.

Вы наверняка знаете, что действия сотрудников правоохранительных органов строго регламентируются, например, в одном из таких административных регламентов есть раздел, касающийся взаимоотношений сотрудников с участниками дорожного движения. Он предписывает в разговоре с участниками дорожного движения быть вежливым, объективным и тактичным, обращаться на «вы», свои требования и замечания излагать в убедительной и понятной форме, исключать возможность

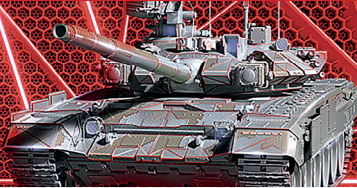


их ошибочного или двоякого понимания, проявлять спокойствие и выдержку. Все мы знаем, что сотрудник должен представиться: фамилия, должность, звание, показать удостоверение в развернутом виде и назвать причину (цель), побудившую его к общению с гражданином.

В регламенте четко указано, что сотрудник должен подходить к ТС со стороны водителя. Только если ему грозит опасность, скажем, быть сбитым другими автомобилями, он имеет право подойти со стороны пассажира.

Важно помнить, что обе стороны имеют право вести видео- и аудиозапись разговора, хотя бывают особые случаи, о чем гражданина обязаны уведомить. Таким образом, любое желание сотрудника полиции посмотреть содержимое транспортного средства должно иметь четкую, понятную вам цель, оно обязано быть законным и четко соответствовать регламенту. Называться это может по-разному: осмотр, досмотр, обследование или обыск. Всегда помните: вы имеете право корректно, но настойчиво требовать разъяснить вам, что именно за действия с вами производят, и на каком основании. Обязанность сотрудника полиции — вежливо и четко разъяснить гражданину основания. Если вы настаиваете на соблюдении своих законных прав, это не может считаться противодействием сотрудникам полиции.

ФБЖ



Диверсификация ОПК:

достижения и перспективы

Уже совсем скоро в подмосковной Кубинке стартует Международный военно-технический форум «Армия» — одно из ведущих мировых событий в области военной и оборонной промышленности. Ежегодное флагманское мероприятие форума — Конгресс «Диверсификация ОПК», который пройдет с 15 по 17 августа.

Масштабное деловое мероприятие будет посвящено обсуждению и выработке актуальных мер государственной поддержки российских производителей оборонно-промышленного комплекса, которые реализуют поручение президента по диверсификации, наращиванию объема выпуска высокотехнологичной гражданской продукции ОПК на 50% к 2030 г.

Среди тем, которые станут центральными на конгрессе, — развитие средств производства (стан-



костроение) в интересах оборонного комплекса, последние достижения в разработке инновационной гражданской продукции предприятий ОПК.

В текущих реалиях организаторы конгресса особо подчеркивают актуальность задач по наращиванию темпов технической оснащённости Вооружённых Сил РФ передовыми образцами вооружения, военной и специальной техникой. Участники конгресса обсудят форматы координации усилий, которые будут способствовать высоким темпам производства товаров специального назначения для обеспечения военно-экономической безопасности страны. В программе также дискуссии о развитии наукоемких технологий и подготовке высококвалифицированных специалистов.

Отдельное внимание эксперты и гости конгресса уделят роли небольших производств, которые в условиях санкционного давления проявили гибкость и быстроту реакции, смогли адаптироваться и масштабироваться.

В рамках конгресса в отдельном тематическом павильоне «Диверсификация» (рядом с Конгресс-центром) будет развернута широкомасштабная экспозиция, которая станет наглядной демонстрацией возможностей оборонной промышленности РФ. Отдельный кластер экспозиции будет посвящен специальным темам конгресса: гражданскому и служебному оружию и изделиям медицинских предприятий и организаций для армейских нужд.

ФБЖ

ARMY 2023

IX Международный военно-технический форум «Армия – 2023»

Дата: 14 августа – 20 августа 2023 г.

Место: конгрессно-выставочный центр «Патриот»

Адрес: Московская обл., г. Кубинка

Организатор: Минобороны России

Регистрация и подробности: www.rusarmyexpo.ru





Оскандалившиеся:

лишатся ли блогеры не только миллионов, но и доверия?

