

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА. ЛИДЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ

**В КАКИХ ОТРАСЛЯХ РАБОТАЮТ ЛУЧШИЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ
РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ / 11**

**ЗАЧЕМ УСПЕШНЫМ КОМПАНИЯМ ДОНА ИНСТРУМЕНТЫ
БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА / 16**

**КАК СТАВКА НА КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ
МЕНЯЕТ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ЮГА / 40**

**ГОТОВА ЛИ ГОСТЕВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ЮЖНЫХ
РЕГИОНОВ К РОСТУ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТОКА / 56**



Пятница, 30 июня 2023 № 116
(7561 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы № 9-60
Являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС77-76924 09 октября 2019 года

Коммерсантъ Юг России

BUSINESS GUIDE

Лермонт

клубный дом
ул. Лермонтовская, 123



Реклама

16 квартир • Шумоизоляция пола • Панорамное остекление
Премиальные материалы • 5 минут до Садовой

 **8 (863) 204 61 45**

 **alyance_group**

ler-mont.ru

ПАО Сбербанк предоставляет кредитные средства
на строительство жилого дома.
ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия банка России
на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015 г.

Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Альянс Центр».
Проектная декларация размещена на сайте наш.дом.рф. Подробная
информация на сайте Застройщика www.ler-mont.ru. Строительство
ведется в соответствии с ФЗ от 30.12.2004 № 214-ФЗ.



АНДРЕЙ БАКЕЕВ,
РЕДАКТОР «КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE»

ВОСПИТАНИЕ ЛИДЕРСТВОМ

Когда работал над этим номером, вспомнил случай из глубокого детства. Было это во втором классе. У нас в классе выбирали командиров октябрятских звездочек. Был такой период в нашей истории: первоклашек принимали в октябрята, более старших школьников — в пионеры, а старшеклассников — в комсомольцы. Так вот, класс поделили на «звездочки» (по пять человек в каждой), к ним выбирали командиров. Поскольку мы уже тогда понимали, что командовать — это здорово, то многие, особенно мальчишки, хотели быть во главе звездочек. Но случилось страшное — меня не выбрали. Помню, я очень сильно расстроился: мол, как же так, чем я хуже Саши, Сережи, Вовы? И уж точно я лучше Светы (последнюю «звездочку» в классе возглавила девчонка, что нанесло просто сокрушительный удар по моему восьмилетнему самолюбию). Помню, классная успокоила меня, пообещав, что на следующий год меня точно выберут. Не выбрали. Прошли годы. На общем собрании перед десятым классом (а мы тогда учились в школах 10 лет) решали вопрос о том, кто возглавит школьный комитет комсомола. Я был на хорошем счету у педсостава, директор предложила мою кандидатуру. Я гордо встал со стула, искренне поблагодарил за оказанную честь и... взял самоотвод. «Как же так, Андрей, — говорили мне. — Ты не хочешь оправдать оказанное тебе высокое доверие? Боишься ответственности?» «Нет, — говорю. — Просто собираюсь поступать в университет. Надо будет много заниматься. Времени на общественную жизнь совсем не останется». Самоотвод приняли. Главным комсоргом школы назначили одноклассницу Светку (ту самую). Она была счастлива. И в чем же мораль, спросите вы? А мораль простая: хорошо, когда у лидера есть искреннее желание быть первым и вести за собой. Еще лучше, когда такой лидер понимает не только зачем ему это, но и что он может дать (или не дать) окружающим людям. И вовремя принять верное решение. Так вот, большинство текстов из нашего нового приложения как раз об этом.



ВРЕМЯ ПРОГРЕССИВНЫХ ТОПОВ

СЕГОДНЯ, ЧТОБЫ ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ ПРЕДПРИЯТИЕМ, НЕДОСТАТОЧНО БЫТЬ КРЕПКИМ ХОЗЯЙСТВЕННИКОМ. НАДО РАЗБИРАТЬСЯ В ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ, ВНЕДРЯТЬ ИНСТРУМЕНТЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ СОКРАЩАТЬ ИЗДЕРЖКИ И ПОВЫШАТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА, БЫТЬ ПРОГРЕССИВНО МЫСЛЯЩИМИ СТРАТЕГАМИ. ТАКИЕ ВЫВОДЫ НАПРАШИВАЮТСЯ ИЗ АНАЛИЗА ОПРОСА ЭКСПЕРТНОГО СООБЩЕСТВА, КОТОРЫЙ BG ПРОВЕЛ В МАРТЕ-ИЮНЕ 2023 ГОДА. ПО ЕГО ИТОГАМ СОСТАВЛЕН ТОП-50 ЛУЧШИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИХ МАЛЫЙ, СРЕДНИЙ И КРУПНЫЙ БИЗНЕС.

ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ, АНАСТАСИЯ НАЗАРОВА

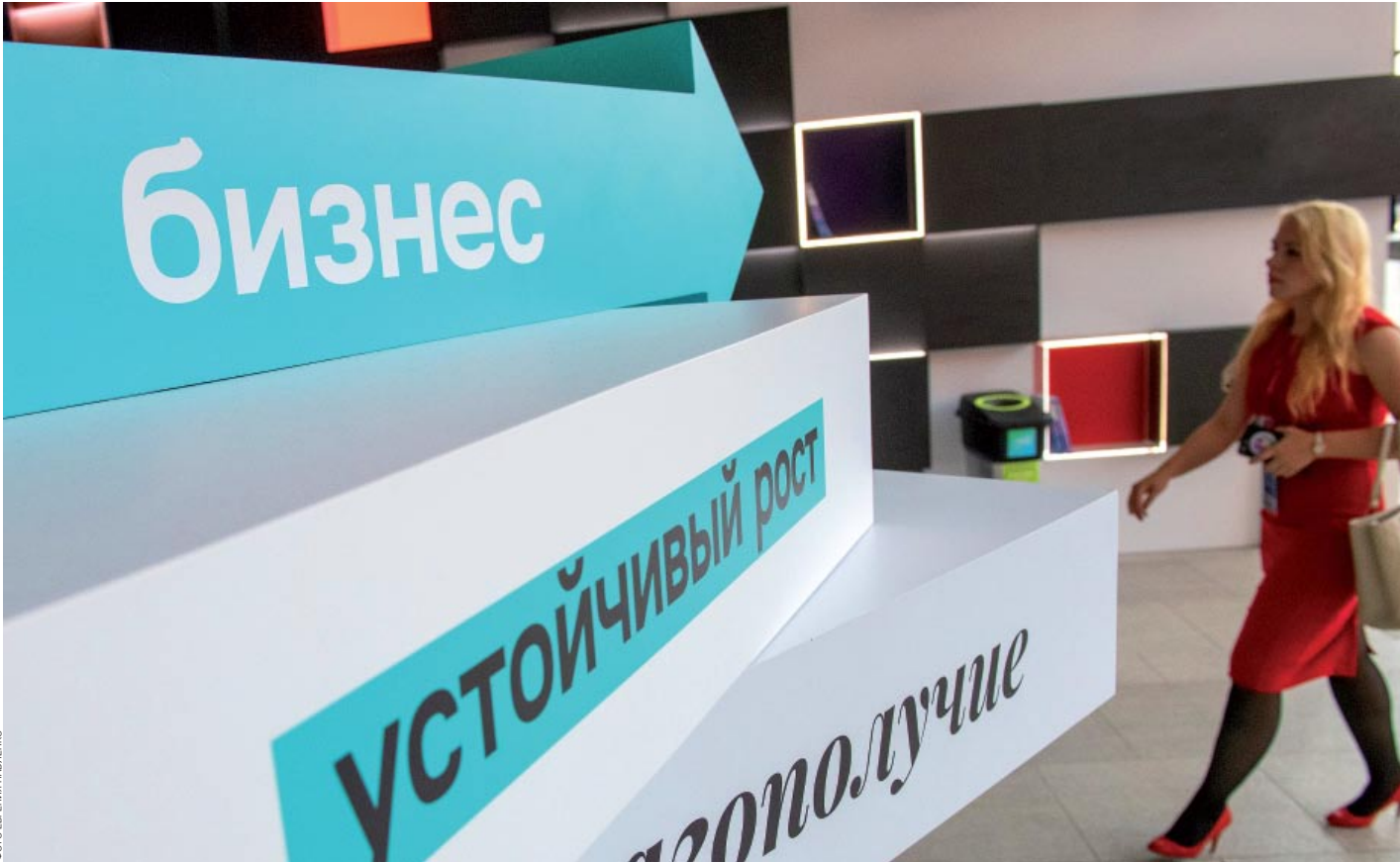


ФОТО ЕВГЕНИЯ ПАПЛЕНКО

КАЖДЫЙ ЭКСПЕРТ ВПРАВЕ БЫЛ УКАЗАТЬ СТОЛЬКО КАНДИДАТОВ, СКОЛЬКО СЧИТАЛ НУЖНЫМ И АРГУМЕНТИРОВАТЬ СВОЙ ВЫБОР, УКАЗАВ КРИТЕРИИ, КОТОРЫМИ ОН РУКОВОДСТВОВАЛСЯ

Для любого исследования важна методология. В марте 2023 года редакция BG составила список экспертов — представителей исполнительных органов власти, институтов поддержки, деловых общественных организаций, ведущих кадровых агентств, а также научного и делового сообществ Ростовской области. Всего — более 30 человек, которым BG разослал предложения выявить лучших руководителей компаний в каждой из ключевых отраслей региональной экономики — тяжелая и легкая промышленность, сельское хозяйство, энергетика, транспорт, строительство, торговля и сфера услуг. Каждый эксперт вправе был указать столько кандидатов, сколько считал нужным и аргументировать свой выбор в комментариях к этому списку, указав критерии, которыми он руководствовался (выручка, динамика показателей, масштабы бизнеса, его диверсификация, умение оперативно отвечать на вызовы времени, инвестиционная активность и т. д.).

В итоге, на первом этапе исследования, редакция сформировала топ-100 лучших

директоров компаний, из которых 70 — представители крупного бизнеса, а 30 — малого и среднего.

На втором этапе этот лонг-лист BG отправил каждому из экспертов и попросил их в каждой отрасли определить лучших руководителей. Кандидатуры, набравшие наибольшее количество экспертных голосов, вошли в итоговый топ-50 лидеров управления предприятиями Дона. В данном шорт-листе — 34 представителя крупного бизнеса (это, в основном, компании с выручкой от 2 млрд руб. в год), а также 16 малых (выручка от 120 млн руб. до 800 млн руб. в год) и средних (от 800 млн руб. до 2 млрд руб. в год) предприятий. Результаты исследования представлены в таблице №1 таблицы №2, в которых бизнес-лидеры указаны в алфавитном порядке.

СПИСОК КРУПНЫХ — НЕ УДИВИЛ

Ростовская область — крупный промышленный и сельскохозяйственный регион юга, один из лидеров в России по темпам развития предприятий реального сектора экономики, и основная часть рейтинга

бизнес-лидеров, составленного по результатам опроса, это подтвердила. В нем, например, указаны и генеральный директор ООО «КЗ “Ростсельмаш”» Валерий Мальцев, и глава агрохолдинга «Степь» Андрей Недужко, и гендиректор ростовского АО «Элис Фэшн Рус» Александр Еремеев, и генеральный директор компании «ЮгСтройИнвест» Юрий Иванов, еще более 30 имен, львиная доля из которых — топ-менеджеры, хорошо известные не только в Ростовской области, но и далеко за пределами домашнего региона. Впрочем, их экспертная оценка как успешных и лучших вполне заслуженная.

Так, группа компаний «Ростсельмаш» реализует в Ростовской области сразу два крупных инвестиционных проекта. Первый — строительство в Ростове-на-Дону «Нового тракторного завода». По оценкам правительства региона, это будет крупнейший на юге проект в сельхозмашиностроении. Объем инвестиций превысит 10 млрд руб. Строительство завода началось осенью 2021 года. Старт производства инвестор запланировал на четвертый квартал →12



ФОТО ИГОРЯ ИВАНКО

«РОСТСЕЛЬМАШ» РЕАЛИЗУЕТ НА ДОНУ СРАЗУ ДВА КРУПНЫХ ПРОЕКТА — «НОВЫЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД» В РОСТОВЕ (ИНВЕСТИЦИИ — БОЛЕЕ 10 МЛРД РУБЛЕЙ) И ЗАВОД СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ В ТАГАНРОГЕ (1,5 МЛРД РУБЛЕЙ)

→11 2023 года. В апреле, на заседании Совета по инвестициям заместитель министра промышленности и энергетики Ростовской области Вячеслав Тимченко сообщил, что завод готов на 70%, техническое оснащение достигает 60%. «В настоящее время ведутся строительно-монтажные работы в части возведения производственного комплекса, — сказал, в частности, господин Тимченко. — Изначально, запуск планировался на конец 2022 года. На перенос повлияла прошлая ситуация».

Второй проект — создание в Таганроге завода сельхозтехники. Объем вложений в проект инвестор оценил в 1,5 млрд руб. По планам инвестора, на этой площадке компания будет выпускать технику пяти видов — почвообрабатывающую, кормоуборочную, зерноперерабатывающую, самоходную и прицепную. К последней, в частности, относятся опрыскиватели. Кроме того, в Таганроге будут делать и адаптеры для комбайнов. Строительство предприятия началось год назад и завершится в 2024 году.

По словам губернатора Ростовской области Василия Голубева, это будет высокотехнологичное производство, которое создается на территории бывшего комбайнового завода. «Это очередной шаг к расширению национального кластера сельхозмашиностроения, — цитирует главу региона его пресс-служба. — Предприятия ГК «Ростсельмаш» уже сейчас в числе крупнейших производителей агро-техники и продолжают это доказывать,

двигаясь вперед. На первом этапе в Таганроге будет создано 500 рабочих мест, с дальнейшей перспективой увеличения до 1,5 тыс. мест».

По словам гендиректора дивизиона прицепной и навесной техники «Ростсельмаш» Александра Виноградова, они рассчитывают постепенно перенести часть производства с ростовской производственной площадки в Таганрог и к 2025 году обеспечить выпуск порядка 5 тыс. ед. готовой продукции в год. «В денежном эквиваленте это около 3 млрд руб. в год, с перспективой увеличения на 10-15%, — уточнил господин Виноградов. — Также компания планирует организовать в Таганроге производство новых видов техники, таких, например, как самоходные опрыскиватели».

В 2022 году выручка агрохолдинга «Степь» составила 83,7 млрд руб., на 46,4% больше результата 2021 года, сообщила об этом пресс-служба компании в апреле текущего года. Здесь добавили, что согласно аудированным финансовым результатам, выручка за 4 кв. 2022 года выросла на 62,7% относительно октября-декабря 2021 года, до 29,1 млрд руб. «Степь», штаб-квартира которой находится в Ростове-на-Дону, это группа предприятий, которые специализируются на растениеводстве, животноводстве, переработке сельхозпродукции и трейдинге. В прошлом году АХ «Степь» собрал рекордный урожай сельскохозяйственных культур — 2 млн т., на 9,2% больше, чем в

2021-м. Всего предприятия группы реализовали 1,7 млн т зерновых и на 39% увеличили объем продажи нишевых культур, до 289 тыс. т. В направлении молочного животноводства агрохолдинг повысил валовый надой до 149 тыс. т (прирост год к году составил 71%). Сегодня хозяйства этой аграрной группы занимают первое место среди сельхозтоваропроизводителей РФ по уровню надоя на одну корову (фуражное поголовье холдинга — 14,3 тыс. животных).

«Компания достигла рекордных производственных показателей в базовых сегментах — растениеводстве и молочном животноводстве, сохранила высокие темпы экспорта сельскохозяйственных культур, расширила географию и выстроила новые маршруты экспортных поставок», — цитирует главу «Степи» Андрея Недужко его пресс-служба.

ООО «Амилко» относится к крупнейшим в РФ предприятиям по глубокой переработке сельхозпродукции (более 270 тыс. т в год). Комбинат расположен в Миллерово. Руководство компании планирует увеличить мощности до 500 тыс. т в год. Проект включает строительство заводов по производству крахмалопроductов из кукурузы (мощность — 275 тыс. т в год) и из пшеницы (мощность — 225 тыс. т в год). Инвестор планирует ввести новые площадки в эксплуатацию в 2026 году. Общий объем инвестиций в проект превысит 7,5 млрд руб. У компании не только хорошая инвестиционная активность, но и высокие эко-

номические показатели. Так, по итогам 2022 года выручка ООО «Амилко» превысила 9,5 млрд руб. Поэтому частое упоминание экспертами гендиректора компании Сергея Болдырева было вполне логичным.

Группа компаний «ЮгСтройИнвест» участвует в реализации в регионе масштабных проектов жилой застройки, комплексного развития территорий (КРТ). В частности, в 2022 году ГК полностью завершила проект по застройке в Ростове жилого комплекса «Красный Аксай» общей площадью 24 га и стоимостью 16,8 млрд руб. По сути за три года компания построила новый микрорайон с десятками многоквартирных домов, детскими садами и школой, в котором могут жить более 9 тыс. человек. В этом году, в рамках Петербургского международного экономического форума руководство «ЮСИ» заключило соглашение с донским правительством о реализации проекта «Новый Ростов», сумма вложений в который оценивается в 132 млрд руб. Проект будет реализован на территории старого аэропорта южной столицы (подробнее об этом см. материал «Игра по трем буквам» на стр. 40 данного приложения).

По информации Агентства инвестиционного развития Ростовской области (АИР), кроме жилой части «Новый Ростов» будет обеспечен и развитой социальной инфраструктурой. Здесь планируется построить пять школ на 5,1 тыс. учеников, 10 детсадов на 2,5 тыс. мест, поликли-

→ ники, объекты спорта, торговли и общественного питания. «Рекреационно-парковое пространство площадью 12,53 га будет включать два парка и 14 бульваров. Также на территории планируется разместить комплекс зданий Правительственного квартала общей площадью 8,15 га», — уточнили в пресс-службе АИР.

Еще один заметный игрок в своей нише — производитель женской и мужской одежды АО «Элис Фэшн Рус». Основные фабрики и головной офис компании находятся в донском регионе. В частности, в Ростове компания наращивает производство трикотажа и готовится к реализации проекта строительства логистического центра площадью 7 тыс. кв. м. Кроме того, руководство предприятия ищет возможности для запуска новых производств, развивает фирменную розничную сеть и электронную коммерцию (e-commerce).

В 2021 году компания запустила в Ростове фабрику по производству вязаного трикотажа. Проект реализуется в несколько этапов — до 2027 года, по завершении которых общий размер инвестиций в предприятие превысит 600 млн руб. По словам главы АО «Элис Фэшн Рус» Александра Еремеева, для реализации проекта компания использует собственные и кредитные средства и пользуется господдержкой. В частности, получила 100 млн руб. из Фонда развития промышленности (ФРП). «Деньги направлены на приобретение современных вязальных и швейных машин, — рассказывал господин Еремеев в интервью «Ъ-Юг» в июле 2022 года. — Техника импортная, в связи с чем в текущих мировых обстоятельствах есть сложности с закупками. Но мы ведем переговоры с потенциальными поставщиками, находим

новые варианты сотрудничества, не опускаем руки и продолжаем работать».

Александр Еремеев добавил, что на первом этапе запуска новой ростовской фабрики они вложили в проект около 65% от общей суммы. Участок в Северном жилом массиве рядом с торговым центром Metro Cash & Carry обошелся в 45 млн руб. На капитальное строительство и оборудование ушло еще 350 млн руб. «Оставшиеся 205 млн руб. намерены вложить до 2027 года, к этому моменту планируем вывести фабрику на проектную мощность в 250 тыс. изделий в год. Заявленная мощность позволит нам полностью закрыть собственные потребности в трикотаже. До сих пор на 40% они покрывались за счет заказов на сторонних предприятиях по давальческим схемам», — объяснил топ-менеджер-участник рейтинга, кандидатуру которого в своих ответах указало подавляющее большинство опрошенных экспертов.

Среди полученных редакцией ответов есть и любопытные. Например, несмотря на то, что в декабре 2022 года генеральным директором АО «Глория Джинс» стала Лилия Булатова, которая сменила на этом посту гражданина Великобритании Сейса Исмаила, практически все эксперты указали президента АО «Корпорация «Глория Джинс» Владимира Мельникова, который в 90-е начал создание своей империи с небольшого производства в Ростове-на-Дону и за десятилетия развития превратил фирму в одну из крупнейших швейных компаний страны. «Гендиректора «Глории Джинс» приходил и уходит, а Владимир Мельников, он — вечный», — написал в комментариях к ответам один из экспертов, но попросил в публикации не указывать его имени.

По данным системы «СПАРК», АО «Глория Джинс» была основана в 1995 году в Ростове-на-Дону и является дочерним предприятием АО «Корпорация «Глория Джинс»». Основная специализация «дочки» — розничная торговля. По итогам 2022 года, выручка предприятия составила 20,8 млрд руб. (против 19,8 млрд руб. годом ранее). Для сравнения, выручка всей корпорации «Глория Джинс», по итогам минувшего года составила 57,6 млрд руб (51,8 млрд руб. она была в 2021 году).

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОДИН ИЗ КРИТЕРИЕВ

То, что в подготовленном редакцией ВГ рейтинге почти треть занимают представители МСБ, вполне закономерно. Малый и средний бизнес лучше адаптируется к меняющимся условиям, быстро реагирует на вызовы, диверсифицируется. По данным правительства Ростовской области, доля малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте в 2021 году составила 33% (тогда ВРП региона превышал 1,9 трлн руб.). Доля малого и среднего бизнеса в ВРП области по итогам 2022 года пока не определена, сказали ВГ в региональном правительстве. Но в любом случае это будет весомый показатель. Во-первых, за год ВРП Дона вырос до 2,2 трлн руб. Во-вторых, на 3% больше в Ростовской области стало предприятий МСБ. Сейчас их более 177 тыс., в которых, в общей сложности, трудятся более 750 тыс. работников. По количеству представителей МСБ Дона в России на почетном шестом месте.

В представленном рейтинге наибольшее внимание заслуживают представители реального сектора экономики — промышленных предприятий, АПК. Один из ярких

примеров и явных лидеров — ростовский «Завод ТерраФриго», который специализируется в выпуске рефрижераторов и теплообменников, является в стране одним из лидеров в своем сегменте. У компании есть собственное конструкторское бюро, разработавшее и запатентовавшее линейку «холодильно-обогревательной техники», которую предприятие выпускает под собственной торговой маркой TerraFrigo и поставляет заказчикам по всей России: у донской компании в стране почти 100 дилеров. Предприятие успешно развивается. Например, в допандемийный период выручка завода выросла почти втрое: с 244,4 млн руб. в 2015 году до более чем 675,7 млн руб. — в 2019-м. По итогам 2022 года выручка ООО «Завод ТерраФриго» превысила 1 млрд руб. (против 868,6 млн руб. годом ранее; данные системы «СПАРК»). Поэтому совершенно оправдано, что среди лидеров управления эксперты назвали генерального директора предприятия Кирилла Кленова, а среди ключевых критериев, которыми они руководствовались, назвали в том числе и успехи компании в импортозамещении.

По этой же причине в рейтинг вошел и директор ООО «Ростовский завод фильтровального оборудования» (РЗФО) Павел Сивоплясов. Предприятие расположено в Мясниковском районе региона. Специализация — производство фильтров для комбайнов, тракторов, грузовых и легковых автомобилей, компрессоров и др. Всего — более 20 видов. Производительность — 2 тыс. ед. в сутки. По данным системы «СПАРК-Интерфакс», в 2022 году выручка компании составила почти 73 млн руб. Это — хороший результат, если учесть, что запуск производства состоялся в середине 2021 года. Как рассказал соучре- ➔15

«УВЕРЕННОСТЬ — САМЫЙ ЦЕННЫЙ РЕСУРС»

Страхование дает уверенность в том, что человек в тяжелой ситуации не окажется один на один со своими проблемами. Именно так видит свою миссию Публичное акционерное общество Страховая Компания «Росгосстрах» в Ростовской области. Подробности — в беседе с директором Ростовского филиала «Росгосстраха» Дмитрием Есиновым.

— Дмитрий Юрьевич, насколько популярны и актуальны на Дону программы страхования жилья?

— Безусловно, очень популярны, и актуальность их только растет. Страховка помогает сберечь имущество, возместить или снизить ущерб. В 2022 году — недавний пример — в Ростовской области было несколько серьезных природных пожаров. Замечу, что огонь — главная угроза для жилья в частном секторе, потому что нередко уничтожает строение целиком, поэтому и размер ущерба огромный. Я выезжал в Усть-Донецкий район, где пострадало больше всего домов. Мы максимально быстро организовали процедуру урегулирования страховых случаев, чтобы наши клиенты получили страховые выплаты.

Конечно, бывают случаи, когда возмещение не покрывает убытков, но не по нашей вине. Часто приходится сталкиваться с ситуацией, когда при заключении страхового договора собственники занижают реальную стоимость жилья, и выясняется это уже после наступления страхового случая. Если повреждения незначительные, то это не так критично. А если вдруг пожар? Хватит ли в таком случае страховой выплаты на новое жилье при нынешнем уровне цен на строительные и отделочные материалы? Достаточно заглянуть на строительный рынок, чтобы

понять, почему надо страховать свою недвижимость по реальной стоимости.

Сейчас многие интересуются, можем ли мы застраховать имущество от падения БПЛА. Хочу отметить, что в 95% действующих договоров страхования ИФЛ этот риск включен в покрытие наряду с другими стандартными базовыми рисками — такими, например, как пожары, стихийные бедствия, повреждения жидкостями и противоправные действия третьих лиц. В стандартный пакет входят и риски, связанные с падением летательных аппаратов — как пилотируемых, так и непилотируемых, — их частей и иных предметов. Более того, компания не планирует вносить корректировки в текущие тарифы, даже несмотря на изменившиеся условия и рост спроса на защиту от террористической угрозы.

— А как строятся ваши отношения с бизнесом?

— Очень конструктивно. Наша компания активно работает с промышленными предприятиями и с агропредприятиями, которые составляют большую часть экономики региона. Мы проводим разъяснительные мероприятия для клиентов, знакомим их со всеми нововведениями. Многие растеневоды интересуют не так давно появившееся страхование на случай наступления чрезвычайной ситуации, что для нашей области актуально. По такому

полису будет возмещаться стоимость урожая, рассчитанная на основе прямых затрат на его выращивание и исходя из попавшей под неблагоприятные воздействия посевной площади. При этом справочник от метеостанций не потребуется — процесс возмещения ущерба максимально упрощен.

Имущество и продукцию предприятий мы страхуем, в том числе и в рамках коллективного договора страхуем здоровье работников наших корпоративных клиентов. «Росгосстрах» сотрудничает с оздоровительными учреждениями, предлагает линейку продуктов коллективного страхования детей от несчастного случая, разработанную специально для школ, детских садов, лагерей отдыха, спортивных секций и санаториев, позволяющую в большей степени учитывать особенности клиента и его потребности в страховой защите.

Наш филиал давно и плотно сотрудничает с ДГТУ в части подготовки кадров, а также обеспечивает страховую защиту здоровья отдельных категорий студентов.

— Деятельность «Росгосстраха» на Дону не ограничивается страхованием?

— Ростовская область — наш дом, и мы видим свою задачу в том, чтобы сделать его красивым и комфортным. Мы рады, что внесли свою лепту в благоустройство нашего любимого города: своими силами благоустроили территорию вокруг офиса



компании — высаживали деревья, посадили на газонах кусты роз. Теперь ухаживаем за саженцами. Недавно сотрудники нашей компании участвовали в велопараде: мероприятие посвящалось поддержке велосипедной культуры и инфраструктуры в Ростове-на-Дону. И в спортивных, и в социальных, и в экономических вопросах мы взаимодействуем с представителями региональных и муниципальных властей. Потому что наш девиз: «Росгосстрах» — всегда вместе со страной!».

ТАБЛИЦА №1. ТОП-50 БИЗНЕС-ЛИДЕРОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: КРУПНЫЕ КОМПАНИИ

	ФИО	должность	Наименование компании	Вид деятельности/отрасль	2022, Выручка, в руб.
1	Береза Наталия Викторовна	генеральный директор	АО "ЕВРАЗ МАРКЕТ"	Торговля оптовая черными металлами в первичных формах	86 933 391 000
2	Болдырев Сергей Леонидович	генеральный директор	ООО "АМИЛКО"	Производство крахмала	9 586 075 000
3	Викулов Вадим Иванович	генеральный директор	АО "АСТОН"	Производство рафинированных растительных масел и их фракций	127 603 497 000
4	Виноградов Александр Михайлович	генеральный директор	АО "КЛЕВЕР"	Производство машин для уборки урожая	11 112 884 000
5	Денисенко Сергей Анатольевич	генеральный директор	ООО "ИНДЮШКИН ДВОР"	Разведение сельскохозяйственной птицы	9 122 289 000
6	Едуш Алексей Михайлович	генеральный директор	ООО "ЗЕРНО-ТРЕЙД"	Торговля оптовая зерном	21 206 555 000
7	Екжанов Павел Александрович	генеральный директор	АО "АВИАКОМПАНИЯ АЗИМУТ"	Перевозка воздушным пассажирским транспортом, подчиняющимся расписанию	21 610 031 000
8	Еремеев Александр Вадимович	генеральный директор	АО "ЭЛИС ФЭШН РУС"	Производство прочей верхней одежды	4 617 724 000
9	Касьяненко Анна Владимировна	генеральный директор	СЗАО "СКВО"	Выращивание зерновых культур	1 505 425 000
10	Каширин Николай Викторович	управляющий - индивидуальный предприниматель	ООО "АКЦЕНТМЕД"	Торговля оптовая фармацевтической продукцией	12 176 168 000
11	Кичатов Александр Юрьевич	генеральный директор	ООО "ОЗК ТРЕЙДИНГ"	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	66 921 605 000
12	Комягин Валерий Николаевич	генеральный директор	ООО "КОМПАНИЯ ОРГАНИКА"	Торговля оптовая фармацевтической продукцией	12 579 040 000
13	Корытько Игорь Валерьевич	генеральный директор	АО "ТАГМЕТ"	Производство стальных труб, полых профилей и фитингов	61 522 511 000
14	Кремнев Антон Юрьевич	президент	ООО "ДЖИ ПИ СИ РУС"	Торговля оптовая моторным топливом, включая авиационный бензин	39 015 172 000
15	Курсин Андрей Константинович	генеральный директор	ООО "РОСТОВСКИЙ МУЛЬТИМО-ДАЛЬНЫЙ ПОРТ"	Транспортная обработка грузов	711 909 000
16	Майоров Павел Павлович	генеральный директор	ООО "РОСТОВСКИЙ ПРЕССОВО-РАСКРОЙНЫЙ ЗАВОД"	Ковка, прессование, штамповка и профилирование, изготовление изделий методом порошковой металлургии	12 688 048 000
17	Мальцев Валерий Викторович	генеральный директор	ООО КЗ "РОСТСЕЛЬМАШ"	Производство машин для уборки урожая	69 743 551 000
18	Мельников Владимир Владимирович	генеральный директор	АО "КОРПОРАЦИЯ ГЛОРИЯ ДЖИНС"	Производство прочей верхней одежды	57 690 304 000
19	Михайлов Леонид Александрович	генеральный директор	ООО "КМП ЮГ"	Производство профилей с помощью холодной штамповки или гибки	10 270 809 000
20	Недужко Андрей Михайлович	генеральный директор	АО АГРОХОЛДИНГ "СТЕПЬ"	Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления	83 700 000 000
21	Нежевенко Константин Владимирович	генеральный директор	ООО "ЛАРТА ГЛАСС РОСТОВ"	Производство стекла и изделий из стекла	5 680 999 000
22	Папко Игорь Владимирович	директор	ООО "СЗ-1 ЮСИ-ДОН"	Строительство жилых и нежилых зданий	3 923 776 000
23	Переплётчиков Игорь Дмитриевич	генеральный директор	ООО ПФК "АТЛАНТИС-ПАК"	Производство пластмассовых изделий для упаковывания товаров	14 517 657 000
24	Поддубный Олег Николаевич	директор	ООО "ТОП ГРЕЙН Л.Т.Д."	Торговля оптовая зерном	12 819 436 000
25	Ревенко Владимир Юрьевич	генеральный директор	ООО "ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ РОСТОВ-НА-ДОНУ"	Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами	51 843 957 000
26	Сапотницкий Сергей Александрович	генеральный директор	ООО "РКЗ-ТАВР"	Производство продукции из мяса убойных животных и мяса птицы	5 329 893 000
27	Селезнев Николай Михайлович	директор	ООО "Т-ТРАНС"	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей	10 729 703 000
28	Сурмалян Арутюн Арменакович	генеральный директор	ООО СЗ "ГАЛАКТИКА"	Строительство жилых и нежилых зданий	5 809 876 000
29	Туранская Марина Анатольевна	директор	ООО "ТД РИФ"	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	188 413 106 000
30	Ульянов Андрей Сергеевич	директор	ООО "РОСТРА-РД"	Строительство жилых и нежилых зданий	10 291 029 000
31	Фатхуллин Равиль Мингазович	генеральный директор	ООО "НОВОРОССИЙСКИЙ ПРО-КАТНЫЙ ЗАВОД"	Производство сортового горячекатаного проката и катанки	20 532 075 000
32	Шевченко Валерий Иванович	генеральный директор	ООО "ССК"	Производство молока (кроме сырого) и молочной продукции	9 743 810 000
33	Шуных Дмитрий Владимирович	генеральный директор	АО "НЗНП"	Производство нефтепродуктов	132 058 787 000
34	Яценко Дмитрий Геннадьевич	генеральный директор	ООО "СЗ ККПД-ИНВЕСТ"	Строительство жилых и нежилых зданий	6 637 658 000

Источник: система «СПАРК-Интерфакс»

→13 дитель компании Олег Ной, продукция РЗФО прошла сертификацию и испытания в «Центральном научно-исследовательском автомобильном и автомоторном институте» («НАМИ»), что открыло перед заводом перспективы поставок фильтров флагманским машиностроительным предприятиям РФ. Ростовские фильтры по качеству сопоставимы с лучшими зарубежными аналогами, но в несколько раз дешевле их. Сегодня на продукцию РЗФО есть спрос не только со стороны российских машиностроительных компаний, но и предприятий нефтегазового сектора. География поставок — вся Россия.

У РЗФО примерно год ушел на то, чтобы «углубиться в технологии», но благодаря этому предприятие «многое может делать на европейском уровне, в том числе, изготавливать сложные воздушные и гидравлические фильтры по техзаданию заказчиков». «Доля отечественных комплектующих в продукции РЗФО, по отдельным моделям, достигает 90%, — уточнил господин Ной. — Ряд деталей и материалов все еще приходится закупать в Китае. Однако РЗФО форсирует поиск российских поставщиков. Они уже есть в Ростовской и Ленинградской областях, на Урале».

Еще один участник рейтинга — Шахтинский завод конвейерных систем развивает производство более десяти лет. ООО «ШЗКС» было создано в 2013 году с целью обеспечения добывающих и перерабатывающих предприятий юга России качественными оборудованием и комплектующими. Все эти годы предприятие выпускает и поставляет конвейерное и сортировочное оборудование заказчикам из разных регионов РФ, Беларуси и Казахстана.

Предприятие также активно занимается замещением импортных аналогов комплектующих, узлов и агрегатов, необходимых российским предприятиям, на которых ранее были установлены иностранные сортировочные и дробильно-сортировочные линии, конвейеры и т. п. техника. Это отметили опрошенные BG эксперты, которые включили директора ООО «ШЗКС» Владимира Андреянова в наш топ лидеров.

В конце мая 2023 года на пресс-конференции в агентстве «Интерфакс» министр экономического развития Ростовской области Максим Папушенко отметил, что, безусловно, в развитии предприятий МСБ важна роль прогрессивно мыслящих руководителей, способных быстро реагировать на меняющуюся конъюнктуру и адекватно отвечать на вызовы, что собственн и показал непростой 2022 год на примерах целого ряда донских производителей. Другой важной составляющей министр назвал государственную и региональную поддержку. По словам господина Папушенко, в текущем году объем финансирования региональных программ в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» составляет 680 млн руб., из которых 277,3 млн руб. — это средства федерального бюджета, а 402,7 млн руб. — областного. «Эта цифра включает льготные займы, кредиты, субсидии начинающим предпринимателям, социальные гранты и лизинговую поддержку», — уточнил чиновник.

ПОКАЗАТЕЛИ ПРОГРЕССИВНОСТИ
В беседе с BG большинство опрошенных экспертов подчеркивали, что импортозамещение — это не только один из критери-

ев оценки в рамках данного опроса. Собственно, и акцент на замещении импорта стал возможен потому, что в регионе это — комплексная задача, решение которой идет сразу в нескольких направлениях. Первое — реализация потенциала внутренней кооперации предприятий донского региона и др. субъектов РФ. Второе — обеспечение решения технологических задач посредством трансфера в бизнес-среду технологий из научно-инновационной сферы. Третье направление — финансовая поддержка предприятий для наращивания производства. Четвертое — помощь в решении логистических проблем, связанных с доставкой грузов. «Так, еще в прошлом году на базе регионального Агентства инноваций создали Центр кооперации и импортозамещения. Он работает на постоянной основе и координирует деятельность других институтов развития региона. Прежде всего, мы наладили коммуникацию с предприятиями для оперативного выявления актуальных и срочных задач. От системообразующих компаний получили списки продукции, в импортозамещении которых они нуждаются, а также продукции, объемы производства которой они оперативно могут нарастить», — напомнил, в частности, Максим Папушенко.

В областном правительстве уверены, что ведущая роль в этом процессе также принадлежит топ-менеджерам компаний. Речь не только о тех, кого отмечают в рейтингах и на различных конкурсах («Бизнес Дона», «Лидеры Дона» и т. д.). Активная работа ведется с директорами всех 220 системообразующих предприятий региона, клиентами Ростовского регионального агентства

поддержки предпринимательства (их более 1,5 тыс.), Региональной лизинговой компании и Агентства инноваций. Цель такой работы — подбор передовых решений для решения ключевых бизнес-задач: поиск новых поставщиков и новых рынков сбыта, разработка импортозамещающих товаров и технологий, обеспечение продовольственной безопасности и технологического суверенитета. А это значит, что сегодня на первый план выходит принципиально иной тип руководителя.

Сейчас директору уже мало быть просто «крепким хозяйственником», что еще десять лет назад считалось одним из высоких критериев оценки профессионализма руководителя. Лидер управления новой формации должен инициировать реализацию высокотехнологичных проектов (как это происходит, например, на Новочеркасском электровозостроительном заводе, где проект по созданию цифрового двойника предприятия признан одним из лучших в стране), внедрять «умные» технологии (как происходит в ряде крупных компаний АПК региона), инвестировать в модернизацию и привлечение молодых кадров (такой опыт есть, в частности, у сельскохозяйственного СЗАО «СКВО»), владеть современными инструментами бережливого производства (как делают это в ООО ПФК «Атлантис-Пак» или на том же заводе «ТерраФриго») и убеждать коллектив в необходимости их использования. Руководители, у которых сегодня есть указанные навыки, являются эффективными управленцами и лидерами.

И это отметил практически каждый из опрошенных BG экспертов. ■

ТАБЛИЦА №2. ТОП-50 БИЗНЕС-ЛИДЕРОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

	ФИО	должность	Наименование компании	Вид деятельности/отрасль	2022, Выручка, в руб.
1	Андреянов Владимир Васильевич	директор	ООО "ШЗКС"	Производство подъемно-транспортного оборудования	387 186 000
2	Беседина Наталья Александровна	директор	ООО "ВТА ЛАЙН"	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками	158 217 000
3	Гаврина Анна Леонидовна	директор	ООО "ДОНСКОЙ БИЗНЕС"	Торговля розничная книгами в специализированных магазинах	636 000
4	Гусев Дмитрий Владимирович	генеральный директор	ООО "ЮСФУЛСОФТ"	Разработка компьютерного программного обеспечения	5 859 000
5	Жолобов Алексей Сергеевич	генеральный директор	ООО "АЛЬ ПАКО"	Производство игр и игрушек	262 474 000
6	Иванов Алексей Юрьевич	генеральный директор	ООО "ФЬЮЖН"	Разработка компьютерного программного обеспечения	98 055 000
7	Кленов Кирилл Владимирович	генеральный директор	ООО "ЗАВОД ТЕРРАФРИГО"	Производство прочих машин и оборудования общего назначения, не включенного в другие группировки	1 078 804 000
8	Малеев Сергей Александрович	генеральный директор	ООО "БАЗИС"	Производство машин и оборудования для производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	242 265 000
9	Мотовилова Елена Викторовна	генеральный директор	ООО "РЫБКА"	Рыбоводство прудовое	69 663 000
10	Рысухин Геннадий Васильевич	директор	ООО "ЛОГИКА-СЕРВИС"	Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения	218 774 000
11	Сивоплясов Павел Александрович	директор	ООО "РЗФО"	Производство оборудования и установок для фильтрования или очистки жидкостей	72 613 000
12	Сизова Ирина Михайловна	генеральный директор	ООО НИЦ "ЭКОСТЕХ"	Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук прочие	30 521 000
13	Синегубов Олег Михайлович	генеральный директор	ООО "БАТАЙСКОЕ ПО ЭЛЕКТРОСВЕТ"	Производство прочего электрического оборудования	103 972 000
14	Синицин Андрей Александрович	генеральный директор	ООО "ХАРДСЕРВИС"	Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы	64 859 000
15	Скорыходов Андрей Петрович	генеральный директор	ООО "КАТ АЗУР-НИВА"	Торговля оптовая прочими машинами и оборудованием	262 365 000
16	Топилин Максим Сергеевич	генеральный директор	ООО "ДНК"	Торговля оптовая неспециализированная	1 983 100 000

Источник: система «СПАРК-Интерфакс»

«ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ СОЗДАЮТСЯ СИЛЬНЫЕ КОМАНДЫ»

ДОН ВОШЕЛ В РОССИИ В ТРОЙКУ РЕГИОНОВ-ЛИДЕРОВ ПО ПОКАЗАНИЯМ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ. В РАМКАХ ПРОФИЛЬНОГО НАЦПРОЕКТА 155 ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА ВНЕДРЯЮТ ИНСТРУМЕНТЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА, СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИЛИ ВРЕМЯ ПРОТЕКАНИЯ ПРОЦЕССА И ПОТЕРИ, В СРЕДНЕМ ПОЧТИ НА 40% УВЕЛИЧИЛИ ВЫРАБОТКУ. 50% ПРЕДПРИЯТИЙ-УЧАСТНИКОВ ДОСТИГЛИ ЕЖЕГОДНЫЙ ПРИРОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА 5%. ЗАЧАСТУЮ ИНИЦИАТОРАМИ ВНЕДРЕНИЯ ТАКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ВЫСТУПАЮТ НЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ, А ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ И ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕСА, КОТОРЫЕ ОТКРЫТЫ КО ВСЕМУ НОВОМУ И ИННОВАЦИОННОМУ, СЧИТАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР СКРЯБИН.



ФОТО ВАСИЛИЯ ДЕРЮГИНА

АЛЕКСАНДР СКРЯБИН: «ЗАДАЧА ДО 2024 ГОДА ОТ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ — ВОВЛЕЧЬ НЕ МЕНЕЕ 180 УЧАСТНИКОВ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА»

Business Guide: Второй год подряд Ростовская область РФ занимает лидирующие позиции по итогам рейтинга результативности нацпроекта «Производительность труда». Верно понимаем, что немалая заслуга в этом директоров и владельцев компаний, участвующих в нацпроекте?

Александр Скрябин: Участники проекта — предприятия, занятые в приоритетных отраслях региональной экономики: в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, транспорте и торговле. Для того чтобы стать участником этого нацпроекта, надо соответствовать определенным требованиям. Например, кроме отношения предприятия к одной из приоритетных отраслей его выручка за предыдущий год долж-

на быть не менее 400 млн рублей, и не должно быть долгов перед бюджетом. Вряд ли компания или завод с плохим менеджментом будет соответствовать этим критериям.

Национальный проект реализуется в нашем регионе с 2019 года. Пока в него вовлечено 155 предприятий (при плановом показателе 140). Больше всего участников из Ростова-на-Дону (60), Аксайского района (19) и Таганрога (14). Это представители малого, среднего и крупного бизнеса. Так, среди крупнейших участников — ПАО «Красный Котельщик», АО «Таганрогский металлургический завод», агрохолдинг «Юг Руси», ООО ПКФ «Атлантис Пак», АО «Атоммашэкспорт», ПАО «ТАНТК им. Бериева», ООО «ПК «НЭВЗ»

(Новочеркасский электровозостроительный завод) и др. Обучение инструментам бережливого производства в рамках нацпроекта прошли 3,5 тысячи человек. Ведь основная задача проекта — к 2024 году обеспечить рост производительности труда на предприятиях базовых отраслей не менее 5% в год и именно за счет внедрения культуры бережливого производства. Зачастую инициаторами внедрения таких инструментов выступают топ-менеджеры и владельцы бизнеса.

По проектам, реализованным в Ростовской области, удалось незавершенное производство сократить в среднем на 36%, а время протекания процесса — на 31%, выработка продукции в потоке выросла в среднем на 39%. По итогам 2022 года

50% предприятий-участников достигли ежегодный прирост производительности труда 5% в течение последних трех лет.

Задача до 2024 года от Ростовской области — вовлечь не менее 180 участников нацпроекта. Будет больше таких предприятий — станут выше показатели и лучше экономика.

ВБ: Какую поддержку получают участники национального проекта?

АС: Для них действуют льготные условия по предоставлению субсидий на возмещение части затрат по созданию объектов капитального строительства инженерной инфраструктуры, которые являются неотъемлемой частью инвестиционного проекта, и их подключению →18



РоссельхозБанк

23 ГОДА НА БЛАГО ОТРАСЛИ

О новом качестве жизни на селе, цифровизации агро-сектора, флагманских банковских продуктах и о том, как РСХБ встречает свой 23-день рождения, рассказала директор Ростовского регионального филиала Россельхозбанка Лариса Туишева.

— Лариса Валерьевна, в июне Россельхозбанку исполнилось 23 года. Как бы вы оценили работу банка за эти годы и его вклад в развитие отрасли?

— Мы гордимся тем, что вместе с государством стали драйверами отрасли. Сегодня АПК — флагман российской экономики. Аграрный бизнес демонстрирует высокую эффективность, туда приходят все больше молодых, талантливых управленцев, ученых, IT-специалистов, внедряются передовые технологии, привлекаются инвестиции. Я горжусь, что наши аграрии добиваются высоких результатов в общем деле — в том числе — при нашей поддержке. И что мы помогли АПК стать по-настоящему современной отраслью. В прошлом году был собран рекордный урожай, а рост сельхозпроизводства превысил 10%. Со своей стороны, Россельхозбанк каждый год наращивает кредитование. Приведу несколько цифр. В прошлом году Ростовский филиал направил в АПК рекордный объем средств — более 143 млрд руб. По сравнению с 2021 годом нарастили выдачу льготных кредитов на 23%. А финансирование сезонно-полевых работ выросло на треть — до 93,7 млрд руб. Таким образом мы внесли свой вклад в рекордный сбор урожая. А всего за время работы банка мы вложили в местную экономику более 1,2 трлн рублей, поддержали 73 инвестпроекта на 42,1 млрд рублей.

— Какие инвестиционные проекты банк планирует реализовать в Ростовской области?

— Если идти совсем по горячим следам — то буквально в июне, на площадке ПМЭФ-2023 в Санкт-Петербурге банк подписал соглашение о строительстве тепличного комплекса ТК «Ольгинский». Проект предусматривает создание в Ростовской области комплекса по круглогодичному выращиванию овощей. Планируется, что инвестиции в проект в ближайшие три года превысят 21 млрд рублей. Будет создано 600 рабочих мест. Общая производственная площадь комплекса составит около 33 га. Мощность первой очереди — свыше 43 тысяч тонн овощей в год. Основной возделываемой культурой будет огурец.

— Без современных цифровых технологий сегодня невозможно представить ни одну динамично развивающуюся отрасль экономики. Какой вклад вносит Россельхозбанк в цифровизацию агро-сектора?

— Изначально мы специализировались на том, чтобы обеспечить жителей сел и малых городов банковскими продуктами. Однако быстро поняли, что этого недостаточно. Сегодня мы комплексно подходим к развитию сельского хозяй-

ства, которое невозможно без прогресса на сельских территориях. В этом может помочь цифровая экосистема Свое, которую мы запустили в 2020 году. Агрокомпаниям предоставляются цифровые и бизнес-сервисы для развития производства, переработки и продажи продукции. А для людей это новые возможности повысить качество своей жизни, улучшить жилищные условия, получить хорошее образование, найти достойную работу.

В экосистему входит ряд сервисов, в том числе для комфортной жизни на селе. Например, Свое село — платформа для индивидуального жилищного строительства в сельской местности: от выбора земли до озеленения территории. Или Все Свое — такое агро-«Авито», где можно приобрести и товары, и услуги, и даже создать локальную соцсеть для общения с земляками.

— Какие продукты и сервисы банк может предложить сельским жителям, чтобы повысить качество их жизни?

— Один из флагманских продуктов банка — сельская ипотека. Это настоящий подарок для тех жителей Дона, кто мечтает решить «жилищный вопрос». Клиенты могут приобрести жилье в сельской местности с помощью кредита под 3%. Средства можно направить на приобретение жилья в сельской местности, то есть в населенных пунктах с населением не более 30 тысяч человек. Кстати, каждый третий кредит берут молодые люди. Радует, что молодежь интересуется жизнью и работой на селе.

Стоит упомянуть о еще одном продукте РСХБ — льготном сельском потребкредите. Он предоставляется на благоустройство домовладений, расположенных в сельских территориях, без обеспечения. Хочу напомнить, что с января 2023 года максимальная сумма льготного кредита увеличена до 500 тыс. рублей. Кроме того, жители села имеют возможность использовать часть кредита (до 40% включительно) на оплату оборудования или строительных материалов по договорам купли-продажи (без заключения договора подряда). Максимальный срок кредитования — 5 лет по ставке от 3,25 до 5%.

— А что касается рынка труда в сельской местности, как вы способствуете развитию кадрового потенциала?