Блогеры, они же инфлюенсеры, давно стали для бизнеса эффективным инструментом продвижения. Но что делать компаниям, которые с трудом отлаживали механизм взаимодействия с капризными и не всегда предсказуемыми блогерами-миллионниками, теперь, когда многие из них стали эпицентром скандала или даже объектом преследования со стороны правоохранительных органов? Конечно, в маркетинге и пиаре принято считать, что любой инфоповод скорее в плюс, чем в минус. Но одно дело, когда блогер выкинул очередной фортель ради хайпа и прироста аудитории, и совсем другое, когда претензии к нему появились со стороны контролирующих органов. Кому нужен такой инфлюенсер, и может ли его репутация погубить чей-то бренд?

Аудитория многих блогеров — молодежь, для которой подобные «разборки» с правоохранительной системой — это даже забавно. Помните, поначалу и сами блогеры, за которыми «пришли», пытались публично шутить над оперативными мероприятиями в их особняках, но быстро бросили эту затею.

Не лезть в бутылку

Большие и не очень бренды знают, чем могут заканчиваться такие «веселые» истории, когда бизнес становится объектом пристального внимания со стороны ФНС, прокуратуры или Следственного комитета. В таких случаях не до пиара



**АНАСТАСИЯ
ЧЕРНОВА**

Коммерческий директор, ПА «Мазов и Ко»

на скандале. Речь о спасении репутации или бренда целиком, а то и всего бизнеса. В мировой практике десятки примеров, когда бренды отказывались от сотрудничества со звездами Голливуда, с российскими такое тоже случалось. Поводом может послужить несовпадение взглядов, скандал, который вызвал общественный резонанс. Для многих компаний достаточно малейшей тени на репутации блогера, чтобы принять решение о разрыве с ним всяких отношений. В международном инфлюенс-маркетинге уже наработана подобная практика, а потому опытные блогеры, имеющие коммерческие контракты, следят за собственным репутационным фоном.

ЕСТЬ У ЧЕРЕДЫ СКАНДАЛОВ С ТОПОВЫМИ «ЛИДЕРАМИ МНЕНИЙ» И ДРУГИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ, ПОПРОБУЕМ ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ ИХ, ЧТОБЫ ПОНЯТЬ, КАК ИЗМЕНИТСЯ РОССИЙСКАЯ БЛОГОСФЕРА ПОД НАТИСКОМ НОВЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, И СТОИТ ЛИ КОМПАНИЯМ ГОНЯТЬСЯ ЗА ИНФЛЮЕНСЕРАМИ, ВЕДЬ ДОВЕРИЕ К ИНДУСТРИИ В ЦЕЛОМ ОКАЗАЛОСЬ ПОД БОЛЬШИМ ВОПРОСОМ



В России блогосфера намного более молодая, неопытная, в бизнесе многие из них новички, как и в инфлюенс-маркетинге. Но для топовых блогеров «незнание» — не оправдание: они не первый год зарабатывают в социальных сетях, имеют коммерческие контракты, но все-таки решили рискнуть по-крупному. А ведь они могли утянуть вслед за собой клиентов — компании, которые сотрудничали с ними на коммерческой основе, не в смысле юридических, а скорее репутационных последствий. Есть у череды скандалов с топовыми «лидерами мнений» и другие последствия, попробуем проанализировать их, чтобы понять, как изменится российская блогосфера под натиском новых обстоятельств, и стоит ли компаниям гоняться за инфлюенсерами, ведь доверие к индустрии в целом оказалось под большим вопросом.