— В прошлом году мы запустили платформу «Я в Агро» для поиска специалистов в сельском хозяйстве и смежных отраслях: биотехнологии, экология, робототехника, IT. В базе уже более 14 тыс. вакансий. Одновременно инвестируем в образование. РСХБ финансово поддерживает агровузы, выплачивает



именные стипендии студентам (по 15 тыс. руб.) и аспирантам (по 20 тыс. руб.). Банк реализует кампусные проекты, выпуская пластиковые карты, которые можно использовать одновременно как платежное средство, пропуск и читательский билет.

А еще есть проект «Школа фермера», которым мы очень гордимся. На Дону данная программа работает с 2021 года на базе Донского аграрного университета. За два потока обучения мы подготовили порядка 50-ти выпускников. В августе планируется очередной набор. Будем рады пригласить в Школу как новичков, так и более опытных фермеров. В конце каждого выпускник получит диплом государственного образца. Обучение в Школе бесплатное.

— Как РСХБ поддерживает фермеров? С каждым годом это направление деятельности становится все более востребованным.

Главной базовой задачей банка считаем развитие фермерства за счет доступного кредитования. Кроме того, предоставляем цифровые возможности для развития. Во-первых, Свое фермерство — сельскохозяйственный маркетплейс. «Магазин всего» для сельхозпроизводителя — от зерна и удобрений до сельхозтехники и даже модульных заводов. Полностью закрываем потребности аграриев.

Во-вторых, Свое родное — интернет-магазин фермерских продуктов. Непосредственно сводим фермерское предложение и потребительский спрос. Здесь фермеры получают выход на аудиторию покупателей. На виртуальных прилавках реальные продукты: колбаса, донские сыры, молоко, мясо, выпечка и прочее. Городские жители приобретают фермерскую про-

дукцию напрямую, без торговых посредников и наценок, получая максимальные свежесть и качество при минимальных затратах семейного бюджета. Предложение формируется автоматически с учетом геолокации пользователя. В настоящее время в нашем регионе на b2b-сервисе Свое Фермерство представлено более 15 000 товаров, а на витринах маркетплейса Свое Родное более 1 300 наименований продукции.

Еще один проект Россельхозбанка по поддержке фермерского движения — «Вкусная пятница». Это уже хорошо зарекомендовавшая себя инициатива банка, цель которой — популяризировать товары местных производителей. Уже более года благодаря этому проекту фермеры реализуют свою продукцию на территории компаний-партнеров, городских и областных мероприятиях.

Этот проект популяризирует продукцию фермеров Ростовской области, ведь о них знают далеко не все жители. Порядка трехсот выездных бесплатных мероприятий в рамках «Вкусной пятницы» было уже реализовано. Сейчас в проекте участвует около пятидесяти донских фермеров, и работа активно продолжается. Все аграрии, участвующие в проекте «Вкусная пятница» РСХБ, имеют свои виртуальные прилавки на маркетплейсе Свое Родное.

Начав работу 23 года назад как специализированная кредитная организация, Россельхозбанк намерен и дальше содействовать технологической модернизации АПК, раскрытию экспортного потенциала отрасли, развитию малых форм хозяйствования, привлечению молодых кадров и повышению качества жизни в сельской местности.

Подробную информацию по продуктам можно получить в отделениях банка, мобильном приложении, по номеру телефона контакт-центра 8-800-100-0-100 и на официальном сайте www.rshb.ru.



ФОТО: ВАСИЛИЙ ДЕРЮГИНА

ПО СЛОВАМ АЛЕКСАНДРА СКРЯБИНА, УЧАСТНИКИ НАЦПРОЕКТА С ВЫРУЧКОЙ 100-400 МЛН РУБЛЕЙ В ГОД МОГУТ БЕСПЛАТНО ПОЛУЧАТЬ МЕТОДОЛОГИЧЕСКУЮ, КОНСУЛЬТАЦИОННУЮ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ И ИНФОРМАЦИОННУЮ ПОДДЕРЖКУ

→16 (технологическому присоединению) к инженерным системам электро-, газо-, тепло-, водоснабжения и водоотведения, кредитованию, предоставлению инвестиционного налогового вычета, льготам по налогу на прибыль и имуществу, субсидированию процентных ставок, льготным займам областного Фонда развития промышленности (ФРП) и др.

Так, в прошлом году инвестиционным налоговым вычетом воспользовались 17 предприятий-участников нацпроекта «Производительность труда». Общая сумма превысила 1 млрд рублей. Для сравнения, в 2021 году такую поддержку получили также 15 компаний, но сумма была существенно ниже: 418,3 млн рублей. Льготами по налогам на прибыль и имуществу воспользовались шесть компаний. Общая сумма составила 66,8 млн рублей.

Инженерной субсидией в размере 9,1 млн рублей воспользовалось одно производство Ростова-на-Дону. Субсидию на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам также получила еще одна компания. Сумма поддержки составила 62,6 млн рублей.

Кроме того, в Минэкономразвития России отметили «уникальную практику» Ростовской области: участие в нацпроекте предприятий с выручкой от 100 млн рублей до 400 млн рублей в год. С такой инициативой губернатор Ростовской области Василий Юрьевич Голубев вышел в июле 2020 года. Участники нацпроекта с выручкой 100-400 млн рублей, как и более крупные предприятия, могут получать методологическую, консультационную, образовательную и информационную поддержку на безвозмездной основе. Сегодня таких предприятий-участни-

ков 30. На 24 из них созданы образцовые производственные потоки, обучение бережливым инструментам прошли 375 сотрудников.

ВГ: На ваш взгляд, каким отраслям региональной экономики повезло с руководителями, а в каких, напротив, есть проблемы с качеством управления?

АС: Подчеркиваю: повезло не отраслям, а предприятиям, руководители которых

идут в ногу со временем, активно внедряют передовые инструменты управления, обладают гибким мышлением, открыты инновациям, выстраивают новые логистические цепочки и развивают кооперационные связи. Либо руководители не делают всего этого, и тогда таким предприятиям, выражаясь вашим языком, не повезло.

Успешных руководителей, в том числе встречаем и на сессиях по кооперации и импортозамещению, которые проводит минэкономразвития области. Там топ-менеджеры и предприниматели находят партнеров, делятся идеями и опытом. Руководители понимают, что для эффективного развития предприятия (да и экономики в целом) необходимо снижать потери рабочего времени, материалов и ресурсов. Поэтому логично, что компании, которые возглавляют такие топ-менеджеры, участвуют в нацпроекте «Производительность труда».

ВГ: В нынешнее время какими качествами должны обладать руководители предприятий, а от каких им надо избавляться?

АС: Стремительное развитие технологий, коммуникаций, трансформация экономики и образования требуют от руководителя предприятия новых подходов к управлению. Поэтому каждый руководитель должен совершенствоваться и развивать механизмы управления. Он должен уметь доводить идею до конца, до результата, собирать вокруг себя инициативных людей, мотивировать персонал, обеспечивать поддержание командного духа в коллективе. Кроме того, считаю, что это человек должен быть интересной и разносторонней личностью. Нужно иметь здоровые амбиции.

На мой взгляд, сильный руководитель, лидер, это не только тот, у кого есть необходимые знания и компетенции, харизма. Это человек, способный из самых разных людей, с их комплексами, ментальностью, уровнем знаний создать работоспособную команду.

Подчеркну, что в своем инвестиционном послании губернатор Ростовской области Василий Юрьевич Голубев осо-

бенно отметил важность и ценность человеческого капитала и таланты. Будущее Ростовской области — инновационно-технологический, развитый, комфортный регион с широкими возможностями для самореализации.

Таким образом, для того, чтобы эффективно развивать экономику, сейчас в регионе создаются сильные команды.

ВГ: И рассматриваются сильные идеи...

АС: Да. И сильные идеи тоже. Кстати, недавно завершился региональный этап национального конкурса «Сильные идеи для нового времени-2023», на который донские участники подали 580 заявок. В итоге, в финал вышли десять проектов, три из которых победили и теперь будут представлять регион на федеральном финале в Москве.

Анализ представленных на конкурс идей показал, что это истории не только про то, как качественно управлять предприятием, оптимизировать производственные процессы и импортозамещать технологии. Например, доцент Марина Семенова, заведующая кафедрой «Интегративная и цифровая лингвистика» Донского государственного технического университета (ДГТУ), представила проект «Транскрипционная система китайских иероглифов с помощью русского алфавита». Это — история про возможность существенно улучшить коммуникации с потенциальными партнерами из дружественных стран. По мнению Марины Семеновой, это тоже импортозамещение, только в вопросах коммуникации: переводить китайские иероглифы в русские буквы и обратно без посредства английского алфавита. Ученые составили специальный алгоритм передачи звучания китайских иероглифов с помощью букв русского алфавита. Уже создана цифровая платформа, которая может делать это в автоматическом режиме. Проектная группа планирует адаптацию всех учебных пособий по китайскому языку на такую систему. Кстати, это один из трех проектов, который будет представлять регион в конце июля на финале Всероссийского форума «Сильные идеи для нового времени-2023» в Москве. →20



ФОТО: DONLAND.RU

АЛЕКСАНДР СКРЯБИН: «В ПРОШЛОМ ГОДУ ИНВЕСТИЦИОННЫМ НАЛОГОВЫМ ВЫЧЕТОМ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ 17 УЧАСТНИКОВ НАЦПРОЕКТА «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА». ОБЩАЯ СУММА ПРЕВЫСИЛА 1 МЛРД РУБЛЕЙ»

ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕНДЕНЦИЯ К РОСТУ

Не за горами экватор года, многие организации начинают подводить промежуточные итоги, вносить коррективы в годовые планы и сравнивать с аналогичными периодами прошлых лет. Не является исключением и Гарантийный фонд Ростовской области, который по итогам прошлого года вывел донской регион в тройку лидеров в части гарантийной поддержки малого и среднего бизнеса. О том, как государственная поддержка осуществляется в Ростовской области, рассказал исполнительный директор НКО «Гарантийный фонд Ростовской области» Роман Соин.



— В чем секрет таких высоких результатов?

— Во-первых, нацеленность на этот самый результат. В далеком 2019 году мы с сотрудниками решили, что гарантийная поддержка в регионе не достаточно развита и начали усовершенствовать процессы. Первое, что мы сделали – ввели электронный документооборот и не прогадали, т.к. пандемия коронавируса в начале 2020 года перевела всех на удаленный режим работы. И в то время, когда основная часть региональных гарантийных организаций не могла оказывать поддержку бизнесу, в Ростовской области поддержка осуществлялась бесперебойно. По итогам 2019 года мы выдали 117 поручительств. В 2020 году, сидя на удаленке, мы озадачились вопросом ускорения процесса рассмотрения заявки с одновременным улучшением качества анализа. По итогам 2020 года нам уже удалось выдать 233 поручительства. 2021 год у нас прошел под эгидой упрощения не только нашей работы, но и упрощения взаимодействия с партнерами – мы стали «уходить» от лишних документов, информация в которых либо дублировалась, либо имеющуюся в них информацию можно было получить из открытых источников. По итогам того года Фондом было выдано 380 поручительств, и мы с коллегами думали, что это предел наших возможностей – по сути, больше одного поручительства в рабочий день. И вот наступил 2022 год. Год, мягко говоря, сложный. Много чего за прошлый год было сделано, много чего не удалось сделать. Результат же превысил все ожидания, даже самые смелые: 986 выданных поручительств и третье место в стране. Первые два места заняли Москва и Свердловская область. Если говорить о суммах, то сумма выданных поручительств в 2022 году составила более 4,2 млрд рублей, а наш бизнес привлек благодаря поручительствам более 8,6 млрд. рублей внешнего финансирования. В текущем же году бьются и эти рекорды. За неполные 6 месяцев мы уже выдали около 600 поручительств на сумму 3,2 млрд рублей, а бизнес привлек более 6,5 млрд рублей финансирования.

Во-вторых, это те люди, с которыми ты работаешь. Можно долго целиться на результат, строить гениальные планы, разрабатывать стратегии, но если нет людей, которые могут взять на себя ответственность и быстро воплотить в жизнь принятые решения, то грош цена таким начинаниям. Я считаю, что мне повезло с коллективом. Это профессионалы своего дела, причем неравнодушные профессио-

налы своего дела. И что не маловажно, они готовы учиться новому, а также воплощать это в жизнь. Мы даже по представлению учредителя – регионального минэкономразвития включились в проект «Эффективный регион», который внедряет корпорация «Росатом». Более того, в конце 2022 года наш Гарантийный фонд стал первым в стране среди РГО (региональных гарантийных организаций), кто получил статус «образец регионального уровня». Конечно же, нельзя не поблагодарить коллег из Росатома за методологическую поддержку и профессионализм. Опять-таки, все это стало возможно только потому, что сотрудники фонда настолько были вовлечены в процесс, что в свободное от работы время воплощали в жизнь проекты по улучшению деятельности фонда. Вообще, что касается сотрудников, то мне очень нравится высказывание основателя компании SAP Джима Гуднайта. Он говорил, что каждый вечер 95 процентов всех активов его компании разъезжаются по домам. И его задача — создать такие условия труда, чтобы на следующее утро у них возникло желание вернуться обратно. К сожалению, далеко не все руководствуются этим принципом, несмотря на общую тенденцию декларирования приверженности ему.

В-третьих, это выполнение взятых на себя обязательств или простая порядочность. Фонд работает с бизнесом. С предпринимателями, с организациями, с банками. А бизнесмены, как известно – люди слова. Вернее, люди дела, слова которых имеют значение, которые того же ожидают и от контрагента, т.е. от нас. Если пообещал проработать вопрос – проработай. В твоей компетенции решить вопрос – реши. Не можешь решить вопрос, но знаешь, куда посоветовать обратиться – посоветуй, помоги.

Ну и конечно же, общая ситуация на рынке. Понятно, что с введением санкций в отношении нашей страны, нашего финансового сектора, банки усилили взаимодействие с гарантийной системой. Тут главный вопрос в том, готова ли была сама гарантийная система к такому объему заявок? Что это значит? Это значит: профессиональные кадры и их компетенции, программное обеспечение, оперативное изменение процессов. Практика показала, что была готова. По крайней мере, наш фонд был готов.

— Если говорить о помощи, то как, в целом, бизнес нашей области чувствует себя в современных реалиях?

— На самом деле, все зависит от бизнеса. От того, чем он занимается. От того,

готов ли собственник проводить трансформации. От того, какой климат в коллективе. Много факторов. За последние полтора года через фонд прошло более 1500 заявок, т.е. 1500 предприятий, организаций, предпринимателей. И у каждого своя история. Для кого-то это не самые лучшие времена, потому что старые связи нарушены, санкционное давление, уход с зарубежных рынков, контрагенты боятся работать. Поэтому нужно не все, но многое, начинать сначала. А для кого-то это новые возможности – открываются новые ниши, его продукция становится востребованной, появление новых клиентов, а следовательно, продажи увеличиваются в геометрической прогрессии. Поэтому бизнес чувствует себя, как и во все времена, по-разному.

Если же говорить о мерах господдержки, то по линии минэкономразвития поддержка беспрецедентная. Это и финансовая, и имущественная, и налоговая, и различные государственные программы. Понятно, что всех охватить невозможно в силу объективных причин, но количество получателей поддержки постоянно увеличивается. Многие еще зависят от людей на местах. Ведь даже самые благие начинания могут быть, банально, не воплощены в жизнь или положены под сукно. Или наоборот, человек болеет своим делом и делает гораздо больше, чем обязан.

— Буквально на днях закончился ПМЭФ, на котором президент назвал наш

регион лидером по инвестклимату. Практически сразу стали появляться комментарии, которые с этим не согласны. Можете ли Вы что-то сказать по этому поводу.

— Мне сложно давать оценку по этому поводу. И дело не в политкорректности, а просто в том, что информация об инвестиционных климатах других регионов мне не известна, либо известна в гораздо меньшей мере, чем об инвестклимате Ростовской области. Если же говорить о нашем регионе, то в этом направлении действительно делается очень много. Даже в прошлом сложном году фонд помог бизнесу привлечь 1,4 млрд рублей на инвестиционные цели. И такая тенденция будет увеличиваться. Ведь с ростом денежной массы, которая с 2022 года не уходит в западные банки, а остается внутри страны, будет увеличиваться и объем инвестиций. А с учетом того, что через Ростовскую область идут маршруты в новые территории, то она интересна для инвесторов больше, чем ряд других регионов.

Кроме этого, не нужно забывать и о том, что наш регион граничит с двумя новыми территориями ДНР и ЛНР, которым в ближайшие годы предстоит свой инвестклимат улучшать. А кто им поможет, в первую очередь, если не соседи? Речь идет не о том, что Ростовская область отдаст часть своих инвестиций, но тот задел, который уже есть у нашего региона, послужит на благо всего округа.



ФОТО: ВАСИЛИЙ ДЕРЮГИНА

ПО СЛОВАМ АЛЕКСАНДРА СКРЯБИНА, С 2019 ГОДА В РЕГИОНАЛЬНОМ КОНКУРСЕ «ЛИДЕРЫ ДОНА» ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ СЫШЕ 29 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК — ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ВСЕХ 55 МУНИЦИПАЛИТЕТОВ

→18 Два других проекта — это новые методы проектирования прецизионных микросхем для систем управления для реализации на отечественной технической базе и инновационная технология защиты от пожаров: идея внедрения пожарных датчиков и развития специализированных противопожарных нейросетей.

При этом правительство Ростовской области будет оказывать поддержку всем десяти проектам, презентация которых состоится на региональном этапе. Эти идеи точно помогут укрепить технический суверенитет и нашего региона, и страны в целом. В них есть и новизна, и практическая ценность, они касаются всех сфер экономики.

ВГ: Кстати, о конкурсах. Вы курируете губернаторский проект «Лидеры Дона». Этот конкурс проводится ежегодно среди предпринимателей. Цель — оценить управленческие и лидерские компетенции. У всех ли претендентов на победу такие компетенции есть?

АС: «Лидеры Дона» проходят у нас с 2019 года. В роли организатора выступает министерство экономического развития региона при активном содействии Ростовского регионального агентства поддержки предпринимательства (АНО МФК «РРАПП»).

«Лидеры Дона» — уникальное по формату событие, которое ориентировано на действующих и потенциальных предпринимателей, управленцев, руководителей и вообще всех, кто имеет активную жизненную позицию, желает изменить к лучшему себя и место проживания, окружающий мир. Целей и задач у конкурса много: от популяризации предпринимательства и мотивации граждан на развитие собственного дела до выработки прорывных идей и выстраивания диалога между обществом, бизнесом и властью. В современных условиях бизнесу необходимы новые методы и технологии управления.

От личности руководителя во многом зависит успех бизнеса. Поэтому главная компетенция топ-менеджера — лидерство. Настоящий лидер ставит конкретные цели, добивается их достижения, делегирует полномочия, он сплачивает команду, расставляет приоритеты, направляет, ведет коллектив за собой. Также к лидерским относится способность оперативно принимать грамотные решения и брать ответственность. Отсюда следующая важная компетенция — уверенность в себе. Конечно, идеальный управленец должен стратегически мыслить, прогнозировать результаты и нивелировать риски. Кроме того, сегодня хороший руководитель, топ-менеджер, должен обеспечивать согласованную деятельность не только всех подразделений в своей организации, но и ее взаимосвязь с внешней средой.

Вы спросили: «Обладают ли этими знаниями и навыками участники конкурса «Лидеры Дона»? Победители, безусловно, обладают. Это подтверждают специально разработанный комплекс заданий и тестирование на определение уровня развития предпринимательских компетенций, лидерского потенциала и наличия способностей нестандартного мышления, которые выполняют все участники. Экспертный совет оценивает наличие компетенций каждого из них и дает прогноз развития управленческого потенциала по таким критериям, как «мотивация», «способности», «личность». Могу с уверенностью сказать, что все победители «Лидеров Дона» — это хорошие управленцы с отличным потенциалом.

ВГ: А насколько масштабным стал этот конкурс? Сколько человек в нем участвовали, сколько из них победили?

АС: С 2019 года в «Лидерах Дона» приняли участие свыше 29 тысяч человек — представителей всех 55 муниципалитетов региона. Так, по результатам конкур-

са в 2020 году было пятнадцать победителей, в 2021-м — десять, в 2022-м — одиннадцать.

В текущем году конкурс пройдет с июля по сентябрь. Планируется, что участие примут представители всех муниципальных образований. Предполагается не менее 15 команд. В соответствии с постановлением правительства Ростовской области «О губернаторском конкурсе «Лидеры Дона»» (от 03.04.2023 № 247, — ВГ), он пройдет в три этапа. Первый — онлайн-этап. Состоится в июле-августе в виде онлайн-марафона с элементами деловой игры и тестирования. Тогда же, в августе, состоится Областной полуфинал. Финал конкурса и церемония награждения будут в очном формате в Ростове-на-Дону в сентябре, с участием губернатора.

Кстати, участие в конкурсе бесплатное благодаря реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Финансирование организации конкурса осуществляется из областного бюджета.

ВГ: Сегодня много говорится о необходимости кооперации крупного бизнеса с малым и средним. Особенно это актуально в рамках реализации проектов импортозамещения сложной продукции, стремления к технологическому суверенитету. Какую поддержку правительство региона оказывает в рамках такой производственной кооперации?

АС: Вы правы, для развития региональной экономики все, о чем вы говорите, крайне важно. О стремлении к технологическому суверенитету, необходимости кооперации крупных компаний с МСП в стране говорится на протяжении последних десяти лет. Но особенно остро вопрос возник в 2022 году, после ухода из страны ведущих западных производителей и поставщиков.

Мы понимаем, что предприятиям, малому и среднему бизнесу, работающим в наукоемких отраслях, разработчиков техники и технологий надо поддерживать, и такая поддержка не должна быть разовой. Поэтому еще несколько лет назад стали развивать экосистему поддержки, которая с каждым годом дополняется и совершенствуется, появляются новые структурные элементы.

Так, в апреле прошлого года, по решению губернатора, на базе регионального Агентства инноваций заработал Центр кооперации, импортозамещения и трансфера технологий. За год здесь прошли 34 коммуникационные сессии, две из которых — международные, с представителями Республики Беларусь. Участниками сессий стали более 1,8 тысячи представителей бизнеса, науки, вузов и институтов развития. В итоге практически все компании и предприниматели нашли партнеров, скооперировались с вузами для подготовки тех кадров, которые действительно необходимы. Компании-участники сессий получили государственную поддержку на общую сумму почти 200 млн рублей и стали участниками нацпроекта «Производительность труда».

В минувшем году донские компании получили поддержку и от НКО «Региональный фонд развития промышленности Ростовской области»: выдано льготных займов на общую сумму 791,5 млн рублей.

В текущем году региональное правительство приняло постановление «Об утверждении Перечня продукции, необходимой для обеспечения импортозамещения в условиях введенных ограничительных мер со стороны иностранных государств и международных организаций, производство которой осуществляется на территории Ростовской области» (№ 202 от 21.03.2023 г., — ВГ), которое направлено на развитие замещения импорта и поддержку предприятий региона, участвующих в таких производственных проектах. Таким образом, созданы предпосылки для усиления господдержки предприятий.

Для поддержки молодых ученых, стартапов, инновационных и технологических компаний Дона активно привлекаются гранты федерального Фонда содействия инновациям. Например, только за прошлый год было привлечено почти полмиллиарда рублей. С начала 2023 года 12 инновационных проектов региона стали победителями программ фонда: общую сумму этих грантов составила 35 млн рублей.

Кроме того, последние восемь лет, дважды в год, проходит Экспертный совет по импортозамещению при губернаторе Ростовской области. Это — межотраслевой коллегиальный орган. Его создали для обеспечения согласованных действий исполнительной власти региона с федеральным центром, а также местными администрациями и организациями. Цель — реализация государственной политики в сфере импортозамещения, обеспечения снижения зависимости отраслей экономики от импорта, координации реализации соответствующих федеральных планов и программ с региональными. По результатам каждого такого совета принимаются дополнительные меры поддержки импортозамещающих предприятий и отраслей.

Беседовал Владимир Андреев

«Гранд Ростов Хаятт Ридженси»

Ваш
лучший выбор
для бизнеса
и путешествий

16 июня 2023го года Гранд Ростов Хаятт Ридженси отметил первый год со дня своего открытия.

Премиальное качество и удобное расположение в центре города на ул. Большая Садовая 121 делает пятизвездочный отель «Гранд Ростов Хаятт Ридженси» идеальным выбором как для бизнес-путешественников, так и для туристов. Просторный круглосуточный лобби-лаундж, большие конференц-залы, аутентичный итальянский ресторан Amalfi, панорамный азиатский скай-бар Empire с и пятый в России фитнес-клуб премиум-класса World Class Deluxe в сочетании с высококласным сервисом позволят отдохнуть и перезагрузиться после насыщенного событиями дня.

Стиль интерьеров «Гранд Ростов Хаятт Ридженси» отражает современный дух развивающегося мегаполиса. В отеле 187 превосходных номеров, включая 29 люксов. В каждом номере есть все необходимое для полноценного отдыха и продуктивной работы. Элегантный интерьер, выполненный из натуральных материалов, дополнен произведениями современного искусства. Из окон уютных стандартных номеров площадью от 35 кв. метров открывается панорама на пешеходный центр Ростова-на-Дону. Номера категории люкс площадью от 65 до 179 кв. метров гармонично сочетают гостиную, гардеробную, спальню, рабочие пространства и просторные ванные комнаты.

Конференц-центр отеля потрясает своими масштабами и возможностями. Общая площадь конференц-пространства составляет 1200 кв. м.

Залы расположены на двух этажах отеля — третьем и пятом. Всего в отеле есть 12 залов, 3 из которых — залы-трансформеры. Такое масштабное пространство позволяет отелю быть гибкими и подбирать зал или переговорную комнату для любого запроса, будь то 15 гостей на совещании или 150 гостей на банкете. Светлые многофункциональные залы, оснащенные современным аудио-видео оборудованием, позволяют проводить мероприятия любого формата, от камерных переговоров и презентаций до конференций и свадеб.

Самым большим многофункциональным пространством отеля является Зал Чехов (площадью 342 кв. метров), который прекрасно подойдет для проведения бизнес форумов, гала-ужинов, светских мероприятий и свадеб. Этот зал с большими окнами выходит на отдельную террасу, идеально подходящую для кофе-брейков на свежем воздухе, а превосходный кейтеринг от команды поваров Hyatt порадует даже гурманов.

Генеральным менеджером отеля является Сергей Клименко, ранее занимавший руководящие позиции в международных отелях класса люкс и премиум в Москве. «Присутствие отеля «Хаятт Ридженси» в Ростове-на-Дону – это важное событие как для жителей города, так и для всех путешественников, любящих юг России и ценящих традиционное южное гостеприимство. Теперь на карте России появился еще один адрес для премиального туризма, масштабных деловых мероприятий и торжественных частных церемоний», - утверждает Сергей Клименко.



Забронировать номер или зал для мероприятия можно
на официальном сайте отеля

www.premiumhotelrostov.ru

или по тел. +7 863 238 12 34



HYATT REGENCY™

ROSTOV-ON-DON

«ЛОКОМОТИВНЫЙ» ПРОЕКТ КАК ТРАМПЛИН

В 2023 ГОДУ НА УЧАСТИЕ В ПЯТОМ ЮБИЛЕЙНОМ СЕЗОНЕ НАЦИОНАЛЬНОГО КОНКУРСА «ЛИДЕРЫ РОССИИ» ПРЕДСТАВИТЕЛИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОДАЛИ СВЫШЕ 3,1 ТЫС. ЗАЯВОК, ВДВОЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ПРЕДЫДУЩЕМ СЕЗОНЕ. ДОН ВОШЕЛ В ТОП-15 РЕГИОНОВ РФ, ЗАНЯВ ПОЧЕТНОЕ ДЕВЯТОЕ МЕСТО. УЧАСТИЕ И ПОБЕДА В КОНКУРСЕ — ЭТО ХОРОШАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ, ПОЛУЧИТЬ ГРАНТ НА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ВЕДУЩИХ ВУЗАХ СТРАНЫ, ПОДНЯТЬСЯ ПО КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ И СТАТЬ НАСТАВНИКОМ ДЛЯ СВОИХ ПОДЧИНЕННЫХ, ОТМЕТИЛИ ОПРОШЕННЫЕ ВГ ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕДЫДУЩИХ СЕЗОНОВ КОНКУРСА. ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ



ФОТО ПЛЕБАЩЕКУНОВА

ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ АДМИНИСТРАЦИИ ПРЕЗИДЕНТА РФ СЕРГЕЙ КИРИЕНКО СЧИТАЕТ, ЧТО СИСТЕМА КАДРОВЫХ ЛИФТОВ НАЧИНАЕТСЯ С ЦЕНТРА ТАЛАНТЛИВЫХ ДЕТЕЙ, ПРОДОЛЖАЕТСЯ КОНКУРСАМИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ, А ВЕРШИНА ЕЕ — «ЛИДЕРЫ РОССИИ»

Конкурс управленцев «Лидеры России» проводится с 2017 года по поручению президента РФ. Это — флагманский проект президентской платформы «Россия — страна возможностей». В апреле 2023 года стартовал пятый сезон проекта. За минувшие пять лет заявки на участие в конкурсе подали более 1 млн человек из 150 стран. В конкурсе участвуют управленцы до 55 лет с опытом руководства от двух лет. Каждый победитель получает образовательный грант в размере 1 млн руб. и возможность поработать с наставником из числа ведущих управленцев России. За четыре сезона победителями стали 420 участников, из которых более 410 получили различные назначения.

С ДОНА И НА ДОН

Представители Ростовской области становились победителями «Лидеров России» с самого первого сезона. Для многих из них это стало новой возможностью для роста. Так, в 2017-м директор Института социологии и регионоведения Южного федерального университета, ростовчанин и финалист Антон Сериков получил приглашение на пост начальника департамента органи-

зационного обеспечения управления президента по внутренней политике. Вадим Щербак, глава холдинга «ИНПК», который занимается коттеджным строительством, нефтепереработкой и предоставляет охранные услуги, открыл региональную площадку — сообщество high-impact. Его цель — кратный рост бизнеса каждого резидента. Генеральному директору «Агентства инвестиционного развития Ростовской области» Игорю Буракову конкурс помог усилить управленческие компетенции, получить новые знания. В последние годы глава АИР руководит также и комитетом по экономической политике, промышленности, предпринимательству, инвестициям и внешнеэкономическим связям Законодательного собрания Ростовской области. В Ростовской области, благодаря деятельности агентства, общая сумма реализованных проектов превысила 500 млрд руб. Речь, в частности, о запуске в регионе заводов и фабрик крупнейших российских и иностранных компаний, реализации проектов «зеленой» энергетики.

Генеральный директор ЗАО «Коммерсантъ» в Ростове-на-Дону Сергей Кириленко (победитель четвертого сезона,

трек «Государственное управление») полученный по итогам национального конкурса грант потратил на годовое обучение в РАНХиГС. И недавно успешно защитил там свою дипломную работу.

По словам заместителя губернатора Дона Александра Скрябина, победы представителей региона в первом и последующих сезонах доказывают, что в области есть профессионалы, готовые вносить свой вклад в развитие региона. «Например, Антон Алексеев (советник губернатора Ростовской области по вопросам цифрового развития, сейчас возглавляет АК «Новый космос», — ВГ) стал организатором различных хакатонов, цифровых уроков, участвовал в реализации космических проектов на территории области, — уточнил господин Скрябин. — Председатель молодежного правительства Ростовской области (в то время) Никита Казбек совместно с суперфиналистом Евгением Деменским (на момент участия в конкурсе — управляющий партнер юридической фирмы «М5», — ВГ) реализовали проект «Мы вместе учимся» на базе программы «Наставничество». Победители конкурса — это серьезное прибавление в нашей

команде сильных лидеров, мотивированных на успех».

С другой стороны, есть случаи, когда победители «Лидеров России» из своих регионов получали назначения и перебирались на Дон. Так, в 2017 году директор Тамбовского филиала ПАО «Ростелеком» Сергей Мордасов, став одним из 100 победителей первого конкурса «Лидеры России», где в единственном числе представлял Тамбов и Черноземье, сначала, в дополнение к основной деятельности, стал руководителем центра компетенций по разработке инфраструктурного и телекоммуникационного обеспечения объектов жилой недвижимости малоэтажной застройки макрорегионального филиала «Центр», а два года спустя возглавил Ростовский филиал «Ростелекома». Сейчас господин Мордасов работает в Ростове-на-Дону и является вице-президентом — директором макрорегионального филиала «Юг». А недавно из Калининграда в Ростов-на-Дону переехала и победительница четвертого сезона конкурса «Лидеры России» Алена Беликова. Она возглавила создание в южной столице современного автовокзального комплекса, который появится на территории бывшего ростовского аэропорта. Комплекс будет обслуживать до 8 тыс. пассажиров в сутки. Общая площадь автовокзала превысит 5 тыс. кв. м. Любопытно, что в 2021 году госпожа Беликова стала полуфиналисткой конкурса «Лидеры России», а в 2022-м — победительницей. В домашнем регионе она работала заместителем министра развития инфраструктуры Калининградской области, а до этого пять лет возглавляла автовокзал, который успешно работает.

ПОБЕДИТЕЛИ В РОЛИ НАСТАВНИКОВ

По информации правительства Ростовской области, в 2023 году в пятом юбилейном сезоне конкурса донской регион вошел в топ-15 по числу поданных на национальный конкурс заявок. В этом году их 3115. Для сравнения, в апреле 2022 года на четвертый сезон «Лидеров России» от дончан поступили 1424 заявки. Более чем двукратный рост обеспечил Дону девятое место в общефедеральном рейтинге и второе — в Южном федеральном округе: здесь донская доля 25% от общего числа заявок от представителей Юга. По количеству заявителей на юбилейный сезон «Лидеров России» Ростовская область уступила только соседнему Краснодарскому краю (более 4 тыс. заявок, 37% от общего числа) и существенно обогнала остальные шесть регионов ЮФО.

«Всего на участие в новом сезоне мы получили около 160 тыс. заявок из всех регионов России и 89 государств, — ➔

→ уточнил генеральный директор АНО «Россия — страна возможностей», и.о. ректора Президентской Академии (РАНХиГС) Алексей Комиссаров. — Позитивный тренд — существенно выросло число участвующих женщин. В прошлом сезоне среди конкурсантов их было 29%, а в этом году — 36%. Преобладают опытные управленцы: основную аудиторию конкурса составляют участники в возрасте от 36 до 40 лет — на них приходится почти 28% от общего числа конкурсантов».

Прием заявок на участие в пятом сезоне завершился 15 мая. Каждый, кто успешно зарегистрировался, загрузил в систему анкету и видеопортфолио, может принять участие в следующем этапе проекта — дистанционном тестировании. После него будут другие этапы — полуфинал, финал, суперфинал, выбор победителей и их награждение.

Как сообщил Сергей Кириленко, к проверке тестовых заданий будут подключены и победители предыдущих сезонов конкурса. «Все победители являются оценщиками того, как в рамках нового конкурса выполняются задания, — подчеркнул господин Кириленко. — Это хорошая практика, когда подготовку претендентов на победу оценивают те, кто уже победил. По моим наблюдениям, с каждым годом участники конкурса (а я слежу за ними с первых дней) становятся опытнее и мудрее. Тем интереснее будет наблюдать за их участием и ростом».

Кроме того, по словам господина Кириленко, любой победитель конкурса «Лидеры России» может выступать в роли наставника. Топ-менеджер пояснил, что платформа «Россия — страна возможностей» — это целая экосистема, в рамках которой суще-

ствует много различных проектов: начиная от уроков лидерства и финансовой грамотности для старшеклассников сельских школ и до академии наставничества, где более опытные управленцы помогают молодым коллегам выполнять проекты, развиваться. «Например, в Сальском районе, в маленькой сельской школе, я читал лекции ученикам, которые сделали хороший проект о развитии волонтерства в России. У этих ребят отличный потенциал», — заметил Сергей Кириленко.

Он пояснил, что для него, как участника конкурса, важны три ценности. Первая — узнал о много нового о себе, благодаря тестированию, которое было в рамках «Лидеров России», увидел свои сильные и слабые стороны, получил такую диагностику себя, по которой можно выстраивать собственное развитие на десятилетие вперед. Вторая ценность — знакомство с огромным количеством профессионалов, искренне желающих изменить мир. «С лучшими практиками нас знакомили в Казани, на Салехарде, в других регионах. Я понял: невозможно что-то изменить вокруг без собственной качественной трансформации. Третья ценность — работа с наставником. В моем случае это — генеральный директор ВГТРК Олег Добродеев, с которым удается отлично взаимодействовать. И когда у тебя перед глазами такой качественный пример, то и ты сам, по отношению к подопечным, стараешься вести себя как чуткий наставник. Не имеешь морального права поступать иначе», — резюмировал топ-менеджер.

Как рассказал Сергей Мордасов, он, поработав в рамках конкурса с наставником, затем сам, внутри компании, стал делать все, чтобы «быть наставником для

своих». «Конкурс показал уровень, к которому надо стремиться. Поэтому мы пошли на то, чтобы и внутри компании формировать кадровый резерв, воспитывать управленцев, — пояснил господин Мордасов. — И это вовсе не означает, что в перспективе все в компании должны дорасти до топ-менеджеров. Человек может возглавлять даже небольшой отдел, но это будет подразделение-лидер. Но для того, чтобы оно стало таким, менеджерам среднего звена в этом должны помогать более опытные люди — руководители, наставники. Задача сделать так, чтобы и те, кого научили, смогли эти знания передать подчиненным, увидеть в них инициативных людей, способных предлагать перспективные идеи и не бояться брать на себя ответственность за их реализацию».

Одна из таких идей — открытие офисов по работе с цифровыми проектами, которые реализуются в интересах ключевых отраслей и направлений бизнеса. Речь, в частности, о сельском хозяйстве, горнодобывающей и нефтегазовой промышленности, энергетике, ЖКХ, ритейле и др. Так, одно из базовых решений проектного офиса для АПК — цифровая платформа управления бизнесом, которая позволяет удаленно наблюдать за состоянием полей, обрабатывать информацию с датчиков, установленных на сельхозтехнике и рабочих местах, следить за метеословиями.

«Президент России поддержал проведение конкурса именно как способ объективного выявления лучших руководителей, управленцев, предпринимателей. Для того чтобы помогать им в решении важных социальных и экономических задач, чтобы эти люди потом самостоятельно пробива-

ли себе дорогу и вели за собой свои команды, были лидерами для них и наставниками», — подчеркнул Игорь Бураков.

По словам Антона Серикова, победителя конкурса «Лидеры России» получают приглашения в программу наставничества, в которой в роли наставляемых выступают победители других конкурсов платформы «Россия — страна возможностей»: «Я — профессионал», «Управляй!», «Твой ход», «Студент года» и др. «Например, только по итогам первого сезона таких пар «лауреат — наставник» сформировалось около 500 по стране, — уточнил господин Сериков. — В частности, я выступил в роли наставника студентки из Тулы Анастасии Артемовой. Мы общались целый год. Затем Настя окончила вуз и переехала в Москву, поступила в Президентскую академию (РАНХиГС), сейчас заканчивает магистратуру. Но она до сих пор обращается ко мне за советом, и я с удовольствием подсказываю, хотя уже давно формально не являюсь ее наставником».

«В этом проекте доказать право стать лучшим можно только самостоятельно: своим профессионализмом, энергией, своими лидерскими качествами, — цитирует первого заместителя руководителя администрации президента РФ, председателя наблюдательного совета конкурса Сергея Кириенко его пресс-служба. — Такая система кадровых лифтов — принципиальное решение президента России, принятое в 2017 году. И эта система начинается с центра талантливых детей «Сириус», продолжается «Большой переменной», конкурсами для студентов, а вершиной, с управленческой точки зрения, является конкурс «Лидеры России» — локомотивный проект президентской платформы». ■

БЛАГОДАРИ ЛИЧНОЙ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ГЛАВЫ РЕГИОНА В ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ МСП УДАЛОСЬ ВЫСТРОИТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ ПОДДЕРЖКИ

В нынешнем году Ростовскому региональному агентству поддержки предпринимательства (РРАПП) — оператору центров «Мой бизнес» в Ростовской области — исполняется 25 лет. Сейчас это один из крупнейших и наиболее активных институтов развития малого бизнеса в России. По словам директора агентства Яны Куриновой, «РРАПП» ежегодно расширяет свою деятельность благодаря позиции правительства Ростовской области, уделяющего МСП большое внимание. Вследствие чего в регионе постоянно растет и дополняется перечень программ поддержки предпринимателей и самозанятых.

— Что вы считаете главными результатами работы агентства за 25 лет?

— Для нас очень важно, что Ростовская область уверенно входит в число лидеров среди регионов России по уровню развития малого и среднего бизнеса. По количеству МСП — 177 тысяч — наш регион сохраняет шестое место в стране. Из примеров положительной динамики последних лет можно назвать активный рост числа самозанятых — в Ростовской области на сегодня их более 200 тыс. человек. Это люди, которые «выходят из тени», получают возможность работать в легальном поле.

— Каков, на ваш взгляд, вклад агентства в развитие малого и среднего бизнеса в Ростовской области?

— «РРАПП» управляет работой донских центров «Мой бизнес». В 2022 году льготное финансирование на запуск или развитие бизнес-проектов получили более 570 самозанятых и предпринимателей Ростовской области. Общая сумма превысила 1,5 млрд руб. Особенно важно, что более 30% получателей

льготных микрозаймов работают в реальном секторе экономики — производстве и сельском хозяйстве. В нынешнем году уже выдано более 330 микрозаймов на сумму свыше 829 млн руб. Доля стартапов — 16,5%. Отмечу, что молодые люди, которые хотят заняться бизнесом, к нам обращаются с каждым годом все больше. Если собственных средств недостаточно для старта, то найти источник доступного финансирования — ключевая задача для начинающего предпринимателя. Ставки по микрозаймам «РРАПП» для стартапов — 3% годовых при наличии залога и 5% — при его отсутствии. Срок предоставления — до трех лет, сумма — до 1 млн руб. До 300 тыс. рублей можно получить под поручительство третьего лица, не обеспеченное доходом.

Если же оценивать общий вклад агентства в развитие МСП за время реализации нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», то нами оказано более 170 тыс. услуг.

— Какие факторы обеспечивают вам возможность активно поддерживать бизнес?

— Такие возможности у нас и у других региональных институтов поддержки предпринимательства есть благодаря последовательной позиции правительства Ростовской области, которое уделяет малому и среднему предпринимательству большое внимание. Ежегодно губернатор Василий Юревич Голубев инициирует решение о капитализации агентства. Сейчас наша капитализация — более 2,4 млрд рублей. По этому показателю Агентство входит в число трех крупнейших во всей российской инфраструктуре

государственной поддержки бизнеса. Это результат совместной командной работы учредителя — министерства экономического развития региона и «РРАПП». Поэтому мы обеспечиваем комплексное сопровождение проектов от помощи в разработке бизнес-плана и его оценки до выдачи льготных займов. Это предложение включает в себя обучение анализу рынка и конкурентов, подачу документов на государственную регистрацию ИП, самозанятого или юрлица, консультации по выбору оптимального налогового режима и юридическим вопросам и другое.

— В этом году на Всероссийском форуме инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства Ростовская область вошла в список передовых регионов. Какие программы РРАПП были отмечены на федеральном уровне?

— Впервые все представленные нами на форуме практики вошли в число лучших. Среди них — сообщество предпринимателей «Мой бизнес Клуб», которое существует уже три года. В нынешнем году в рамках этого проекта мы планируем сделать основной акцент на наставничестве — в составе групп и индивидуально. Опытные предприниматели будут делиться своими практическими знаниями и навыками с начинающими коллегами.

Большой интерес на федеральном уровне вызвало реалити-шоу «Самозанятые-на-Дону», которое транслируется на канале «Россия-24». Его охват — более 4 млн зрителей ежегодно. Героями проекта уже стали 300 самозанятых. В реалити-шоу они делятся своим опытом со зрителями, которым может



быть интересна самозанятость. Продвижению режима налога на профессиональный доход мы уделяем большое внимание, и это дает свои результаты.

Третий проект, который был презентован на форуме, — #МойбизнесПомогает. Это благотворительная инициатива федерального министерства экономического развития, объединяющая несколько сотен предпринимателей Ростовской области, а количество переданных подарков превысило тысячу. В прошлом году участники акции помогали жителям Донбасса. В нынешнем, в День защиты детей 1 июня, совместно с фондом «Я без мамы» предприниматели под девизом «Активное лето» отправили подарки детям из малоимущих семей — самокаты, мячи и многое другое для уличных игр.

Все эти проекты мы будем развивать. Кроме того, у нас в планах запустить ряд новых продуктов, которые тоже будут полезны и действующим, и начинающим предпринимателям.

Центры «Мой бизнес»: господдержка здесь!
<https://mbrostov.ru>
 Тел.: 8(804)333-32-31
 Соцсети - ВКонтакте https://vk.com/mb_rostov
 Telegram-канал <https://t.me/mbrostov>

ИВАН ДЕМИДОВ



«Объем процентов по кредиту зависит от ключевой ставки. Банк предоставляет кредиты на коммерческих условиях с применением «плавающей процентной ставки». Ставки по кредитному договору автоматически снижаются вслед за снижением ключевой ставки Банка России». — →26

«НА НАШУ ПЛОЩАДКУ ЕЖЕДНЕВНО ПРИХОДЯТ ОКОЛО 500 НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ»

Крупнейшие регионы Юга являются в России лидерами по количеству электронных закупок малого объема (ЗМО) и объему экономии, достигнутой при совершении таких сделок. Бизнесу ЗМО позволяют быстро и выгодно продавать товары и услуги крупным корпоративным заказчикам, а государству — эффективно поддерживать малое и среднее предпринимательство, а также нивелировать коррупционные риски. Подробнее об этом рассказал генеральный директор компании РТС-тендер Владимир Лишенков.

— Сегодня растет интерес бизнеса к закупкам малого объема. С чем вы это связываете?

— Для начала давайте рассмотрим, что такое ЗМО. Закупки малого объема — это, по сути, упрощенный тендер в рамках двух федеральных законов: 44-ФЗ или 223-ФЗ. Компании и организации участвуют в ЗМО, когда намерены приобрести услугу или товар по сравнительно небольшой начальной цене. Например, до 600 тыс. руб., если речь идет о закупках услуг в рамках 44-ФЗ.

Разновидность ЗМО — «закупки с полки». Для них, в рамках 223-ФЗ, установлен ценовой порог в 20 млн руб. Для сравнения, в рамках закона «О контрактной системе» этот порог сейчас составляет 5 млн руб. (до 9 мая 2023 года — 3 млн руб.), а совокупный годовой объем таких закупок увеличен до 100 млн руб. Кстати, с введением новых правил уже в мае текущего года количество опубликованных «закупок с полки» почти втрое превысило показатели апреля, когда заказчики по 44-ФЗ разместили 156 заявок. В мае их было уже более 400. В «закупках с полки» закон обязывает заказчика подписать контракт с выигравшим тендер поставщиком (ч.12 ст.93 44-ФЗ), а сама процедура выбора победителя абсолютно прозрачна.

По нашим данным, 75% начинают с ЗМО в электронных магазинах, прежде чем выйти на весь огромный рынок госзаказа и закупок у госкомпаний, регулируемый 44-ФЗ и 223-ФЗ. Совокупный объем этого рынка сейчас около 40 трлн руб. в год. Для сравнения, общая сумма закупок малого объема, например, по 223-ФЗ только за 2022 год составила 375,3 млрд руб. Это, по данным Корпорации МСП, на 194 млрд руб. выше позапрошлого года. Мы делали год назад примерную оценку количества ЗМО. Получилось 5,8 млн закупок в год.

Важно отметить, что ЗМО могут проводиться двумя способами: как конкурентные закупки (запрос цен), так и закупки у единственного поставщика: заказчик выбирает товар и выходит на заключение договора. Это почти так же просто, как совершить покупку в обычном маркетплейсе.

— Что ЗМО дают бизнесу и государству?

— Бизнесу они позволяют развиваться. Предприятие или фирма получает дополнительный канал продаж, возможность существенно расширять каналы сбыта, выходить на новых партнеров и осваивать перспективные ниши. Я уже говорил, что ЗМО проводятся максимально быстро. От момента публикации закупки до заключения договора проходит не более четырех дней, а самые быстрые сделки совершаются за пару часов. Как говорится, экономия самого дефицитного ресурса, времени, наличию.

А еще ЗМО повышают доверие бизнеса к государству. В России на законодательном уровне установлена квота для госкорпораций на закупки у субъектов МСП — 25% от совокупного годового объема закупок. Таким образом государство не только помогает предпринимателя в продвижении их товаров и услуг на корпоративный рынок, но и создало реальную возможность кооперации крупных компаний с малыми.

Государству же ЗМО позволяют не только эффективно поддерживать малый и средний бизнес, но и обеспечивать прозрачность операций, снижение коррупционных рисков и экономию бюджетных средств. Кстати, в среднем снижение цены от суммы НМЦК в ходе котировочных сессий ЗМО составляет 6-8%.

— Вы говорили об общем количестве ЗМО. А сколько составляет средний чек контракта?

— По нашим оценкам, в 2023 году средний чек контракта в закупках малого объема составил 103 тысячи рублей.

— Какие регионы сегодня лидируют в России по количеству таких сделок?

— Среди субъектов РФ существенно выделяются Ростовская, Новосибирская и Белгородская области, Ставрополье и Краснодарский край. Это действительно локомотивы ЗМО. Количество электронных закупок малого объема в этих регионах исчисляется десятками тысяч в год. А где-то, например, в Калмыкии и Адыгее, ЗМО остаются только закупками на бумаге. По нашим прогнозам, в ближайшие два-три года все ЗМО в России перейдут в электронный формат.

Понимаете, из-за того, что на федеральном уровне нет нормативной базы по малым закупкам, вопрос об их публикации в электронных магазинах регулируется уже «на местах». В ряде регионов электронные ЗМО стали просто обязательными благодаря распоряжению местных правительств, в некоторых субъектах такие документы носят рекомендательный характер. Однако, несмотря на отсутствие четко прописанного приказа о необходимости размещать ЗМО в электронном виде, значительное количество краев и областей делают это по своей воле.