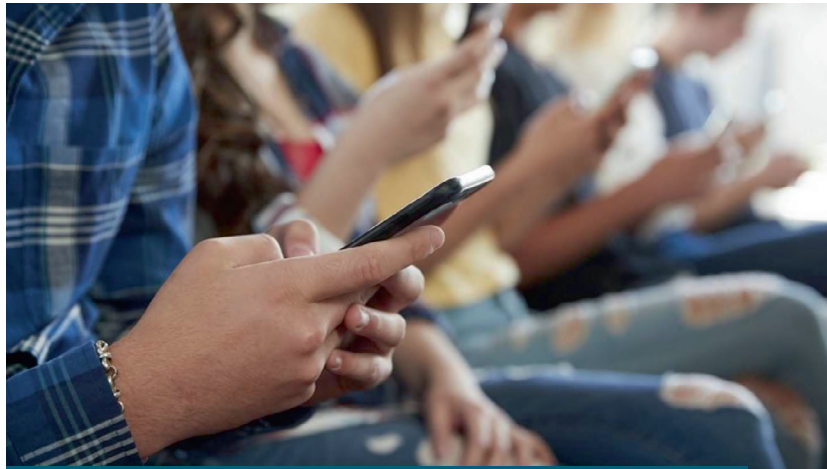
Атака по всем флангам

В одно и то же время в параллели с претензиями правоохранителей в обществе подняли еще одну проблему: доверие к популярным блогам. Пожалуй, массовую аудиторию, часть российского общества, которая активна в социальных сетях, именно доверие к содержанию групп, пабликов, аккаунтов заинтересовало куда больше налоговых махинаций. На законодательном уровне, в российском парламенте, подняли важную социальную проблему и задались вопросом, а чему «учит» так называемый инфобизнес, частью которого признаются теперь и блогеры из «черного списка». Можно ли доверять этим знаниям, и не приносит ли такое «инфоцыганство» вред обществу? Если судить с подобных рассуждений верхние слои популистской пены, то проблема доверия все равно остается, но больше оно подорвано отнюдь не финансовыми скандалами и уходом от налогов, а отсутствием пользы, результата или даже очевидным вредом, нанесенным тем знанием, которое несет блогер. Волна отписок хоть и не стала столь массовой и заметной, но все-таки прокатилась по российской блогосфере: подписчики стали

покидать аккаунты любимцев. Особенно заметен этот исход был в аккаунтах блогеров, которые спешно покинули Россию на волне геополитических событий. Все это дает надежду на то, что со временем блогосфера хотя бы немного очистится естественным путем: если люди перестанут платить, мошенников поубавится.

Время адаптироваться

Профессиональные агентства, взаимодействующие с блогерами, давно научились фильтровать, с кем работать можно, а с кем не нужно. Впрочем, для всех заинтересованных сегодняшняя ситуация во многом стала репутационным маркером. Мы внимательно наблюдаем за тем, кто из блогеров чью сторону займет и какие комментарии даст о происходящем. Кто-то сразу сделал правильные выводы: публично осудил коллег по цеху, дистанцировался или занял определенную позицию. Но нашлись и те, кто решил подраскрутиться за чужой счет и намеренно создавал конфликт вокруг себя, чтобы привлечь больше внимания к собственной персоне. Подобные отчаянные шаги — попытка хоть как-то наверстать, вернуть часть упущенной прибыли, ведь 2022 год был самым тяжелым для молодой российской блогосферы. Это был год уходов, блокировок и потерь — аудитории и денег. Особенно пострадали миллионники, которые зарабатывали на аккаунтах, размещенных на заблокированных или ушедших из РФ площадках. Как говорят участники рынка, их потери доходят до 70–80% от прежних доходов. Немногим лучше к новым условиям адаптировались микро- и наноблогеры (до 10 тысяч подписчиков). Многие из них даже смогли увеличить свой доход. Но даже спустя полтора года далеко не всем инфлюенсерам удалось переформатировать контент и работу с аудиторией на новых площадках, подстроиться под их алгоритмы монетизации. И это еще один маркер для стратегически верного партнерства с блогером. Умение адаптироваться —



Реестр — первый и весьма успешный пример того, как само профессиональное сообщество может регулировать отрасль и помогать брендам в работе с инфлюенсерами. Польза в том, что Ассоциация не только называет недобросовестного блогера, с которым официально отказываются работать все члены организации, но и указывает причину: среди них — срыв рекламной кампании и несоблюдение сроков, указание на прямое нарушение закона, например, запрещенная в РФ реклама онлайн-казино и, конечно, репутационные риски.

с одной стороны, верность аудитории, которая следует за своим лидером мнений; с другой, многоформатность в подаче контента — все эти компетенции упрощают взаимодействие бренда с инфлюенсером и подтверждают его профессионализм. В предыдущей реальности компании-заказчики оценивали блогеров в основном по количеству подписчиков. В сегодняшних обстоятельствах важно брать во внимание и другие характеристики аудитории, прежде всего, ее ценности.