Многие понимают, что в РФ рынок электронной торговли растет. Все больше предпринимателей используют электронные площадки. Это подтверждается и ростом числа активных поставщиков: в закупках компаний с госучастием (по 223-ФЗ). В 2022 году было задействовано 83,5 тысячи поставщиков. Это на 8% больше, чем годом ранее. Для сравнения, в закупках по 44-ФЗ участвовали 130 тысяч поставщиков.

На нашу площадку ежедневно приходят около 500 новых организаций, которые регистрируются как поставщики. Мы привлекаем новых участников и работаем с опытными. Одной из своих главных задач считаем популяризацию закупок среди бизнес-сообщества,

— А сколько всего компаний в России осуществляют продажи через вашу площадку?

— Сейчас на «РТС-тендер» работает более 650 тыс. зарегистрированных поставщиков и десятки тысяч госзаказчиков.

С 2014 года РТС-тендер развивает электронные магазины закупок малого объема. Они осуществляются через РТС-маркет — 95 региональных магазинов и девять корпоративных витрин. Действующая у нас инфраструктура позволяет государственным заказчикам значительно экономить бюджетные средства при проведении неконкурентных закупок у единственного поставщика.

— Как выглядит ситуация с закупками малого объема в тех регионах юга, которые вы привели в пример?

— По данным РТС-тендер, Дон, Ставрополье и Кубань в 2023 году вошли в топ-10 по объемам и количеству контрактов ЗМО; по суммам экономии и по числу поставщиков, участвующих в закупках. (Год назад в эту десятку входила только Ростовская область). Доля представителей МСП — участников ЗМО в этих регионах довольно высокая: от 74%.

За первые пять месяцев 2023 года в донском регионе совершено закупок малого объема на 4,2 млрд руб., что соответствует прошлогоднему уровню. В Ставропольском крае в январе-мае общая сумма контрактов ЗМО составила 2,5 млрд рублей. На Кубани с этого года электронные ЗМО стали обязательными, их объем за первые пять месяцев составил порядка 1,3 млрд рублей.

Если говорить о региональной специфике, то на Ставрополье большинство ЗМО проводятся через запрос цен: достигнутая экономия составила 176 млн рублей. Для сравнения, в Краснодарском крае сэкономили 142 млн рублей.

Отдельная тема — уровень конкуренции в ЗМО. Так, в Ростовской области в текущем году на одну закупку пода-



но в среднем 2,12 заявки, на Кубани — 1,97, в Ставропольском крае — 1,65.

Чаще всего на Юге закупают продукты и бумагу: 13% и 6%, соответственно, от общего объема ЗМО.

— Какие передовые технологии применяете в развитии электронных закупок малого объема?

— Наша площадка РТС-тендер разработала ИТ-платформу для бизнеса «Большая Сибирь». В марте 2023 года представили ее на Красноярском экономическом форуме и получили всестороннюю поддержку его участников. На платформе представлен современный каталог товаров, работ и услуг от предпринимателей и производителей региона для неограниченного круга покупателей. Здесь не только государственные организации, но и обычный бизнес смогут размещать свои заказы.

Это современная интеллектуальная торговая платформа, которая агрегирует малые закупки и содержит целый комплекс современных инструментов для развития бизнеса. Она позволяет участвовать в закупках в формате привычного интернет-магазина. На такой «Витрине» можно мгновенно заключать сделки, сочетать роли заказчика и поставщика, быстро находить и закупать импортно-замещающую продукцию, включенную в ГИСП Минпромторга РФ.

Заказчики, конечно же, оценят отображение региональной принадлежности поставщиков, умный поиск, возможность сформировать одновременно заказы у множества поставщиков и многое другое.

На такой платформе удобно работать и поставщикам: они получают современные и полезные сервисы, созданные с применением нейронных сетей и искусственного интеллекта. Практически у каждого поставщика появляется возможность создать собственную витрину, которую можно просто и быстро наполнить актуальными товарными предложениями. Это позволяет делать автоматизированную загрузку и обновление прайс-листов.

На наш взгляд, развиваться будут коллаборации в коммерческом секторе. Например, мы говорили о кооперации малых предприятий с крупными и средними. Думаю, следующим качественным шагом станет кооперация малых с малыми. Это станет возможным благодаря технологическим решениям, которые применяются в рамках развития электронных ЗМО.

24 → пояснил Александр Калинич. По его словам, для программ льготного кредитования предусмотрены минимальные и максимальные значения процентных ставок, в пределах которых банк разработал и применяет градации эффективных ставок — тех, по которым получает кредит конкретный предприниматель.

Анастасия Коротун подчеркнула, что в кризисной ситуации государство поддерживало бизнес льготными кредитами, а Банк России провел взвешенную денежно-кредитную политику для поддержания устойчивости и стабильного роста экономики.

В пресс-службе по территориальному офису Ростовский «Росбанка» ВГ сообщили, что в целом у них доля кредитов в рамках льготных программ поддержки составляет 10-15% от общего объема выдачи. «Ежегодно данный показатель растет на 5-6%. Однако в 2023 году ожидаем рост до 15-20%», — уточнили в пресс-службе.

Светлана Гладкина рассказала, что среди их клиентов особой популярностью пользуется Программа-1764 Министерства экономического развития РФ. Кредиты предоставляются под конкретные цели. Их четыре. Первая — инвестиционная. Сумма кредита — от 500 тыс. руб. до 2 млрд руб., по ставке, рассчитываемой как «ключевая + 2,75 % годовых, в течение пяти лет»), срок погашения — до 10 лет. Деньги можно получить на развитие бизнеса, например, покупку нового оборудования или помещения, реконструкцию производства. Вторая цель — пополнение оборотных средств. Предприятиям выдают от 500 тыс. руб. до 500 млн руб. по ставке, рассчитываемой как «ключевая ставка + 2,75 % годовых, в течение одного года», срок погашения — до трех лет. Деньги можно потратить на закупку новой партии сырья, выплату зарплат и т. п. задачи. Третья цель — развитие предпринимательской деятельности. Кредиты на сумму до 10 млн руб. выдаются на срок до трех лет по ставке, рассчитываемой как «ключевая ставка + 3,5% годовых». Клиентами в этом случае выступают микропредприятия и самозанятые. Четвертая цель — рефинансирование. Предприниматель может рефинансировать старый кредит, в том числе заключенный по Программе-1764, по ставке, рассчитываемой как «ключевая ставка + 2,75% годовых».

По словам госпожи Гладкиной, в 2022 году в рамках такой программы они выдали порядка 18 млрд руб., а с начала 2023-го — уже около 4,9 млрд руб.

Она добавила, что также среди предпринимателей востребованы программы, которые реализуются совместно с Корпорацией МСП. В частности, льготная Программа Стимулирования и программа поддержки при кредитовании субъектов МСП — «Зонтичное поручительство», на случай, если у клиента нет возможности предоставить имущественное обеспечение по сделке. «Особое место можно выделить программе Минсельхоза России, учитывая аграрную направленность территорий обслуживания Юго-Западного Банка, — сказала Светлана Гладкина. — Так, в первом квартале 2023 года по программе министерства аграрии получили около 4,2 млрд руб. Для сравнения, за аналогичный период 2022 года было выдано 1,4 млрд руб.»

Александр Калинич рассказал ВГ, что клиентам банка «Кубань Кредит» доступно льготное финансирование на условиях

программы «Промышленная ипотека» по ставке 5% годовых, а также кредиты на приобретение приоритетной импортной продукции по ставке 5,25% годовых, при поддержке Минпромторга России. «В целом, на программы с господдержкой приходится 60% портфеля МСП», — уточнил банкир.

Директор Ростовского регионального филиала Россельхозбанка Лариса Туишева сообщила, что основное финансирование МСБ они осуществляют по программе Минсельхоза, предусматривающей кредитование АПК по льготной ставке до 5% годовых, по Постановлению правительства РФ №1528.

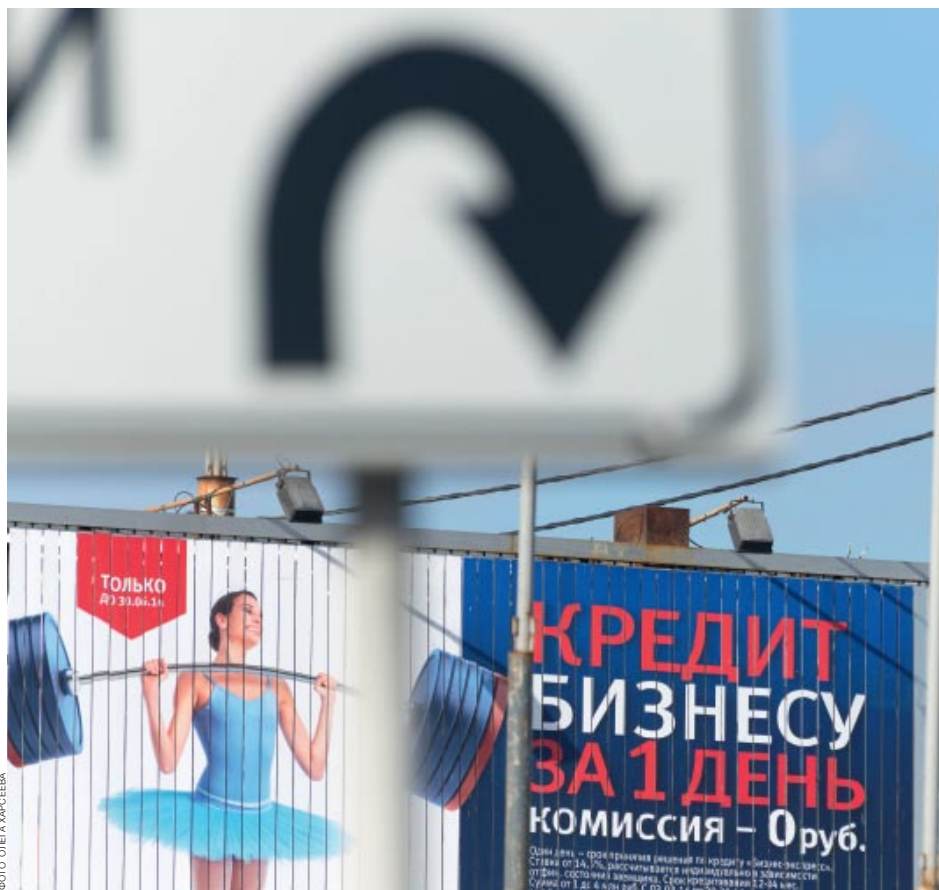
Сельхозпроизводители региона активно пользуются такой господдержкой. Так, Олеся Дорохова, генеральный директор ООО «Агрос» из Песчанокского района рассказала, что кредит в рамках программы-1528 оказался весьма кстати осенью 2022 года, когда предприятие получило рекордный урожай свеклы — 420 ц/га. «Мы столкнулись с проблемой запчастей на импортную технику, — объяснила госпожа Дорохова. — Льготный банковский кредит позволил нам оплатить запчасти и убрать урожай. Кроме того, мы каждую осень после уборочной оформляем льготный кредит на пополнение оборотных средств и посев озимых».

Лариса Туишева заметила, что кредиты с субсидией Минсельхоза на инвестиционные цели у аграриев региона не менее популярны, чем кредиты на пополнение оборотных средств. Это подтвердил один из заемщиков банка — предприниматель Сергей Тарасенко из Орловского района Дона. Льготный кредит позволил фермеру приобрести два комбайна и трактор производства «Ростсельмаш». «Новая техника позволила автоматизировать процесс уборки, и теперь мы готовимся опробовать новую для себя и перспективную техническую культуру — озимый рапс», — поделился планами глава КФХ.

Собственные программы поддержки малого и среднего бизнеса есть и крупных региональных банков. Например, по словам опрошенных ВГ предпринимателей, «Центр-инвест» помогает в реализации импортозамещающих проектов. Так, совладелица ООО ЭТК «Электрик» Юлия Гусева рассказала, что, благодаря поддержке банка, запускают в июне новый проект: «Будем открывать еще один офис и магазин, переведем туда часть складов. В планах — дальнейшее расширение ассортимента».

«Электрик» работает на южном рынке более 15 лет. За это время небольшая торговая фирма превратилась в производственное предприятие, специализирующееся на трех направлениях — сборка электроцистового оборудования, оптовая торговля и розничный бизнес.

Другой пример — компания «Аграрум». Сначала она занималась обучением и консультированием аграриев по технологии прямого посева. Затем обнаружили на рынке дефицит специализированных сеялок и приняли решение наладить их производство. Руководитель НПК «Аграрум-техника» Татьяна Медведева подчеркнула, что в разработке прототипа сеялки Viton, а затем и в запуске производства предприятию помог кредит. «В банке «Центр-инвест» нам пошли навстречу. После изучения всей документации согласовали кредит на сумму 3 млн руб., — уточнила госпожа Медведева. — Далее мы открыли еще одну кредитную линию — для получе-



ЭКСПЕРТЫ И КЛЮЧЕВЫЕ ИГРОКИ РЫНКА ПРОГНОЗИРУЮТ НЕКОТОРЫЙ СПАД КРЕДИТНОЙ АКТИВНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА ЭТИМ ЛЕТОМ И ЕЕ РОСТ В ЧЕТВЕРТОМ КВАРТАЛЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА

ния средств на организацию сборочного производства».

По мнению Анастасии Коротун, бизнес адаптируется к изменившимся условиям: после ухода в 2022 году из России большого количества иностранных производителей и поставщиков, представители МСБ на юге РФ стремятся воспользоваться ситуацией, чтобы выпустить новые товары и таким образом занять освободившиеся ниши.

ТРЕНД С УСИЛЕНИЕМ

В текущем году эксперты и ключевые игроки банковского рынка ожидают продолжения роста кредитования МСБ. Так, в Сбере предположили, что кредитная активность малого и среднего бизнеса региона может несколько замедлиться летом, но осенью она снова вырастет. «Учитывая климатические особенности наших регионов, можно сказать, что значительную долю портфеля составляют кредиты предприятиям агропромышленного комплекса: доля в портфеле — не менее 30%, — уточнила Светлана Гладкина. — Мы видим, что спрос на кредиты среди клиентов АПК увеличивается в несколько раз весной и осенью. В частности, в эти периоды особенно востребовано кредитование в рамках льготной программы Минсельхоза: на нее приходится порядка 80% кредитов, получаемых аграриями. При этом сезонный фактор не влияет, например, на предприятия торговли, кредитование которых в течение года проходит равномерно (без серьезных колебаний «вверх-вниз»)».

Анастасия Коротун сообщила ВГ, что в 2023 году они не ожидают резких колебаний процентной ставки и рассчитывают на ускорение импортозамещения, рост производства и экономики в целом. «Эти перспективы позволяют банку прогнозировать положительную динамику кредитного портфеля МСБ, так как на развитие производства и техническое перевооружение малому бизнесу будут нужны деньги. Соответственно у предпринимателей появляется

запрос на дополнительное кредитование — на трансформационные цели».

В банке «Кубань-Кредит» также уверены, что текущий год они завершат с хорошими показателями роста кредитного портфеля МСБ. «Кредитная активность аграриев и курортного бизнеса зависит от финансового цикла, — пояснил Александр Калинич. — А вот представители сферы услуг, торговых и производственных компаний обращаются в банк круглый год. Их бизнес не подвластен сезонным колебаниям, скорее потребность в кредитовании диктует экономическая ситуация и возможность получить финансирование на выгодных условиях. Как правило, активность клиентов снижается в начале года, невысокие темпы кредитования характерны для лета. Но в четвертом квартале спрос существенно активизируется».

В Россельхозбанке уже в третьем квартале ожидают рост запросов на кредиты на приобретение техники и оборудования, а в четвертом — на пополнение оборотных средств.

Практически все опрошенные банкиры уверены, что на юге России представители малого бизнеса, в массе своей, проявляют себя как устойчивые к вызовам и гибкие, способные быстрее представителей других сегментов адаптироваться к изменениям конъюнктуры рынка, новым экономическим реалиям и геополитическим условиям. Благодаря такой способности МСБ и стал драйвером развития кредитования.

«В кризисном 2022 году и в первом квартале 2023-го малый и средний бизнес южных регионов страны показал высокие темпы развития, несмотря на объективные экономические сложности. В сегменте МСБ не было сильных провалов, как в розничном и крупном корпоративном кредитовании. Есть все предпосылки для того, чтобы растущий тренд на кредитование малого и среднего бизнеса усилился во второй половине 2023 года», — резюмировал генеральный директор аналитического агентства «БизнесДром» Павел Самиев. ■

ЛАРИСА ЧУРАЕВА: «МЫ В ПОСТОЯННОМ ОТКРЫТОМ ДИАЛОГЕ С КЛИЕНТАМИ, ВЛАСТЬЮ, ИНСТИТУТАМИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ»



В первом квартале 2023 года банк ПСБ в Ростовской области демонстрирует уверенный рост по всем ключевым показателям. Банк нарастил мощности бизнеса, предлагая актуальные продукты, современные услуги и финансовую поддержку населению и компаниям. Подробности — в беседе с вице-президентом, региональным директором Ростовского офиса ПСБ Ларисой Чураевой.

альными финансовыми продуктами для решения новых задач по диверсификации и импортозамещению.

Поддержка ОПК и бесперебойное сопровождение гособоронзаказа была и остается для нас одним из приоритетов. Все процессы в банке выстроены так, чтобы независимо от внешних обстоятельств не допустить ни малейшего сбоя в сопровождении и обеспечении поставок государственным заказчикам.

Для предприятий ОПК утверждены специальные условия кредитования по индивидуальной ставке. Дополнительно ПСБ активно работает по обеспечению системообразующих компаний льготными кредитами.

Поскольку для ОПК особенно важна безопасность, мы разработали специальные автоматизированные решения, обеспечивающие надежную работу при использовании системы PSB Corporate. С ее помощью клиенты в режиме онлайн проводят платежи со своих счетов, ведут справочники подтверждающих документов и взаимодействуют с сотрудниками банка.

Кроме того, ПСБ реализует социально значимые проекты в оборонно-промышленном комплексе. Речь, в частности, о создании мотивационных программ по привлечению в отрасль высококвалифицированных кадров и обеспечению сотрудников предприятий ОПК жильем на льготных условиях.

— Как в текущих условиях банк взаимодействует с малым и средним бизнесом?

— ПСБ всегда в числе первых подключается к мерам поддержки, участвует в инициативах, заявленных как помощь бизнесу. Это позволяет в том числе обеспечивать комфортный уровень кредитных ставок для предприятий на оборотные или инвестиционные цели. Со стороны банка идет постоянная разработка новых предложений для того, чтобы оперативно отвечать на запросы бизнеса. Среди них, например, новый

продукт для представителей агропромышленного комплекса — льготный кредит «ПСБ Растем вместе» с упрощенной процедурой подачи заявки, возможностью кредитования без залога и продукт «Лимит открыт» для малых и средних компаний с предодобренной кредитной линией и моментальной доступностью.

— Какие цели и задачи стоят перед вашей командой на текущий год?

— Наши приоритеты остаются прежними: укреплять позиции по всем направлениям, обеспечивать клиентов качественными банковскими услугами и сервисами, повышать доступность кредитования, развивать цифровые продукты, оперативно отвечать на потребности рынка, предлагать актуальные решения. В ПСБ для этого есть все необходимое. Мы находимся в постоянном открытом диалоге с клиентами, властью, институтами развития бизнеса и предпринимателями.

Еще одна важная задача — работа в новых регионах, предоставление жителям и бизнесу качественных банковских услуг и сервисов, доступных всем гражданам нашей страны.

— Что для вас значит «быть лидером»? Какими качествами должен обладать топ-менеджер, владелец бизнеса, чтобы ему верили, за ним шли?

— Быть лидером — это, прежде всего, уметь принимать решения, быть проактивным и отвечать не только за себя, но и за команду. Есть разные стили управления, но в нашей нынешней реальности, я

считаю, руководитель должен увлечь команду идеей, вызвать уважение своей компетентностью.

— Какие качества вы больше всего цените в людях и сотрудниках? Что делаете для сохранения и приумножения человеческого капитала?

— Я считаю честность одним из важнейших качеств как в жизни, так и в работе, бизнесе. В команде ПСБ мы ценим взаимное уважение и доверие: это — основа эффективной работы.

В банке есть целая система для поддержания социального, физического и эмоционального благополучия сотрудников. Особое внимание — обучению сотрудников, развитию «навыков будущего». Например, таких как эффективные коммуникации, критическое мышление и креативность. Стратегический ориентир для ПСБ — повышение благополучия российских семей через поддержку своих сотрудников.

— Ваш совет начинающим управленцам в банковской сфере?

— Не бояться трудностей, упорно двигаться вперед и работать для достижения цели. Надо не переставать учиться и каждый новый вызов воспринимать как возможность получения полезного опыта, который, в итоге, приведет к личностному и профессиональному росту. Но при этом важно ценить свою команду, знать ее сильные и слабые стороны и грамотно мотивировать на достижение общего результата.

— Окончательные итоги первого полугодия 2023 года в финансовой сфере будут подводиться позже. И все же, насколько успешной первая половина года оказалась для Ростовского офиса и ПСБ в целом?

— ПСБ год от года демонстрирует устойчивую динамику основных доходов и объемов бизнеса, несмотря на внешние обстоятельства. Мы еще раз подтвердили эффективность бизнес-модели ПСБ — универсального банка, который работает и с гражданским рынком, и с ОПК, сохраняя и наращивая качество и конкурентоспособность своих продуктов.

В частности, в Ростовской области ПСБ вырос по всем ключевым показателям. По предварительным данным, рост портфеля активов за последний год составил более 30%,

в том числе крупного, среднего и малого бизнеса — 130%. Портфель пассивов увеличился на 70%. Остатки на счетах и вкладах физических лиц выросли в 2 раза.

Кроме того, мы расширили присутствие в регионе — в 2023 году открыли новые офисы в Азове, Миллерове и Семикаракорске. Теперь жители этих городов могут получать все продукты и услуги ПСБ и лично консультироваться с нашими специалистами.

— ПСБ — опорный банк по обслуживанию гособоронзаказа. Как строится работа с предприятиями военно-промышленного комплекса, которых немало в Ростовской области?

— Наш банк сейчас обслуживает более 70% от общего объема гособоронзаказа. В том числе мы готовы обеспечить клиентов акту-



ТОКИ ЗЕЛЕННЫЕ

РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ УСИЛИТ ПОЗИЦИИ КРУПНЕЙШЕГО В СТРАНЕ ГЕНЕРАТОРА «ЗЕЛЕННОЙ» ЭНЕРГИИ. ОБ ЭТОМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ ЗАЯВЛЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ, НАМЕРЕННЫХ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ПОСТРОИТЬ В РЕГИОНЕ НОВЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ, УВЕЛИЧИВ ТЕМ САМЫМ ОБЩУЮ МОЩНОСТЬ ОБЪЕКТОВ ГЕНЕРАЦИИ ЭНЕРГИИ ИЗ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ (ВИЭ) ПОЧТИ ВДВОЕ: С 610 МВт ДО 1 ГВт. ЭТО СЛУЧИТСЯ, ЕСЛИ В СТРАНЕ БУДУТ УСИЛЕНЫ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ВЕТРОПАРКОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГЕНЕРИРУЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ, УВЕРЕНЫ ОПРОШЕННЫЕ ВГ ЭКСПЕРТЫ. ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ, АЛЕНА СИДЕЛЬЦЕВА



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ АО «НОВАВИНД»

С 2018 ГОДА ПО 2022-Й В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ УДАЛОСЬ ЛОКАЛИЗОВАТЬ 25% ВСЕХ РОССИЙСКИХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ВЕТРОЭНЕРГЕТИКИ

По данным министерства промышленности и энергетики Ростовской области, с 2018 года российские и зарубежные инвесторы построили в регионе шесть ветроэлектростанций (ВЭС) совокупной мощностью 610 МВт. Общий объем инвестиций в эти проекты превысил 50 млрд руб. Кроме того, три завода (один в Таганроге и два в Волгодонске) производят компоненты для «ветряков».

В последние годы в России выросла новая индустрия — производство оборудования для ветропарков, отметил Игорь Бураков, генеральный директор областного Агентства инвестиционного развития (АИР), курирующего проекты «зеленой» энергетики. «Например, в Ростовской области вложили многомиллиардные инвестиции в новые заводы. Они выпускают продукцию, где доля отечественного уже сейчас достигает 70–80%, цель — приблизиться к 96–98%, — уточнил господин Бураков. — Сейчас эти предприятия нуждаются в дополнительном спросе как на внутреннем, так и на внешнем рынках».

Донское правительство и АИР занялись темой ветроэнергетики одними из первых в России. Для развития направления стали сотрудничать с отраслевыми лидерами — итальянской Enel, финским Fortum и АО «Новавинд» (ветроэнергетическим дивизионом ГК «Росатом»). В итоге, с 2018 года по 2022-й в Ростовской области удалось

локализовать 25% всех российских проектов в сфере ветроэнергетики. «Мы уже достигли тех показателей, к которым страна планирует прийти только к 2035 году, — уверен Игорь Бураков. — Теперь ближайшая цель — дойти до установленной мощности ветроэлектростанций в 700 мегаватт (МВт), затем — до одного гигаватта (ГВт). Сейчас Ростовская область производит вдвое больше электроэнергии, чем потребляет. Благодаря развитой сетевой инфраструктуре (Дон) поставляет энергию в другие регионы и, потенциально, может ее экспортировать».

НЕ ВЕТРОМ ЕДИНЫМ

Для выполнения задачи по увеличению мощностей в регионе необходимо строить новые объекты, работающие на ВИЭ. Ранее ветропарки на юге запускались, в том числе,

и благодаря активному участию иностранных инвесторов. Но в 2022 году, из-за санкций ЕС и США, об уходе из России заявили такие крупнейшие игроки на ветроэнергетическом поле, как датская Vestas, финская Fortum и итальянская Enel. Они либо отказались от ранее заявленных проектов в рамках действовавших в стране СП, либо переложили их на плечи новых собственников таких предприятий. Былую активность сохранил, пожалуй, только «Новавинд», как крупнейший отечествен-

ный инвестор в альтернативную энергетику. В мае 2023 года «дочка» «Росатома» определилось с местом и сроками строительства в Ростовской области ветропарков суммарной мощностью 155 МВт, сообщил в интервью «Интерфаксу» заместитель губернатора Дона Игорь Сорокин. «По информации инвестора, проект по строительству ветропарка (будет реализован) на территории Морозовского района. Планируемый ввод в эксплуатацию — 2025 год. Размер инвестиций уточняется», — сказал, в частности, господин Сорокин (цитата по источнику).

Из информации областного правительства известно, что в июне 2021 года «Новавинд» ввел в регионе Марченковскую ВЭС мощностью 120 МВт. Инвестиции в объект составили 16,5 млрд руб. Следовательно, затраты на ветроэлектростанции совокупной мощностью 155 МВт могут превысить 20 млрд руб.

Игорь Сорокин пояснил, что инвестор частично заключил предварительные договоры аренды, идет подготовка к разработке документации по планировке территории (археология, топосъемка) и сбор исходных данных для проектирования.

По данным системы «СПАРК-Интерфакс», АО «Новавинд» корпорация «Росатом» учредила в 2017 году, для консолидации ветроэнергетических активов, включая компании «ВетроОГК» и

«ВетроОГК-2». В феврале 2018 года 49,5% «ВетроОГК» приобрела структура Газпромбанка, а в начале 2021 года Газпромбанк вошел и в капитал «ВетроОГК-2», получив также 49,5%.

На сегодняшний день «Новавинд» ввел в эксплуатацию 800 МВт ветроэнергетических мощностей. В основном, они расположены в Ставропольском крае, Адыгее и Ростовской области. Всего до 2027 года компания намерена построить в России ВЭС совокупной мощностью около 1,7 ГВт. «Проникновение ветра и солнца в энергетику нашего макрорегиона будет значительным, и к этому надо быть готовыми, — подчеркнул генеральный директор АО «Новавинд» Григорий Назаров. — Инвесторы — компании в России и в дружественных странах — в этот сегмент верят, идет активная конкуренция. Сегмент для промышленных компаний, для энергетических компаний привлекателен. Экспертное сообщество сохраняет консенсус и готово инвестировать. Все процессы, которые сейчас происходят — более чем актуальны и востребованы».

Например, востребованными остаются проекты строительства на юге новых солнечных электростанций (СЭС). В частности, компания «Юнигрин Регион» выиграла конкурс на строительство СЭС в Ростовской области — возле города Гуково. Согласно проекту мощность станции составит 24,9 МВт, плановый объем производства — 39 044 МВт*часов в год. По словам губернатора Дона Василия Голубева, строительство объекта займет около двух лет, а общий размер инвестиций превысил 2 млрд руб. Губернатор добавил, что ток, который будет давать эта солнечная станция, планируется продавать на розничных рынках.

По данным областного правительства, площадки для размещения будущих СЭС на Дону определили еще в марте 2021 года. Полгода спустя российское подразделение британской компании Raven совместно с российской ГК «Хевел» (специализируется на производстве оборудования для СЭС) в складском комплексе «Логопарк Дон» установили солнечную электростанцию мощностью 530 кВт. Более 1,3 тыс. гетероструктурных двусторонних солнечных модулей смонтировали на площади около 10 тыс. кв. м. Модули отличаются высокой эффективностью преобразования солнечного света в электроэнергию и работают как в пасмурную погоду, так и в условиях экстремальных температур: от -40°C до +85°C. «Учитывая географическое расположение и количество солнечных дней в году, установка локальных мини-станций на донских предприятиях и складских помещениях может стать отличной тенденцией, — зая-

→30

«МЫ ЗДЕСЬ, ЧТОБЫ СОЗДАВАТЬ БУДУЩЕЕ НА ДОНУ»



За полтора года работы в Ростовской области образовательного проекта «Я в деле» его выпускниками стали более 550 студентов. Свыше 100 из них запустили собственные бизнес-проекты, некоторые из которых признаны успешными на федеральном уровне. Подробности — в беседе с руководителем регионального отделения партии «Новые люди» Александром Чухлебовым.

— Почему партия «Новые люди» решила запустить Программу развития молодежного предпринимательства «Я в деле»?

— Мы проводили социологическое исследование, которое показало, что в России порядка 60% опрошенных хотят, чтобы они либо их дети занимались собственным делом. И в динамике видно, что отношение к бизнесу меняется в лучшую сторону, у людей есть запрос на предпринимательские компетенции. Раньше они были «торгашами», а теперь они спасают экономику. Страна столкнулась с беспрецедентным санкционным давлением. Для того чтобы справиться с таким давлением, достойно отвечать на вызовы нового времени и развиваться, в РФ должно быть много предпринимчивых людей.

Поэтому полтора года назад партия «Новые люди» при поддержке Министерства науки и высшего образования РФ запустила образовательный проект «Я в деле», в котором активно участвуют студенты, с запуска программы их количество превысило 85 тысяч. Такое количество новых молодых предпринимателей даст мультипликативный эффект, благодаря которому в ближайшее десятилетие мы получим молодежь с базовой предпринимательской компетенцией, способную запускать перспективные проекты и создавать будущее, развивая сильную отечественную экономику.

— Со стратегией понятно. А какую тактическую задачу должна решить ваша образовательная программа?

— Помочь каждому участнику проекта преодолеть барьеры, сло-

мать стереотипы, справиться со страхами. Ведь что в бизнесе самое страшное? Это сделать первый шаг. Кажется, что для того чтобы создать свой бизнес, нужно набрать кредитов, придумать бизнес-план и запускать. Но это, на самом деле, не так. Мы доказываем это через нашу программу, которую слушатели проходят за два месяца. Конечно, за такой короткий срок они не становятся предпринимателями в полном смысле слова, но получают первый бизнес-опыт, тестируют свои идеи, определяют с направлением развития.

Несколько лет назад лидер партии «Новые люди» Алексей Нечаев представил программу коллегам по Госдуме. В итоге получил одобрение не только в российском парламенте, но и в федеральном правительстве. Программу одобрил и Президент России Владимир Путин, который понимает важность предпринимательства для эффективного развития национальной экономики, бизнеса.

Кстати, за полтора года существования программы обучение в целом по стране прошли уже более 10 тыс. человек. На Дону это 550 выпускников. Около 100 из них уже запустили свои проекты.

— Можете привести примеры успешных стартапов?

— Охотно. Группа ростовчан придумала проект по фосфогипсу. Это материал, который в первоначальном виде светится в темноте, но после переработки теряет свои свойства и отправляется на свалку. Наши ребята придумали технологию, которая позволяет материалу снова светиться, благодаря чему такой материал можно повторно

использовать: в художественном творчестве и декоративно-прикладном искусстве. Но, главное, на основе восстановленного фосфогипса можно делать подсветку пешеходного перехода и дорожных знаков.

Другой пример — производство экологически чистых бахил. Их производят в Новочеркасске по уникальной технологии — из вторсырья. Проект зарождался во время программы «Я в деле». Сейчас у предприятия налаживается сбыт. Оно выходит на маркетплейсы.

Примерно треть проектов у нас — это хенд-мейд (Hand Made): создание различных поделок, изготовление свечей, пошив одежды, обуви и т. д. У нас есть площадка для реализации потенциала начинающих предпринимателей «НЕОкупцы», в рамках которой проходят маркеты в торговых центрах, организованные нами. Для большинства таких проектов не нужны первые инвестиции для старта, они, как правило, вырастают из хобби и довольно скоро могут принести первые деньги от продажи.

Руководитель программы в Ростовской области — Альберт Карапетян. Он — главный наставник для наставников. И в том, что в донском регионе программа показывает хорошие результаты, есть и весомый вклад Альберта.

Подчеркиваю: главная задача проекта — показать, что бизнес — это не страшно, им можно и нужно заниматься, что свое успешное дело — это реально интересно. Есть сложности, но есть и окружение, которое помогает, подсказывает, ведет. И есть команда, с которой люди делают первые шаги в бизнесе. У нас интересно и весело. Мы внедряем новые форматы в обучение, в том числе и игровые.

— Как проходит участие в программе?

— Сначала слушатели подают заявки на обучение. Затем встречаются с наставником, знакомятся друг с другом, формируются команды. Слушатели получают теоретические знания и практически сразу же начинают тестировать свои бизнес-идеи. Примерно через месяц — первый воркшоп: команды защищают бизнес-планы, концепции продвижения продукции и т. д. Эксперты (успешные предприниматели с большим стажем) в ходе воркшопа оценивают

эти проекты. По итогам финального воркшопа, который проходит в каждом регионе, отбираются проекты, набравшие наибольшее количество баллов. Победители этого конкурса едут в Москву защищать свои проекты на федеральном уровне. Отрадно, что в числе финалистов есть и представители Ростовской области.

— На какой возраст рассчитана программа «Я в деле»?

— До текущего года программа была рассчитана только на студентов. Возраст — от 18 лет до 25-ти. В 2023 году мы пошли в школы, предложили стать участниками программы учащимся 9-11 классов.

— Один из ключевых принципов программы — 30% теории, 70% практики. А где они ее проходят?

— Стараемся использовать все возможности. Например, приезжаем с ребятами на производства. Как правило, у крупных предприятий есть лаборатории, либо иная технологическая база, где слушатели программы могут протестировать свои идеи. Но чаще всего мы тестируем их на разных ярмарках. Например, «НЕОкупцы», про которые я сказал ранее. Там ребята пытаются продать свой продукт, оценивают спрос на него, интерес со стороны потенциальных покупателей.

В итоге, участники программы делают свои первые продажи. И в этом огромный плюс. Если твой продукт действительно полезен и нужен, то на него покупатель обязательно найдется. А на ярмарке видно: голосуют люди рублем или нет. Можно, конечно, долго витать в облаках и строить иллюзии относительно востребованности твоего товара, а можно вот так, в поле, протестировать. И сразу все становится ясно.

— Может ли выпускник программы вернуться в нее в качестве наставника?

— Именно так и происходит. Уже сейчас в Ростове проходят обучение новых наставников, которые в сентябре приступят к очередному, четвертому сезону.

В июле в Подмоскovie у нас состоится большое финальное мероприятие — «Июлька». На нее поедут все «явдельцы», которые будут жить в лесу, в палатках. Предполагается участие в «Июльке» представителей правительства РФ, именитых экспертов. Три

дня там будут общаться, обмениваться информацией, напитки-ваться федеральным контентом, необходимым, в том числе, в рамках подготовки новых наставников. Они после возвращения в регионы приступят к набору участников программы на очередной сезон.

Таким образом, уже первого сентября состоится старт приема заявок на четвертый сезон. Между этими событиями, стартом набора и началом обучения в сентябре, новые наставники будут приобретать навыки преподавания. Ведь скоро им предстоит обучать других тому, чему они сами не так давно научились. И речь не только об овладении будущими наставниками педагогическими приемами. Им нужны и новые, более углубленные знания по основным предпринимательским дисциплинам (маркетинг, право, финансы и т. д.), и ораторские навыки — риторика, позволяющая качественно работать с аудиторией. Наставника мало просто слушать. Он должен развеять страхи и опасения учеников, увлечь.

— Почему для итогового мероприятия, «Июлька», вы выбрали формат турслета?

— По нашему мнению, предприниматель должен выживать в любых условиях. А для этого нет лучшей подготовки, чем походный быт, и лучших условий, чем палатка. Когда люди поели из одного котелка, то они уже и друг к другу иначе относятся: понимают, что в такой команде им многое по плечу и уже не страшно идти в бизнес, брать ответственность. Это хороший формат командообразования. Мы его практикуем и в партийной работе. Например, недавно в Ростовской области проходила «Маевка»: 150 человек с палатками выезжали в лес, три дня жили там и готовились к участию в выборах в Законодательное собрание региона, которые состоятся уже в сентябре.

— С каким посылом «Новые люди» идут на эти выборы?

— Мы собрали сторонников деятельного патриотизма. В нашей команде много профессионалов и прагматичных романтиков. Если смотреть правде в глаза, большинство политических сил живут прошлым, невозможно идти вперед с повернутой назад головой. Наша цель — будущее. Мы здесь, чтобы создавать будущее на Дону.



В ТАГАНРОГСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО СТАЛЬНЫХ БАШЕН ДЛЯ «ВЕТРЯКОВ» РОССИЙСКИЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВЛОЖИЛИ ОКОЛО 1,1 МЛРД РУБЛЕЙ

→28 вил на осмотре объекта первый заместитель министра промышленности и энергетики Ростовской области Вячеслав Тимченко. — Солнечная энергетика по праву считается одной из самых экологически чистых и даже в условиях таких небольших станций окажет на экоклимат региона положительный эффект».

По мнению председателя правления Российской ассоциации ветроиндустрии (РАВИ) Игоря Брызгунова, спрос на «зеленую» энергию только усиливается. «Это происходит, в том числе, и в дружественных России странах, которые хотят получать более экологичные товары, с пониженным углеродным следом, ужесточают экологические требования, — пояснил эксперт. — Для того чтобы не потерять перспективные рынки, мы должны самостоятельно развивать производство энергии из возобновляемых источников (ВИЭ) и, соответственно, необходимое для создания такой генерации энергетическое машиностроение».

НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА ВЫТЯНУТ ОТРАСЛЬ

Господин Брызгунов заметил, что санкции против России проявили слабые места отечественной ветроэнергетики, главное из которых — технологическая зависимость отечественных компаний от западных партнеров и отсутствие у наших производителей компонентов для «ветряков» прав на интеллектуальную собственность. «Например, в случае с «Вестас Рус» изначально локализация датского производства не предполагала передачу таких прав, что является серьезным просчетом, — уверен глава РАВИ. — Из-за этого уход Vestas из России воспринимался не как приостановка в Ульяновске завода, соз-

данного при участии датской компании, а как ликвидация такого производства».

Но в текущем году ситуация стала меняться к лучшему. В марте представители «Росатома» заявили о том, что госкорпорация вложит более 2 млрд руб. в производство лопастей для собственных ветроэлектростанций (ВЭС). И произойдет это в Ульяновске — на территории бывшего завода датской Vestas. Завод лопастей инвестор планирует запустить в 2025 году, что позволит полностью отказаться от лопастей индийской GE, которая, по мнению экспертов, давала «серьезно низкие цены». «Юматекс» (композитный дивизион «Росатома») будет выпускать в Ульяновске по 360–380 лопастей для собственных проектов ВЭС, которые реализует «Новавинд», а это значит, что первые отечественные лопасти могут появиться на ветроэнергетических установках (ВЭУ) нового объекта компании в Ростовской области. Любопытно, что несколько лет назад «Юматекс» планировал организацию производства лопастей на базе завода «Атоммаш» в Волгодонске. Но затем проект заморозили, а потом и вовсе отказались от его реализации, посчитав это на тот момент нецелесообразным.

Сам «Новавинд» также является производителем оборудования для ВЭС: еще в 2018 году компания запустила в одном из цехов «Атоммаш» завод мощностью 100 комплектов в год. В каждый комплект входят гондола, генератор, ступица и платформа основания башни «ветряка». В 2021 году мощность завода увеличили до 120 комплектов в год. Общий размер инвестиций в это предприятие составил около 2 млрд руб. В августе 2021 года Александр Корчагин (теперь уже прежний гендиректор «Новавинда») рассказывал южным СМИ о

ближайших планах. Среди них — дальнейшее углубление локализации, экспорт услуг и оборудования, участие в программе ДПМ 2.0 (поддержка развития «зеленой» энергетики на период 2025–2035 годы) и переход на выпуск в Волгодонске более мощных ветроустановок — 4,5 МВт.

Еще один волгодонский завод — ООО «ВетроСтройДеталь» выпускает модульные стальные башни для ВЭУ. В августе 2020 года предприятие вышло на проектную мощность — 120 ед. в год. Объем вложений в этот производственный проект составил почти 1,3 млрд руб.

Третье предприятие, работающее на Дону в данном сегменте, это — таганрогский завод башен для ветрогенераторов «ВиндарСеверсталь». Предприятие заработало в декабре 2018 года благодаря усилению ПАО «Северсталь», АО «Роснано» и испанской Windar Renovables S.L., которые заключили соглашение о создании этого СП. Общий объем вложений в проект составил около 1,1 млрд руб.

Уже по итогам первых 12 месяцев его выручка составила 3,1 млрд руб., прибыль превысила 400 млн руб. Хороших показателей удалось добиться за счет увеличения спроса на продукцию предприятия: в 2019 году основные заказчики активно строили ветропарки в России. При этом основной акцент делался на проекты в Ставропольском крае и Ростовской области.

В марте 2023 года стало известно, что «ВиндарСеверсталь» потерял более 600 млн руб. из-за разрыва отношений с датской Vestas. Она ушла из России из-за санкций Евросоюза, не заплатив таганрожцам за произведенное по ее заказу оборудование. Убыток составил почти 2/3 от выручки «ВиндарСеверстали» в 2022

году. Через Международный коммерческий арбитраж при ТПП России таганрогская компания пытается взыскать с бывшего партнера долг и неустойку на общую сумму 938 млн руб.

ПОДДЕРЖКА С КОРРЕКТИРОВКОЙ

Производство оборудования для ВЭС и их строительство в России идут сейчас в рамках первой программы поддержки возобновляемой энергетики, рассчитанной на период 2014–2024 годы. Эта программа почти завершена. Вторая программа рассчитана на период 2025–2035 годы. Как и первая, она будет работать по механизму договоров о предоставлении мощности (ДПМ ВИЭ), которые гарантируют инвесторам возврат средств за счет платежей энергорынка. Общий объем господдержки проектов второй программы составит 360 млрд руб.

По мнению Игоря Брызгунова, для успешного выполнения этой программы надо скорректировать меры поддержки инвесторов в ветропарки и производителей генерирующего оборудования. «В частности, необходимо освобождение от уплаты НДС проектов реализации электроэнергии по прямым двусторонним договорам на оптовом или розничном рынках, — сказал эксперт. — Это позволит снизить стоимость электроэнергии на некоторых проектах ветропарков до конкурентной величины в 4 руб. за 1 кВт•час. Еще одна мера — освобождение от уплаты налога на прибыль ВЭС, реализующих электроэнергию по прямым двусторонним договорам на оптовом или розничном рынках, до достижения срока окупаемости (то есть, на 6–7 лет). Также мы предложили ликвидировать верхний порог мощности в 25 МВт для ветропарков, реализующих энергию на розничном рынке, что сделает привлекательными для инвестора проекты строительства таких ВЭС в регионах РФ». Господин Брызгунов добавил, что для повышения уровня локализации производства ВЭУ в России необходима поддержка в виде безвозвратных субсидий на реконструкцию заводов. Это позволит увеличить степень локализации и существенно снизить стоимость ветрогенераторов. «Также надо предусмотреть налоговые каникулы для предприятий, производящих ветрогенераторы и компоненты для них, в части налогов на прибыль и на имущество. Действие льгот — до наступления срока возврата инвестиций. Это простиमुлирует освоение новых, прежде всего, отечественных технологий, создаст условия для производства компонентов, материалов и оборудования», — резюмировал глава РАВИ. Директор Ассоциации развития возобновляемой энергетики (АРВЭ) Алексей Жихарев уверен, что в связи с возрастающей ролью ВИЭ в развитии мировой экономики надо было и в России формировать соответствующие технологические, научные и инженерные компетенции. И первая госпрограмма поддержки отрасли ДПМ ВИЭ, которая сейчас реализуется в РФ, этой задаче отвечает, добавил эксперт. «На ее первом этапе, который был, по сути, пилотным проектом, такие компетенции были созданы, — подчеркнул господин Жихарев в беседе с «Ъ». — На втором этапе мы займемся развитием созданных компетенций. Надеемся к 2035 году увеличить объем производства локализованного оборудования и в четыре раза нарастить совокупную мощность ВИЭ в России. Объемы строительства будут составлять около 1 ГВт в год». ■

«СЕГОДНЯ НАМ ПРИХОДИТСЯ ПОСТОЯННО УЧИТЬСЯ»

За десятилетие динамичного развития ГК «Ростагросервис» прошла путь от небольшой торговой фирмы до специализированного холдинга, одного из российских лидеров в своем сегменте. Основной упор компания делает на разработку и производство «умных» систем для АПК, изготовление и продвижение оборудования для сельскохозяйственной, грузовой и спецтехники. В 2023 году «Ростагросервис» стремится к укреплению лидерских позиций внутри страны и на зарубежных рынках, рассказал соучредитель группы компаний Олег Ной.

— Олег Викторович, насколько удачным был для ваших предприятий 2022 год?

— Год выдался непростой. Февральские события несколько нарушили наши планы. Но мы оценили ситуацию, предприняли меры и, в итоге, прорвались и даже присорили.

— Какие главные сложности у вас возникли? Как вы с ними справлялись?

— Мы планировали увеличить экспорт втрое и даже успели 23 февраля завести на Украину крупную партию своих приборов, но оплатить дилер не успел. К сожалению, для нас закрылись также рынки Восточной Европы и Прибалтики, а ведь ранее было проделано много работы, начались продажи.

Но нет худа без добра. Из России ушли многие конкуренты, нам удалось нарастить хорошую долю на отечественном рынке. Пришлось пересмотреть поставщиков комплектующих, переработать схемотехнику наших электронных приборов: практически заново ее разработали.

— Многие предприятия жаловались на нарушение кооперационных связей, усложнение и удорожание логистики, отказ иностранных поставщиков выполнять свои договорные обязательства. Испытывали ли ваши предприятия аналогичные проблемы? Насколько сильно они отразились на производстве электроники для точного земледелия и фильтров для самоходной техники — площадок, входящих в структуру вашей ГК?

— Да, мы тоже столкнулись со сложностями логистики и валютных переводов. Платеж порой мог идти два месяца. В настоящее время мы эти проблемы решили.

— Какие риски для развития бизнес-направлений видите сейчас? Что предпринимаете для нивелирования этих рисков?

— Основной риск для нас — это наличие брака в комплектующих для агронавигаторов. Поскольку европейские и американские детали мы уже не могли

получать, то пришлось полностью перейти на китайскую продукцию. Речь о радиоэлектронных компонентах, элементной базе, которая в России пока не производится. Партии из Китая идут долго, объемы большие и у нас, к сожалению, далеко не всегда получается сразу выявить брак. Иногда он обнаруживается, когда устройства уже готовы и отправлены потребителю. От них поступают рекламации. Проблемы приходится решать буквально с колес. Понятно, что при заказе новых партий мы учитываем опыт работы с недобросовестными поставщиками: отказываемся от них и оперативно находим новых поставщиков электронных компонентов в надежде на то, что они окажутся более добросовестными.

— А какова сейчас доля отечественных комплектующих в вашей продукции? Насколько сильно она изменится по итогам 2023 года?

— У нас доля импортных комплектующих, например, в агронавигаторах, составляет 40-50%. И за последний год она особо не изменилась. Просто мы с американских и европейских запчастей перешли на китайские. Следовательно, остальные 50-60% — это отечественные комплектующие (пластиковые корпуса, кабели и т. п.).

— Сколько агронавигаторов вы выпускает сейчас? Насколько сильно выросли эти объемы за последние пять лет? На какой объем выпуска устройств ориентируетесь в 2023 году?

— Мы постепенно расширяем линейку продукции. Сегодня это не только агронавигаторы, но и различные контролеры, системы освещения, программные продукты, налажено производство сложных жгутов для нашей продукции.

В течение последних пяти лет мы прибавляем в объемах выпуска: динамика — от 30% до 50% в год. Как будет в 2023 году, сложно сказать: ситуация меняется каждый день. Пока, по итогам первого квартала, у нас объемы аналогичны тем, что были в январе-

марте 2022 года. Сейчас ситуация даже лучше, чем год назад. Так что есть предпосылки к хорошему росту.

— Какие еще цели и задачи вы поставили перед собой на текущий год?

— Основная цель на этот год — расширение компетенций в своей отрасли. Задачи все время усложняются. Технологии совершенствуются. Сегодня нам приходится постоянно учиться.

— Сколько средств вы вложили в развитие ваших предприятий? Сколько планируете инвестировать в ближайшие годы?

— В общей сложности мы инвестировали десятки миллионов рублей. Правда, в последние три года это еще здоровье и нервы, которые в деньгах невозможно оценить.

Мы и дальше планируем инвестировать в развитие. Так, в наших планах — покупка новых станков и помещения.

— Ранее вы планировали увеличить объемы экспорта агронавигаторов и других устройств для точного земледелия с 10% до 60%: выпускать 10 тыс. устройств в год, 6 тыс. из которых отправлять на зарубежные рынки. Какой сейчас является у вас доля экспорта?