Кто на кого влияет?

К сожалению, не все блогеры вовремя поняли, какие выводы им стоит сделать из череды последних событий. Многие из них решили, что все это их не касается, — это заблуждение, явное непонимание того, как аудитория, общественное мнение влияет на

саму блогосферу и контент, который в ней распространяется.

Со стороны инфлюенсеров было бы наивно полагать, что депутаты Госдумы останутся в своих попытках взять под контроль не только финансы, но и контент социальных сетей. Ошибочно и безрассудно не замечать, что российская аудитория социальных сетей качественно изменилась. Подписчики голосуют постами и рублями, демонстративными и массовыми отписками против тех брендов, которые покинули рынок. Они мигрируют к тем блогерам, которые продвигают российские товары, ту же косметику и бытовую химию. Особого доверия удалось добиться тем лидерам мнений, которые не просто продвигают российское, но выражают таким образом свою гражданскую позицию, то есть не оплаченную производителем, а личную, принципиальную, что лишь повышает индекс доверия к ним. На волне этих событий появилось даже новое

СТРАТЕГИИ МОГУТ БЫТЬ РАЗНЫЕ, НО РЕПУТАЦИЯ БЛОГЕРА ДОЛЖНА БЫТЬ НЕЗАПЯТНАННА, НИКАКИХ «ЗАМЕСОВ» В ФИНАНСОВЫХ МАХИНАЦИЯХ, СКАНДАЛЬНЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ НА ОСТРЫЕ ТЕМЫ ИЛИ ДРУГИХ ВЫПАДОВ, КОТОРЫЕ ИДУТ ЯВНО ВРАЗРЕЗ С ДОМИНИРУЮЩИМ В ОБЩЕСТВЕ МНЕНИЕМ. КОМПАНИИ, ВЫБРАВШИЕ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БЛОГЕРА-СКАНДАЛИСТА, СКОРЕЕ ПРОИГРАЮТ, ЧЕМ ПРИОБРЕТУТ

понятие «смарт-блогер» — последняя реинкарнация «умников» и «умниц», которые заявляют, что блогеры могут делать умный контент. И здесь невольно задумываешься: так кто на кого влияет, и как сориентироваться бренду, кто сохранил авторитет, а у кого он фейковый?



Максимальная осторожность — главная стратегия

Не менее значимый вопрос, на что делать ставку в продвижении: на патриотизм, честность или пользу? Стратегии могут быть разные, но репутация блогера должна быть незапятнанна, никаких «замесов» в финансовых махинациях, скандальных высказываний на острые темы или других выпадов, которые идут явно вразрез с доминирующим в обществе мнением. Компании, выбравшие для продвижения блогера-скандалиста, скорее проиграют, чем приобретут. Рискнув, они могут переключить внимание на себя, обрушить не только недовольство аудитории, но и государственных структур. В сегодняшних обстоятельствах агентства, ведущие рекламные кампании, и сами бренды должны проявлять многократную осторожность, а блогеры должны научиться жить по новым правилам. Для них это по-настоящему новая реальность, в которой надо заново учиться быть популярными и востребованными, взвешивать слова и обдумывать поступки, соотносить активности с законами РФ, честно и легально вести предпринимательскую деятельность.