— Пока это 20% от общего объема выручки. Как я говорил выше, из-за февральских событий наши экспортные планы были существенно скорректированы. Однако мы вполне успешно развиваемся на рынках Белоруссии и Казахстана.

— Ростовский завод фильтровального оборудования («РЗФО»), который входит в структуру ГК, выпускает фильтры для комбайнов, тракторов, грузовых и легковых автомобилей и др. техники. Его заявленная мощность — около 2 тыс. фильтров в сутки. Насколько сильно растет производительность этого предприятия на волне импортозамещения?

— Предприятие растет, площади расширяются. На сегодняшний день это уже 3 тыс. кв. метров. Мы открыли на базе РЗФО собственную лаборато-



рию. Очень серьезно уходим в техническую часть: стали привлекать китайских специалистов. Конечно, они неохотно делятся новыми технологиями. Но мы — упертые. Поэтому на рынке России наши фильтры имеют высокое качество оценки.

— Год назад вы оценивали емкость этого рынка в 20 млрд руб. в год. На какую долю от этого «пирога» вы претендуете?

— Мы планируем откусить 5% в течение пяти лет. Задача вполне выполнимая. Постепенно работаем над ее решением.

— Каким вы видите развитие РЗФО в среднесрочной и долгосрочной перспективе?

— Мы уже ведем переговоры о строительстве для нас площадей в частном технопарке Азовского района. Ассортимент растет, беремся за технически сложные в изготовлении фильтры. Повышаем свою компетентность. Основной рынок для нас — вся Россия: от Калининграда до Владивостока.

Следовательно, мы видим Ростовский завод фильтровального оборудования в качестве одного из отечественных лидеров в своем сегменте.

— Каких ресурсов вам не хватает для более динамичного развития?

— Это, пожалуй, самый острый вопрос, потому что касается, прежде всего, квалифицированных кадров. В частности, нам не хватает грамотных технарей, электронщиков, программистов, продавцов, руководителей проектов. Это — большая тема практически для всех предприятий региона и страны в целом.

— Несколько лет назад вы говорили о том, что готовы участвовать в различных образовательных проектах, проводить

мастер-классы. Удалось воплотить эту идею? С каким из вузов вы сотрудничаете?

— Скажу честно, я разочаровался в специалистах, которые выходят из вузов. На мой взгляд, нужно 70% вузов перевести на уровень техникумов, да и то с большой натяжкой. Научкой и инновациями сегодня занимаются единицы преподавателей. Остальные, на наш взгляд, просто проедают федеральные гранты.

С другой стороны, понимая, что кадровый вопрос все же решать надо, мы ведем переговоры с Донским государственным техническим университетом о реализации совместных образовательных проектов.

— Какими мерами господдержки вы пользуетесь?

— Конечно, мы пользуемся льготными кредитами, которые предоставляют промышленным предприятиям и экспортерам. Такие средства, действительно, выручают нас.

Сейчас мы на стадии рассмотрения промышленной ипотеки, поскольку в ближайшем время планируем приобрести дополнительные помещения.

— Насколько действенными, на ваш взгляд, являются заявленные правительством РФ новые меры поддержки ИТ-отрасли и микроэлектронной промышленности?

— Одно из наших предприятий — ООО «Агроглобал Телеком» — является резидентом Сколково и в полной мере получает соответствующую поддержку. Правда, приходится заполнять массу отчетов, выполнять много бумажной работы, заниматься бюрократией. Но мы понимаем: таковы правила игры, которые необходимо соблюдать.

ЗЕРНО ПОЕДЕТ НА ЗАВОД

В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НАЧАЛАСЬ РЕАЛИЗАЦИЯ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ЗАПУСК МОЩНОСТЕЙ ПО ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ. РЕЧЬ ИДЕТ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ДЕСЯТКИ МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ. В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ ДОНА СЧИТАЮТ, ЧТО ЗАПУСК ТАКИХ ЗАВОДОВ СОЗДАСТ СТАБИЛЬНЫЕ РЫНКИ СБЫТА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ ПО БОЛЕЕ ВЫГОДНЫМ ДЛЯ АГРАРИЕВ ЦЕНАМ, ПОЗВОЛИТ ЭКСПОРТИРОВАТЬ НЕ СЫРЬЕ, А ПРОДУКТЫ С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ, И ИЗБЕЖАТЬ ПЕРЕКОСОВ ЭКСПОРТА ЗЕРНА, В КОТОРОМ ОСНОВНОЕ МЕСТО ЗАНИМАЕТ СЕЙЧАС ПШЕНИЦА. ОПРОШЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ И АГРАРИИ УВЕРЕНЫ, ЧТО ЕЩЕ ОДНИМ ВЫХОДОМ МОЖЕТ СТАТЬ СНИЖЕНИЕ В ХОЗЯЙСТВАХ ДОЛИ ТРАДИЦИОННЫХ КУЛЬТУР В ПОЛЬЗУ НИШЕВЫХ, НО ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО ПЕРЕСМОТРЕТЬ СИСТЕМУ ГОСПОДДЕРЖКИ. АЛЕНА СИДЕЛЬЦЕВА, ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ

По данным Ростовстата, в 2022 году аграрии Дона собрали 15,4 млн т зерновых, что почти на 12% больше, чем годом ранее. По словам главы региона Василия Голубева, полученный в прошлом году результат превзошел показатели самого щедрого на урожай 2017 года: тогда валовой сбор ранних зерновых в области превысил 12,6 млн т.

Однако по состоянию на май текущего года в Ростовской области были зафиксированы высокие переходящие остатки на складах — около 5 млн т пшеницы и 700 тыс. т подсолнечника (показатели прошлого года по культуре тоже рекордные — 2,2 млн т). Объем остатков говорит о том, что, во-первых, существует недостаток мощностей для длительного хранения. Элеваторы есть только у агрохолдингов и крупных сельхозпредприятий, небольшие предприятия, как правило, используют полиэтиленовые рукава или крытые склады, не позволяющие длительно хранить зерно. Во-вторых, с 1 июля начинается новый урожайный сезон. Власти ожидают, что его итоги вновь будут рекордными.

Сами представители АПК уверены, что у рекордов, как у медали, две стороны. Первая — позитивная: высокие цифры говорят о весомом вкладе региона в продовольственную безопасность страны, гарантируют, что Россия не останется без хлеба, и обеспечивают первые места в общенациональном рейтинге. Другая сторона — негативная. Рекордный валовой сбор зерновых с доминантой пшеницы, как основной культуры, привел к диспаритету цен. Это резко понижает рентабельность сельхозпроизводства, вынуждает аграриев, особенно мелких, у которых нет собственных мощностей для длительного хранения, продавать зерно сразу и практически по себестоимости.

В марте, на заседании Зернового союза, гендиректор агротехнологического холдинга «Бизон» и депутат Законодательного собрания Ростовской области Сергей Суховенко подчеркнул, что рекордный урожай не принес аграриям желанной рентабельности: для того, чтобы купить трактор, теперь надо продать в два раза больше зерна, чем год назад. «Если посчитать в тоннах пшеницы, сколько нужно заплатить за трактор, то ситуация грустная, — пояснил господин Суховенко. — Год назад пшеница стоила 17,5–19 руб. (за кг), а сейчас —



СЕГОДНЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЭЛЕВАТОРЫ ЕСТЬ ТОЛЬКО У АГРОХОЛДИНГОВ И КРУПНЫХ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ, А НЕБОЛЬШИЕ ХОЗЯЙСТВА ПРОДАЮТ ЗЕРНО СРАЗУ ЛИБО ИСПОЛЬЗУЮТ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ ПЛОЩАДКИ, НЕ ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ДЛИТЕЛЬНО ХРАНИТЬ УРОЖАЙ

от 11 руб. до 12,5 руб. С учетом уменьшения цены на сельхозпродукцию получилось, что сейчас нужно продать в два раза больше урожая, чтобы купить ту же единицу техники. Это большая проблема. К сожалению, государство не помогает нам (в ее решении)». По мнению парламентария, в такой ситуации нерекордный урожай — лучше: аграрии меньше тратят на перевозку зерна, логистику и хранение, что положительно сказывается на рентабельности бизнеса.

Первый заместитель губернатора Ростовской области Виктор Гончаров признал остроту проблемы и сказал, что хорошим выходом из такой ситуации является развитие переработки зерна, в

том числе и глубокой. «Такие проекты направлены на то, чтобы снизить давление больших урожаев на рынок и защитить хозяйства от снижения цен», — уверен вице-губернатор.

Сегодня, по информации Ростовстата, в пищевой и перерабатывающей промышленности Дона работают 150 крупных и средних предприятий, а также более 500 организаций малого бизнеса. Например, ОАО «Астон» владеет двумя маслозаводами (в Миллерово и Морозовске). Работающее в Миллерово ООО «Амилко» является крупнейшим в РФ предприятием по глубокой переработке кукурузы (мощностью более 270 тыс. т в год). Зерноградское ПКФ «Маяк» зани-

мается очисткой сырья, производством круп под собственным брендом (до 600 т в месяц) и активным экспортером продукции.

СТАВКА НА ГЛУБОКУЮ

Сейчас в инвестпортфеле региона есть целый ряд проектов по переработке сельхозсырья, которые находятся в различной стадии реализации. Наиболее заметные из них — четыре, которые зафиксированы в перечне приоритетных инвестпроектов региона, известном также как «Губернаторская сотня». В частности, компания «Амилко» намерена увеличить мощности крахмалопаточного комбината по переработке кукурузы →

➔ и пшеницы до 500 тыс. т в год. Проект включает строительство завода по производству крахмалопродуктов из кукурузы (мощность предприятия — 275 тыс. т в год) и строительство завода по производству крахмалопродуктов из пшеницы (мощность — 225 тыс. т в год). По данным правительства Ростовской области, ввод в эксплуатацию новых мощностей запланирован на 2026 год. Общий объем инвестиций в проект превысит 7,5 млрд руб.

Еще одно предприятие по глубокой переработке зерна — «Донские биотехнологии» (АО «Донбиотех») будет запущено в Волгодонске. Реализация проекта предполагает строительство комплекса по глубокой переработке пшеницы мощностью 250 тыс. т в год и производству аминокислот. Общий объем инвестиций в проект составит около 31 млрд руб. Запуск запланирован на конец 2024 года (как зафиксировано в перечне).

Компания «АСВА» построят в Азовском районе завода предприятие по производству льняного масла. Завод также должен заработать в следующем году. К моменту запуска вложения в проект превысят 2,8 млрд руб.

АО «Международная сахарная корпорация» намерена построить в Целинском районе завод, способный ежесуточно перерабатывать 12 тыс. т сахарной свеклы. Общая стоимость проекта инвестор оценивает в 21,7 млрд руб., а запуск производства планирует в 2025 году.

Помимо этого, согласно Стратегии развития донского АПК до 2030 года, по одному масложэкстракционному заводу намерены запустить ООО «Мальчевский производственный комплекс «Светлый»» (мощность по переработке семян подсолнечника — 600 т в сутки, инвестиции — 3,4 млрд руб.) и ООО «Агропрайм» (мощность — 1 тыс. т в сутки, инвестиции 3,3 млрд руб.).

Кроме того, 30 марта 2023 года владельцы группы компаний «Рост», специализирующейся на выращивании тепличных овощей, Сергей Рукин и Дмитрий Лашин зарегистрировали в Ростове-на-Дону компанию «Амирист», которая будет заниматься производством крахмала и крахмалосодержащих продуктов, кормов для животных, хранением зерна и его оптовой торговлей. Об этом сообщил отраслевой портал «Агроинвестор» со ссылкой на сервис проверки контрагентов. В беседе со СМИ инициаторы проекта отказались от подробных комментариев, поскольку все находится на начальной стадии. Другой заметный игрок — агрохолдинг «Дон Агро» (его земельный банк на юге России превышает 67,3 тыс. га) месяц назад приобрел перерабатывающее предприятие в городе Зверево. ООО «Зверевский мукомольный комбинат 161» за год перерабатывает 18,6 тыс. т зерна и выпускает до 13 тыс. т муки. По данным ростовского делового еженедельника «Город N», сумма сделки составляет 110 млн руб. По сообщению пресс-службы агрохолдинга, на новом предприятии он будет выпускать муку высшего, первого и второго сортов, а также отруби.

По словам Виктора Гончарова, в регионе есть реальные инвесторы, которые готовы строить заводы по переработке пшеницы, есть потребность в кормах и других продуктах глубокой переработки, запросы на которые поступают на Дон «из других стран». «Мы серьезно настроены развивать и поддерживать это

направление, чтобы получать и отгружать уже готовую продукцию», — подчеркнул вице-губернатор.

ПО ЛЬНУ И ЛИЗИНУ
«ЛЕД ТРОНУЛСЯ»

За последние полтора месяца в АПК Ростовской области произошли два значимых события. Оба касаются старта крупных проектов по глубокой переработке сельхозпродукции и выпуска продуктов с хорошим экспортным потенциалом. Так, 16 мая в Новоалександровской промзоне началось строительство крупнейшего в России завода по переработке льна. Производственная программа предприятия предусматривает выпуск 53,5 тыс. т льняного масла и 90 тыс. т льняного жмыха в год. Инициатор проекта — компания «АСВА», которой владеют ГК «Астон» и бельгийская Vandeputte Huilerie SA. Общий объем вложений в проект превысит 2,8 млрд руб.

В пресс-службе компании рассказали, что проект предусматривает создание предприятия с полным производственным циклом. Парк емкостей позволит одновременно хранить до 30 тыс. т льна и 7 тыс. т масла. На заводском складе одновременно будет храниться 5 тыс. т жмыха, который «является ценным кормовым продуктом и будет реализовываться животноводам в России и мире».

Сырье на новое предприятие будут поставлять хозяйства Ростовской области. По данным минсельхозпрода региона, в 2023 году местные хозяйства планировали посеять масличный лен на площади 50 тыс. га.

Гендиректор ООО «АСВА» Виталий Литовка отметил, что в России повышенный интерес сельхозпроизводителей к масличному льну: он хорошо зарекомендовал себя с точки зрения севооборота и высокой маржинальности. «Мы приступаем к основным строительным работам, которые планируем завершить к началу 2024 года», — сообщил топ-менеджер.

Гендиректор Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) Дмитрий Рылко отметил, что сейчас значительная часть урожая семян льна идет на экспорт. «В стране есть высокая потребность в новых перерабатывающих мощностях», — уверен аналитик.

А недавно решилась судьба и другого ожидаемого проекта — строительство и запуск завода «Донбиотех». 16 июня, в рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ-2023) губернатор Ростовской области Василий Голубев и гендиректор компании «Русский водород» Эдуард Давыдов подписали соглашение о реализации проекта. Инвестор запустит в Волгодонске комплекс по глубокой переработке зерна для производства алифатической аминокислоты лизин. На это «Русский водород» потратит 20 млрд руб. и более двух лет: завод планируется ввести в эксплуатацию в 2026 году.

Реализация этого проекта имеет давнюю историю. Строительство в Волгодонске завода по глубокой переработке зерна мощностью 250 тыс. т сырья в год началось в 2010 году. Инициатором выступил известный в регионе предприниматель Вадим Варшавский. Он учредил компанию-оператора проекта ООО «Донбиотех». На тот момент вложение в производство инвестор оценивал в \$160 млн. Из переработанного сырья завод должен был выпускать ежегодно 85 тыс.

аминокислоты лизин, 110 тыс. т пшеничной кормовой добавки и 25 тыс. т глютенa. Первоначально запуск завода господин Варшавский планировал на 2014 год. Но по мере реализации проекта сроки неоднократно переносились. В 2018 году проект, готовность которого на тот момент составляла 80%, а объем вложений — почти 13 млрд руб., был приостановлен. В 2019-м в ООО «Донбиотех» в рамках дела о банкротстве ввели процедуру наблюдения, а затем и внешнее управление.

Правительство Ростовской области неоднократно заявляло о важности проекта и желании как можно быстрее возобновить его реализацию. Так, в июле 2020 года министр сельского хозяйства и продовольствия региона Константин Рачаловский сообщал, что был проведен аудит, по результатам которого общая стоимость проекта увеличилась на 12 млрд руб. Подорожание объяснили изменением технологии. Далее, в августе 2021-го, Виктор Гончаров заявил о том, что после технического и финансового аудита стоимость проекта увеличилась на 17 млрд руб.

По информации «Ъ-Юг», в мае 2023 года недостроенный завод «Донбиотех» компания «Русский водород» выкупила за 7,1 млрд руб. По данным «СПАРК-Интерфакс», АО «Русский водород» зарегистрировано в Москве в 2021 году. Специализация — оптовая торговля промышленными химикатами. В 2022 году выручка компании составила 11 млрд руб., чистая прибыль — почти 35 млн руб..

По словам Николая Попивненко, главы ООО «Автора», запуск «Донбиотеха» снизит зависимость региона от зернового экспорта, позволит разгрузить порты, куда везут сельхозпродукцию хозяйства со всей области, и стабилизирует рынок.

Председатель правления Союза экспортеров зерна Эдуард Зернин заметил, что России стратегически надо стремиться к сбалансированному решению, когда экспорт муки и других продуктов переработки будет составлять порядка 40-50% от объемов экспорта зерна. «Сейчас у нас явный перекос в сторону экспорта зерновых». — заявил эксперт Национальному аграрному агентству.

ЗАМЕНИТЬ ТРАДИЦИОННЫЕ
КУЛЬТУРЫ НИШЕВЫМИ

Опрошенные ВГ эксперты сказали, что еще одним шагом в борьбе с «явным перекосом» может стать производство и переработка нишевых культур — льна, кориандра, нута, гороха, рыжика и т. п. Идея не новая, но перспективная. Еще осенью 2019 года вице-президент ростовской ГК «Астра Альянс» Аким Талибов рассказывал местным СМИ, что благодаря ставке на пшеничные отруби и другие нишевые продукты выручка компании выросла в 300 раз за несколько лет. «Отруби и нишевые культуры можно стабильно отгружать круглый год, в отличие, например, от пшеницы или подсолнечника, на которые сильно влияют сезонный фактор, погодные условия, а также высокая конкуренция среди участников рынка», — говорил господин Талибов.

По его словам, диверсификация продуктового «портфеля» позволяет любому игроку на поле АПК быть более устойчивым. «Мы, например, активно развиваем контейнерные перевозки.

Отправляем нут, кориандр, чечевицу и горох. Контейнеры хороши для отправки грузов в дальние страны. Например, в Китай», — разяснял господин Талибов.

С идеей диверсификации и постепенного перехода к нишевым культурам согласились и опрошенные ВГ аграрии. Так, директор ООО «Белозерное» Сергей Громаков сказал, что в большинстве мелких и средних хозяйств до 80% площадей занято под пшеницу, которую полностью переработать в стране невозможно. «Может, лучше пересмотреть структуру посевных и занимать их культурами, которые в состоянии переработать, на которые есть спрос, не действуют квоты, пошлины и другие ограничения», — предложил аграрий.

По мнению Николая Попивненко, в Ростовской области хозяйства начнут присматриваться к нишевым культурам при условии, что прибыль с озимой пшеницы перестанет покрывать затраты на ее производство. «Мы можем увеличить севооборот нишевых культур до 10% от площади пашни, но все зависит от рынка, — сказал фермер. — Ниша тогда считается перспективной, когда в ней мало производителей, а растущий спрос позволяет хорошо зарабатывать».

Надо обязательно сеять и перерабатывать нишевые культуры, подчеркнула директор зерноградской ПКФ «Маяк» Любовь Железная. Во-первых, они весьма востребованы у дружественных стран. Во-вторых, переработка такой продукции оставляет деньги внутри России. «Мы были на выставке в Дубае и увидели высокий интерес местного бизнеса к нашим продуктам (чечевица, горох, нут, гречка и др.). Их в упакованном виде хотят 90% местных потенциальных (оптовых) покупателей, — сообщила госпожа Железная. — Мы создали в регионе Клуб экспортеров, чтобы вместе с другими сельхозпроизводителями экспортировать (нишевую) продукцию. На рынках Ближнего Востока и Азии хотят заключать крупные контракты. Речь идет об объемах, которые силами только нашего маленького предприятия не выполнить».

Идея — правильная, но надо учитывать, что в большинстве хозяйств Юга прицепное оборудование (сеялки, бороны, культиваторы и т. д.) подобраны под работу с традиционными культурами: пшеницей, ячменем, кукурузой и др., заметил Олег Ной, соучредитель и директор ООО «Ростагросервис» (разработчик и производитель «умных» систем для АПК из Ростовской области). «Для того чтобы перейти на нишевые культуры, аграриям надо будет обновлять технические парк, приобретать новые агрегаты. Для небольшого хозяйства, с земельным банком до 500 га, расходы составят 15-20 млн руб., для более крупных инвестиции будут существенно выше. Плюс — дополнительные расходы, например, на организацию принципиально иной системы полива. Все капиталовложения фермеры и средние по размерам хозяйства делают в расчете на господдержку. Поэтому, чтобы мотивировать крестьян к такому переходу, систему поддержки надо будет изменить — ввести дополнительные субсидии, для производителей нишевых культур. Тогда, во-первых, переход произойдет довольно быстро, а во-вторых, будет интересен всем — и государству, и аграриям», — резюмировал эксперт. ■

«МЫ ИДЕМ ПО ПУТИ СТАБИЛЬНОСТИ: НОМЕНКЛАТУРУ НЕ МЕНЯЕМ, РАБОТАЕМ С КАЧЕСТВОМ»

Одно из крупнейших сельхозпредприятий Ростовской области — СЗАО «СКВО» — успешно развивает растениеводство и животноводство, инвестирует в обновление технического парка, внедряет «точное земледелие» и другие передовые технологии. С другой стороны, компания участвует и в социальных проектах, связанных с открытием агрокласса в сельской школе, созданием комфортных условий для жизни и работы сотрудников и поддержкой участников СВО. Подробности — в беседе с генеральным директором СЗАО «СКВО» Анной Касьяненко.

— Анна Владимировна, насколько успешной для вашей компании оказалась первая половина 2023 года?

— Дело в том, что так как у нас сельскохозяйственный бизнес, то сельхозгод начинается 1 июля и заканчивается 30 июня, поэтому мы не можем анализировать отдельно взятое полугодие. Это время, когда идет подготовка к сбору урожая: значительные затраты в растениеводстве направлены на использование средств защиты растений и внесение удобрений. Однако, если говорить о натуральных показателях по животноводству, то здесь виден рост, он прогнозируемый и ожидаемый (в настоящее время весь молочный комплекс дает 57 тонн ежедневно, а надой на одну голову составляет уже 40 литров). Это то, к чему мы шли, здесь все стабильно, и эта работа продолжается.

— С какими рисками вам сейчас приходится сталкиваться? Как вы эти риски нивелируете?

— В первую очередь, сейчас это риски, связанные с увеличением сроков поставки оборудования и запасных частей, поэтому мы работаем с теми поставщиками, которые могут дать объективную оценку и реальный прогноз.

В связи с этим у нас изменился временной промежуток в закупке запасных частей, поэтому мы перестроили систему: если раньше приобретали их на комбайны в мае-начале июня, чтобы успеть подготовить технику к уборке, то в этом году закупка была проведена уже в зимний период времени, чтобы у нас была возможность заложить дополнительные месяцы на доставку.

Также одним из рисков можно назвать изменение рыночной конъюнктуры — уменьшение количества оборотных средств, обусловленное введением пошлин на реализацию сельхозпродукции, а также значительное снижение закупочных цен на сырое молоко. С ноября падение составило порядка 30%, а это все оборотные средства: так как мы занимаемся животноводством, потребность в них у нас регулярная.

Хотела бы отметить, что этот год был интересным и по погодным условиям, выпало большое количество осадков. Время возможного проведения полевых работ существенно сократилось, нужно было в прямом смысле искать окна для этого. И тут нужно

сказать, что дождь в сельском хозяйстве — это не просто день, когда он идет, а это еще и время, которое нужно для того, чтобы почва была готова для вхождения в поле техники.

— Почему в 2022 году вы решили отказаться от инвестиций в новую технику? Вы уже полностью обновили технический парк?

— Мы не отказывались от инвестиций в новую технику. Дело в том, что 2022 год стал периодом, когда некоторые недобросовестные поставщики весной просто отказались от исполнения контрактов, которые были заключены ранее. Все помнят резкий скачок курса в то время, который повлек повышение цен. И некоторые поставщики просто отказались поставлять технику по старым контрактам с ценами, которые были зафиксированы ранее, с этими людьми больше не работаем. Но были и порядочные партнеры, которым мы благодарны. Они тоже оказались в непростой ситуации, однако, приложили все усилия, чтобы сохранить наше сотрудничество.

Мы продолжили инвестировать в технику. В прошлом году для молочного комплекса приобрели подталкиватели кормов, погрузчики, прицепные орудия, кроме этого, обновляем технику в гараж, в частности, парк камазов. Недавно приобрели новую сеялку для пропашных культур, которая позволяет нам укладываться в оптимальный срок посева, минимизировать его с учетом погодных условий (теперь у нас таких три больших агрегата и три малых). Также был приобретен и третий самоходный опрыскиватель, который позволяет оперативно проводить работы в нужные сроки. Важно отметить, что в сельском хозяйстве проведение работ в срок является залогом хорошего результата.