Поразмыслить и переосмыслить

Да, для российской блогосферы все несколько усложнилось. Обязанность мар-

кировать интернет-рекламу стала лишь первой ласточкой: государство наглядно продемонстрировало, что возьмет под контроль все, что способно приносить прибыль. Облавы правоохранителей на блогеров явно не случайность, а спланированная, подготовленная операция, демонстрация силы, очень эффективная и эффективная попытка поставить на место тех, кто решил работать мимо кассы. Депутатские высказывания медленно и верно готовят общественное мнение к тому, что блогерам можно далеко не всё. Для брендов, которые намерены взаимодействовать с аудиторией посредством инфлюенсеров, это скорее в плюс, чем в минус. Со временем блогосфера разделится на «плохих» и «хороших», «своих» и «чужих». Подобные метки станут ориентиром для компаний-заказчиков. Выбор между популярным блогером-скандалистом и менее раскрученным, но «чистым» и раньше давался непросто, а сейчас цена ошибки возросла. Трансформация и миграция аудитории не закончилась, многие остаются со «своими» в запрещенных социальных сетях. В поисках развлечений часть снова прильнула к телеэкрану, да и на просторах интернета есть немало разных способов приятно провести время. Массовый пользователь, как и бизнес, переосмысливает значение, суть и степень влияния социальных сетей — процесс еще не завершен. Итог во многом будет зависеть от того, что предложат аудитории отечественные соцмедиа. В пользу какой из них перераспределится трафик, уже более-менее понятно — выбор пока невелик. Но будет ли эта площадка обязательным атрибутом жизни, аналогичным по важности тем, что покинули Россию? Невольно возникшая пауза дала обществу возможность подумать, а так ли нужно и важно столько времени «зависать» в соцсетях.

На пути к обелению

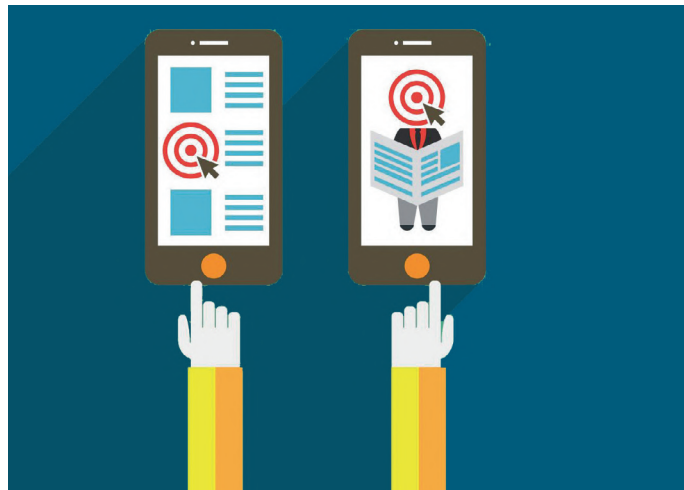
Для более зрелой части российской блогосферы, как и для отрасли инфлюенс-



Умение адаптироваться — с одной стороны, верность аудитории, которая следует за своим лидером мнений; с другой, многоформатность в подаче контента — все эти компетенции упрощают взаимодействие бренда с инфлюенсером и подтверждают его профессионализм. В предыдущей реальности компании-заказчики оценивали блогеров, прежде всего, по количеству подписчиков. В современных обстоятельствах важно брать во внимание и другие характеристики аудитории, прежде всего, ее ценности.

маркетинга в целом, случившиеся трансформации стали сигналом к объединению, обелению и выходу из полуполюгальной, серой зоны. Конечно, в рынке остаются игроки, которые еще долго будут дозревать до того профессионального уровня, который позволит брендам без оглядки и опаски вступать с ними в коммерческие и правовые отношения, а потому стоит обратить внимание на тех, кто готов к переходу на следующий уровень. Часть из них уже вошла в профессиональное сообщество, Ассоциацию Блогеров и Агентств (АБА), которая появилась год назад. В попытке отстоять мнение представителей инфлюенс-маркетинга ее участники активно вступают в диалог с госструктурами. Ассоциация взяла на себя еще одну функцию — создала «черный список» инфлюенсеров, которые оказались замешаны в скандалах, совершили правонарушение, сотрудничество с которыми несет финан-

совые, юридические или репутационные риски. Кстати, в этом реестре фигурирует и Instasamka, не так давно оказавшаяся в зоне внимания правоохранителей. Реестр — первый и весьма успешный пример того, как само профессиональное сообщество может регулировать отрасль и помогать брендам в работе с инфлюенсерами. Польза в том, что Ассоциация не только называет недобросовестного блогера, с которым официально отказываются работать все члены организации, но и указывает причину: среди них — срыв рекламной кампании и несоблюдение сроков, указание на прямое нарушение закона, например, запрещенная в РФ реклама онлайн-казино и, конечно, репутационные риски. Ассоциация взялась за решение еще одной важной для инфлюенс-маркетинга проблемы. Ее глава Татьяна Иванова заявляет, что необходимо «внести ясность для всего рынка и добиться четкого разграничения рекламных интеграций, нативных форматов и личных рекомендаций блогеров». Это касается и блогеров, и брендов, которые с ними работают. Неопределенность понятий уже привела к тому, что многие пиар-поводы законодатель рассматривает как прямую рекламу, возможности делать нативный контент сужаются, и компаниям-заказчикам это крайне неудобно и невыгодно. В этом разрезе регулирование и некая законодательная база не только пригодились бы, но оказались весьма полезны. Но в Госдуме отрицают неофициальную информацию о том, что Минцифры или парламент готовят



некий законопроект, регулирующий деятельность блогеров. Об этом, в частности, в своем телеграм-канале высказывался зампред комитета Госдумы по информполитике Антон Горелкин (депутат от партии «Единая Россия»). Возможно, здесь и сейчас такой документ и не прорабатывается, но ситуация явно развивается в ту самую сторону, когда отрасль инфлюенс-маркетинга и сама захочет прозрачных правил игры, — слишком много вопросов накопилось к ее участникам у госструктур. Регулирование — единственный цивилизованный путь, который обычно позволяет снять барьеры, устранить недопонимание и предотвратить нарушения. Важно, чтобы он не стал инструментом давления и подавления, ведь тогда вставшая на цивилизованные рельсы российская блогосфера легко свернет с них, и снова «не туда».

ФБЖ

ОБЯЗАННОСТЬ МАРКИРОВАТЬ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМУ СТАЛА ЛИШЬ ПЕРВОЙ ЛАСТОЧКОЙ: ГОСУДАРСТВО НАГЛЯДНО ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛО, ЧТО ВОЗЬМЕТ ПОД КОНТРОЛЬ ВСЕ, ЧТО СПОСОБНО ПРИНОСИТЬ ПРИБЫЛЬ. ОБЛАВЫ ПРАВООХРАНИТЕЛЕЙ НА БЛОГЕРОВ ЯВНО НЕ СЛУЧАЙНОСТЬ, А СПЛАНИРОВАННАЯ, ПОДГОТОВЛЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ, ДЕМОНСТРАЦИЯ СИЛЫ, ОЧЕНЬ ЭФФЕКТНАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ ПОПЫТКА ПОСТАВИТЬ НА МЕСТО ТЕХ, КТО РЕШИЛ РАБОТАТЬ МИМО КАССЫ

Ruski

RESTAURANT

МОСКВА-СИТИ,
БАШНЯ ОКО, 85 ЭТАЖ
RUSKI354.RU

ГЕОГРАФИЯ РОССИИ

II ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ФЕСТИВАЛЬ
2023-2024



**ПАЛЬМОВАЯ
ВЕТВЬ**
РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

354

Restaurant
Group
by Vasilchuki

ГАСТРОНОМИЧЕСКАЯ
КАРТА РОССИИ



РЕГИОНАЛЬНЫЙ СЕТ
ОТ ШЕФОВ ВЫ МОЖЕТЕ
ПОПРОБОВАТЬ В РЕСТОРАНЕ
RUSKI



Реклама. 18+

МТС БАНК

BAIKAL PEARL
ПРИРОДНАЯ ВОДА ЖЕМЧУЖИНА БАЙКАЛА

SIBERIAN
EXPRESS

ЕКОНИВА
ЭКОНИВА
МОЛОКО, КОТОРЫМ МЫ ГОДИМСЯ

БИЗНЕС
журнал

MEN TODAY

YAN
RESTAURANT
RESTAURANT REVIEWER



МОСКВА
РЕСТОРАННАЯ

chef.ru

PIA MODA

Leaders

St. Petersburg
Digest СПЕЛД

ОРГАНИЗАТОР



МИНИСТЕРСТВО ОБОРОНЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЫСТАВОЧНЫЙ ОПЕРАТОР



МКВ
МЕЖДУНАРОДНЫЕ
КОНГРЕССЫ И ВЫСТАВКИ

Реклама. 18+

ARMY

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКИЙ
ФОРУМ «АРМИЯ-2023»**

**14-20 АВГУСТА
ПАТРИОТ ЭКСПО**

www.rusarmyexpo.ru

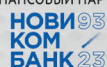
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
БАНК-ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