— Какие основные задачи стоят перед вашим предприятием на текущий год? Что для вас сейчас в приоритете: дальнейшее развитие животноводства и растениеводства, производство не только высокомаржинальных, но и нишевых культур?

— Как правило, высокомаржинальные и нишевые культуры, это синонимы. В плане культур есть большая зависимость от зоны, поэтому в связи с меняющимися погодны-



ми условиями и, как я уже сказала в начале, с ограниченным потоком оборотных средств, мы не можем себе позволить сильно экспериментировать и пробовать что-то, что может не получиться. Поэтому, напротив, идем по пути стабильности: номенклатуру не меняем, однако, работаем с качеством.

Весь прошлый год совместно с учеными проводился глубокий анализ в направлении точного земледелия. По итогу исследования была составлена карта почв по всему хозяйству, и у нас появилась потребность в изменении структуры севооборота. Теперь у наших агрономов есть четкий план работы с каждой зоной с учетом полученных результатов. Также мы приобретаем новый почвообрабатывающий агрегат, что тоже обусловлено полученными итогами исследования.

В свое время нами была выбрана определенная стратегия, которой продолжаем следовать: у каждого вида работ есть оптимальные сроки, и мы каждый год анализируем, что еще нужно сделать, изменить, приобрести, чтобы в них укладываться. Так формируется план приобретения и замены техники, который реализуется поэтапно, это часть нашей инвестиционной программы.

И, конечно же, у нас остается в приоритете, как и было все эти годы, сохранение и дальнейшее развитие производства. Мы продолжаем работать над качественными показателями растениеводства и животноводства, под этим подразумевается как инвестиции в оборудование, так и вложения в обучение наших специалистов.

— Ваши прогнозы по урожаю-2023? Каким он будет в СЗАО «СКВО»?

— Прогнозами занимаются другие люди, поэтому я не буду о них говорить. Со своей стороны мы делаем все для того, чтобы получить урожай на уровне не ниже прошлого года. Как я уже говорила ранее, в этом году был применен новый подход к внесению удобрений с учетом полученных исследований, а также засеваем как можно больше площадей с элитой.

— Одна из проблем, на которые указывают аграрии и некоторые эксперты отрасли, это дефицит современных мощностей для длительного хранения сельхозпродукции. А есть ли такая проблема у вас?

— Мощность хранения у нас порядка 70 тыс. тонн. В свое время мы рассматривали

возможность увеличения складских площадей, однако впоследствии отказались от такого проекта, потому что на сегодняшний день это действительно очень большие вложения, которые в нынешней ситуации, на наш взгляд, не окупятся, поэтому таких планов в данный момент нет.

— **Актуальный тренд — цифровизация сельхозпроизводства, внедрение систем точного земледелия, автопилотирования, применение др. «умных» устройств. Насколько сильно внедрена «цифра» в СЗАО «СКВО»?**

— Я достаточно скептически отношусь к программам автопилотирования, если говорить о полной замене механизатора. На сегодняшний день, на мой взгляд, это невозможно, не считая демонстрационных показов. Однако, мы активно используем в хозяйстве системы навигации, подруливания, и, если появляется что-то новое, это тоже у себя внедряем.

Сейчас на предприятии нет ни одного не цифровизированного подразделения: информация с каждого участка, с каждой единицы техники автоматически выгружается в базы, и в режиме онлайн ее получают ответственные специалисты.

Мы используем роботизированную технику на молочном комплексе. Полностью цифровизирован и автоматизирован процесс заготовки кормов. Мы имеем возможность отследить изменения на каждом из этапов, начиная с поля, и далее уже на комплексе сам процесс заготовки рациона для коров современным кормораздатчиком.

Поэтому могу сказать, что мы активно используем технологии, но мы не идем по пути полного замещения ручного труда, потому что в ближайшее время, я уверена, ни один робот не сможет заменить квалифицированного сельскохозяйственного специалиста-агронома, инженера, механизатора или животновода, но может помочь в оптимизации процессов и в освобождении сотрудников для выполнения работ, которые повысят качество производимой продукции.

— **Вы сторонник того, чтобы практику в сельхозпредприятиях проходили не только школьники, студенты, но и преподаватели вузов и средних специальных учебных заведений. Идея понятна: преподаватели должны знать и понимать то, о чем они рассказывают своим подопечным. Но насколько сами преподаватели разделяют ваше мнение относительно их практики?**

— В том виде, в котором я вижу практику для преподавателей, пока еще никто не прошел. Однако понимание, во всяком случае, в общении эта идея находит, потому что они сами чувствуют необходимость и потребность идти в одну ногу со временем. Однозначно, когда проходят семинары или ознакомительные мастер-классы, преподавательский состав тоже охотно присутствует и принимает в этом участие, поэтому я уверена, что эта идея хорошая, и она находит отклик сегодня с их стороны. Каким образом это будет реализовано и в какое время, пока говорить рано. Потому что мы все-таки пошли с самого начала, а именно с подготовки специалистов со школьной скамьи, и в ближайшее время будет открыт первый агрокласс на базе школы в х. Путь Правды, где находятся основные производственные мощности компании.

Это пилотный проект для Ростовской области, но он уже сегодня нашел большой отклик со стороны законодательной и исполнительной органов власти. Однозначно могу сказать, что практика привлечения школьников к сельскохозяйственным работам, блеск в глазах со стороны

детей очень осязаем. Так, в прошлом году к нам пришло работать 2 школьника, а в этом году их у нас уже 9, и это пока без агрокласса, а на уровне прохождения экскурсий на предприятии и лекций со стороны наших специалистов.

Можно сказать, что если такой проект будет внедрен в большом количестве школ и при поддержке значительного количества сельхозтоваропроизводителей, то мы увидим существенный количественный всплеск сельхоз специалистов.

— **Сегодня важно не только инвестировать в предприятие и команду, но и участвовать в комплексном развитии сельских территорий. Чтобы в результате сельская инфраструктура не отличалась от городской. Какие социально значимые проекты вы уже реализовали?**

— Сегодня сельское хозяйство невозможно без специалистов, а специалисты в нашей отрасли невозможны без развития сельских территорий. Но их комплексное развитие - это не только большие инвестиционные проекты со стороны государства, это командная работа и со стороны работодателей, и со стороны специалистов, которые приезжают работать на село.

Сегодня основная проблема в привлечении работников - это даже не уровень заработной платы.

Людам, помимо финансовой стабильности, необходимо предоставить место, где они будут проживать. Потому что даже если это местный житель: он поехал, отучился, вернулся к родителям, обзавелся семьей, и ему нужно думать о том, где жить.

И большой проблемой является именно дефицит нового жилья. Сегодня программа «Комплексного развития сельских территорий» в первую очередь предполагает строительство жилья непосредственно молодыми специалистами самостоятельно. Это поддерживается, субсидируется, выдаются льготные ипотеки и кредиты. Причем ипотека ограничена возрастом приобретаемого жилья не старше 5 лет, а такого в сельской местности просто нет.

На практике мы сталкиваемся с тем, что специалист на селе начинает работу с началом светового дня (в 3-4 утра) и заканчивает ее с концом светового дня, то есть у человека просто физически нет времени строить жилье.

У нас есть школа, детский сад, но нет свободного жилого фонда в необходимом количестве. Мы хотим войти в данную программу и выступаем с предложением о внесении в нее изменений, согласно которым сельхозтоваропроизводитель тоже может взять кредит в банке не на пополнение оборотных средств, которые возможны только на ведение сельхозпроизводства, а именно инвестиционный кредит на строительство жилья для специалистов, где источником погашения будет не выручка от реализации жилья, а выручка от основного вида деятельности сельхозпроизводства.

Сегодня, согласно данной госпрограмме, строить могут только застройщики, но они неохотно идут на сельские территории. Взять, к примеру, наш хутор Путь Правды: это тупиковая зона, у нас очень хорошо, красиво, но уже в момент строительства жилья оно теряет свою стоимость. Застройщики понимают, что оно не будет ими реализовано, и открыто об этом говорят. Получается, им просто не интересно, а сельхозтоваропроизводитель не может строить самостоятельно, т.к. у него нет на это свободных денежных средств. Кредит он получить не может, а люди просто не едут, им негде жить, поэтому мы в настоящее время работаем над тем, чтобы данная программа была доработана именно в этой части.

Нами реализовано большое количество проектов, на балансе предприятия находится 44 жилых дома, это не считая тех, которые уже выкуплены. В них проживают специалисты по договору бесплатного найма, каждый из этих домов в случае работы сотрудника в течение 10-15 лет на предприятии, будет передан по остаточной стоимости в собственность.

Кроме этого, мы строим часовню, открыли аптеку и спортивный зал, в котором специалисты занимаются бесплатно, активно поддерживаем детский сад, школу, построили спортивную площадку, открыли ударно-борцовскую секцию для ребят, организовали бильярдный клуб для всех желающих.

Каждый ответственный сельхозтоваропроизводитель должен понимать, что необходимо рассматривать вложения в инфраструктуру, в специалистов, в территории именно как инвестиции в производство, а не как затраты. И как только этот подход изменится в головах, тогда и социальных проектов будет гораздо больше, вследствие чего комплексное развитие сельских территорий будет происходить быстрее и количество специалистов значительно вырастет.

— **Донской бизнес активно помогает участникам Специальной военной операции кто чем может. И ваше предприятие поддерживает мобилизованных и членов их семей...**

— С самого первого дня перед нами не стоял вопрос о том, будем помогать или нет. Мы сразу заняли активную позицию и наладили разностороннюю помощь. На постоянной основе оказываем поддержку переселенцам Донбасса, которые лишились крова и теперь живут в ПВР в Зернограде. Каждые две недели отправляем микроавтобус с гуманитарным грузом, особое внимание уделяем детям. Также мы поддерживаем военные части находящиеся как в Зернограде, так и на линии соприкосновения, формируем и передаем необходимый им груз. Поддерживаем бойцов, которые находятся на передовой, а также тех, кто проходит лечение в госпиталях. И, конечно, оказываем помощь на постоянной основе членам семей военнослужащих.

— **Вы возглавляете Комитет по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Палаты молодых законодателей при Совете Федерации РФ. Комитет предложил значимые законодательные инициативы, в том числе, и от Ростовской области. Можете рассказать об этом подробнее?**

— Нами была выдвинута инициатива по поддержке работодателей и сотрудников предприятий, т.к. многим приходится переезжать в другой регион в поисках работы. Инициатива заключается в том, чтобы не облагать подоходным налогом помощь от работодателя в виде предоставления бесплатного жилья и питания работникам из других регионов. Данное предложение разработано в целях создания условий для популяризации сельского хозяйства среди молодежи, развития кадрового потенциала и формирования положительного имиджа рынка труда на сельских территориях нашей страны.

Кроме этого, были выдвинуты инициативы, которые напрямую касаются нашей продовольственной безопасности.

Так, на заседании нашего Комитета был рассмотрен вопрос и о применении разной ставки НДС в отношении операций по реализации на территории РФ протравленных и непротравленных семян подсолнечника и кукурузы. Протравленные семена относятся к непродовольственному товару и облагаются НДС в размере 20%, а непротравленные

семена относятся к группе продовольственных товаров и облагаются НДС в размере 10%. В обоих случаях семена приобретаются и используются только для дальнейшего выращивания продовольственной продукции и кормов для животных. Однако из-за разной ставки НДС крупные товаропроизводители и мелкий (средний) бизнес будут находиться в неравных условиях. Так, у малого бизнеса (ИП, фермеры) нет возможности протравить семена перед посевом, им придется покупать уже протравленные по увеличенной налоговой ставке. Крупный же бизнес, имея возможность протравить семена у себя в хозяйстве, может приобретать семена с применением льготной ставки, при этом имея право на возмещение НДС, в то время как малому бизнесу НДС не возмещается. Фермеры вынуждены стоять перед выбором, покупать протравленные дорогие семена с практически 100% всхожестью, либо покупать простые, не подготовленные семена и пытаться вырастить из них более-менее достойный урожай. Возможным решением проблемы может стать применение 10-процентной льготной ставки НДС при обороте любых семян для посева. Это позволит малому сельхозбизнесу приобретать качественно подготовленные семена, не переплачивая при этом за протравку, а производители посевного материала будут мотивированы расширить собственное производство для обеспечения потребностей отечественных растениеводов.

И, конечно, важна инициатива о внесении изменений в программу «Комплексного развития сельских территорий» в части строительства жилого фонда, о которой я говорила ранее, чтобы был создан механизм поддержки тех предприятий, которые реально и фактически участвуют в создании комфортной среды на селе.

— **Что для вас значит «быть лидером»? Какими качествами должен обладать топ-менеджер, владелец бизнеса, чтобы ему верили, за ним шли?**

— В первую очередь, он должен окунуться полностью в производственные процессы, т.е. быть человеком дела. Руководитель должен быть полностью вовлечен в происходящее на предприятии, должен лично пройти все стадии работы в растениеводстве и животноводстве, показать своим примером сотрудникам, как нужно трудиться.

Отец всегда мне говорил, меньше слов, больше дела. И действительно, важно не просто делать что-то, а именно сделать. И мы придерживаемся этого принципа во всем.

— **Какие качества вы больше всего цените в людях? Что делаете для сохранения и приумножения человеческого капитала?**

— Я ценю в людях порядочность и честность. На первый взгляд это самое простое, но, как показывает практика, оказывается самым сложным и порой невыполнимым для многих людей. А для привлечения молодых кадров, я вижу наш вклад именно в том, чтобы личным примером показывать, как надо работать и давать возможность молодежи делать это.

Они должны своими глазами увидеть, насколько сельское хозяйство шагнуло вперед в своем развитии, здесь давно уже все современно, технологично и автоматизировано. Мы берем на себя ответственность, и ребята получают не только теоретические знания. Их допускают к реальным производственным процессам, они получают реальный опыт и могут своими руками почувствовать и осознать, что такое настоящий труд на земле. И только так мы воспитываем поколение людей, умеющих и готовых работать.

ПОЛЮС РОСТА ДЛЯ РЕЗИДЕНТА

ПО КОЛИЧЕСТВУ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ СУЩЕСТВЕННО ОТСТАЕТ ОТ ДРУГИХ КРУПНЕЙШИХ РЕГИОНОВ ЮГА. ПРИ ЭТОМ НА ДОНУ ИДЕТ АКТИВНАЯ РАБОТА ПО РАЗВИТИЮ ДЕЙСТВУЮЩИХ ПЛОЩАДОК И СОЗДАНИЮ НОВЫХ. РЕЗИДЕНТЫ И КОМПАНИИ, УПРАВЛЯЮЩИЕ ПАРКАМИ, ГОТОВЫ НАПРАВЛЯТЬ НА ЭТО СОТНИ МИЛЛИОНОВ И ДАЖЕ МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ, А ОБЛАСТНЫЕ ВЛАСТИ — ПРЕДОСТАВЛЯТЬ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ДРУГИЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ. ГЛАВНОЕ — НАЙТИ ИНВЕСТОРОВ, ЖЕЛАЮЩИХ ЛОКАЛИЗОВАТЬ В НОВЫХ ПРОМПАРКАХ СВОИ ПРОИЗВОДСТВА. АНАСТАСИЯ НАЗАРОВА



В ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКАХ ЮГА И СЕВЕРНОГО КАВКАЗА ЛОКАЛИЗОВАНЫ 240 ПРОИЗВОДСТВ, В КОТОРЫХ — СВЫШЕ 7 ТЫС. РАБОЧИХ МЕСТ

По данным Ассоциации индустриальных парков России (АИП), сегодня в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах существует 35 индустриальных парков. Территориальная заполняемость их превышает 50%. Готовые площадки в ЮФО заполнены на 70%, а в СКФО — почти на 90%. В АИП отметили, что спрос на готовые производственные помещения растет по всей стране, но на Юге он выражен особенно сильно. В индустриальных парках Юга и Северного Кавказа локализованы 240 производств, в которых — свыше 7 тыс. рабочих мест. Еще 15 проектов индустриальных парков находятся на стадии разработки.

Сейчас в Южном федеральном округе — 18 промышленных парков (в СКФО их 17). Из крупнейших регионов Юга меньше всего промпарков в Ростовской области: по этому показателю Дон уступает Кубани, Крыму и Волгоградской области. В донском регионе всего два промпарка: Новочеркасский, который включен в реестр Минпромторга РФ, и индустриальный парк «ГПЗ» в Западной промзоне Ростова (входит в состав Ассоциации индустриальных парков России). Для сравнения, в соседнем Краснодарском крае их шесть, из которых четыре — в реестре Минпромторга России.

При этом в Ростовской области идет активная работа по созданию новых аналогичных площадок. Так, министр экономического развития региона Максим Папушенко сообщил, что недавно, в рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ-2023), было подписано соглашение о создании на площадке завода «Титан» в Гуково индустриального парка площадью 26 тыс. кв. м. За два года управляющая компания планирует вложить в проект 1 млрд руб. и создать более 100 рабочих мест.

Кроме того, еще в декабре 2022 года губернатор Дона Василий Голубев призвал глав городских округов и муниципальных районов с численностью свыше 50 тыс. жителей привлекать инвесторов для создания частных индустриальных парков и технопарков. Глава региона утвердил Концепцию развития индустриальных парков в семи полюсах роста (Ростовский, Таганрогский, Волго-донский, Восточно-Донбасский, Миллеровский, Морозовский и Сальский), определенных в Стратегии социально-экономического развития до 2030 года.

По мнению старшего эксперта-аналитика АИП России Ольги Лашко, для того, чтобы воплотить такую инициативу, важно понимать запрос потенциальных

резидентов и инвесторов, перечень предоставляемых услуг управляющей компании, экономическую и маркетинговую стратегию проекта. «Площадь такого парка должна быть соизмеримой с возможностью его развития и потребностями территории, — пояснила эксперт. — Важным аспектом эффективности парка является управляющая компания: ее команда должна обладать высокими профессиональными навыками. Индустриальные парки должны гармонично встраиваться в общую канву пространственного развития муниципалитета».

ПРОМПАРК ПРЕВРАЩАЮТ В ЗОНУ

В этом плане интересен пример развития в Ростовской области индустриального парка «Новочеркасский», который был создан еще в 2015 году на базе обанкротившегося завода синтетических продуктов (НЗСП). «Территория завода была практически заброшена, производственные корпуса значительно повреждены в результате демонтажа оборудования и вырезки металлолома, в плачевном состоянии находилась (инженерная) инфраструктура», — рассказал ВГ Виталий Ралко, заместитель директора управляющей компании парка ООО «НИП Сервис».

На первом этапе компания вложила 300 млн руб. в расчистку бывшей территории НЗСП, восстановление внешних инженерных сетей, системы освещения, ремонт производственных корпусов и организацию охраны.

Сегодня общая площадь парка составляет 290,8 га, из которых полезная площадь (для размещения предприятий), это — 224,6 га. Площадка относится к категории комплексных парков, имея как свободные участки для строительства (Greenfield), так и располагая готовыми производственными помещениями для сдачи в аренду (Brownfield). Территория обеспечена необходимой инфраструктурой: системой водоснабжения, канализацией, газоснабжением, электрическими сетями. У промпарка есть железнодорожное сообщение со станцией Локомотивстрой. В индустриальном парке могут располагаться предприятия 1-5 класса опасности.

Сейчас на территории парка размещены 57 предприятий, организовано более 600 рабочих мест. Якорными резидентами являются ООО «Бонум» (производство грузовой и спецтехники), ООО «Завод КПИ» (выпуск колесных пар для железнодорожной техники), ООО «Новочеркасский завод oleохимии» и ООО «Тонарт» (производство дорожно-строительных материалов).

В 2020 году новочеркасский парк был включен в федеральный реестр индустриальных и промышленных парков Мипромторга РФ. В этот перечень входят площадки, которые отвечают ряду условий: площадь должна превышать 8 га, 50% территории отводится для размещения производства, есть объекты транспортной инфраструктуры, а основные виды деятельности управляющей компании промпарка «должны составлять не менее 80% от всей ее деятельности».

Как объяснил ВГ Максим Папушенко, власти региона работают с ООО «НИП Сервис» над созданием на площадке парка особой экономической зоны (ОЭЗ) промышленно-производственного типа. Заявку региона концептуально поддержало Минэкономразвития РФ. Сейчас она находится на рассмотрении федеральных отраслевых ведомств.

«Создание ОЭЗ на территории Новочеркасского парка позволит новым компаниям, которые получают статус резидента, применять федеральные налоговые и таможенные льготы для развития производств, — подчеркнул господин Папушенко. — Индустриальные парки и особые экономические зоны — разные правовые режимы, и они дают разные возможности для резидентов при получении государственной поддержки. Вместе такие →

→ площадки, благодаря имеющейся инфраструктуре и действию преференциальных режимов, дают быстрый старт для новых производств».

У компании «Бонум» Новочеркасском промпарке есть производство корзины для запасного колеса и боковой защиты. Мощность предприятия — более 2 тыс. комплектов в год. До конца 2023 года здесь планируют увеличить объемы на 30%. Руководитель завода «Бонум» Александр Михайленко рассказал, что у них в Ростовской области три производственные площадки, две из которых расположены на территории промышленных парков (в Новочеркасске и Ростове), а одна — на территории Аксайского района. «На наших предприятиях работает более 800 человек, — уточнил господин Михайленко. — В текущем году штат увеличится до 1200, из которых 300-400 будут задействованы на производстве в Новочеркасском промпарке. Сейчас здесь строятся три новых цеха, которые запустим в ближайшие два-три года».

Александр Михайленко подчеркнул, что 100% прибыли компания инвестирует в новые производства. В структуре инвестиций есть также и заемные средства. Однако объем вложений в новые площадки глава компании не стал называть, добавил только, что в планах — двукратное увеличение выпуска продукции уже в текущем году. По информации правительства Ростовской области, в ближайшие три года «Бонум» намерен инвестировать в производство комплектующих 250 млн руб.

По словам господина Михайленко, в Новочеркасском индустриальном парке для резидентов действуют налоговые льготы. Так, налог на прибыль здесь составляет 13,5% вместо 17%, налог на имущество — 0% вместо 2,2%, земельный налог — 0,3% вместо 1,5%. «После того, как промышленный парк станет частью особой экономической зоны, чего мы очень ждем, начнут действовать повышенные льготы на прибыль, имущество и транспорт. Налоги по этим статьям составят 0%», — подытожил руководитель компании.

Другой резидент Новочеркасского индустриального парка — «Экоснаб» — в 2020 году открыл здесь производство уличной мебели и малых архитектурных форм из отходов пластика и песка. Как рассказал гендиректор компании Виталий Дугин, сейчас их продукция представлена в крупных городах Ростовской области. Лавки, кашпо и бордюры, произведенные на этом заводе, есть в парках и скверах Новочеркаска, Азова, Аксая и др. муниципалитетов. «Как правило, на изготовление двух деревянных скамеек распускают целое дерево, тогда как у нас на это уходит 80 кг пластиковых отходов и 200 кг песка», — заверил топ-менеджер.

В 2023 году господин Дугин решил открыть в Новочеркасском промпарке новое производство. Ежемесячно компания будет производить из полимерно-песчаного композита 200 пар скамеек и урн. Причины выбора места все те же — удачное месторасположение территории, хорошая транспортная доступность и особый налоговый режим.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПЛЮС ТЕХНОЛОГИИ

Индустриальный парк «ГПЗ» находится в Западной промзоне Ростова на территории 10-го подшипникового завода. Пло-

щадь промпарка составляет 20,1 га. Здесь размещены более 200 резидентов. Создано порядка 1 тыс. рабочих мест. Среди якорных арендаторов — ООО «10-ГПЗ», ООО «Бонум», ООО «Профреш» (логистические услуги, перевозка продуктов питания) и ООО «Интернет Решения». Управление территорией осуществляет АО «Элма». На запрос ВГ в компании не ответили.

По сообщению регионального правительства, на территории парка АО «Элма» реализует проект по строительству мультитемпературного склада. Первая очередь комплекса площадью 6 тыс. кв. м. уже введена в эксплуатацию. В строительстве второго этапа площадью более 11 тыс. кв. м. планируется вложить более 1 млрд руб. По планам инвестора, вторая очередь комплекса будет введена до конца 2023 года.

Технопарк «Гранит» — еще один пример индустриального парка на территории крупного промышленного предприятия. Управляющая компания «Гранит Технопарк» приступила к созданию площадки в 2022 году. В компании ВГ сообщили, что на площади 6 га введут в эксплуатацию 26 тыс. кв. м. производственных площадей. Здесь планируют разместить 10 резидентов, специализирующихся на выпуске электроники и электронно-технической продукции, производстве медицинского оборудования, разработке СВЧ-технологий и решений в сфере IT. Объем инвестиций в площадку составит 1,5 млрд руб. Реализация проекта подразумевает два этапа. Первая очередь площадью 1,5 га будет запущена в 2024 году. Вторая (4,5 га) — в 2025-м.

В компании пояснили, что для резидентов парка будут действовать налоговые льготы, льготная арендная ставка, субсидии по процентам банковских и лизинговых продуктов. Будущие резиденты должны соответствовать специализации технопарка, осуществлять научно-исследовательскую и инновационную деятельность, «а также выполнять условия, установленные положением о резидентской деятельности». «Сегодня уже заключены предварительные соглашения с потенциальными резидентами — ведущими предприятиями Ростова, работающими в электронной и электротехнической промышленности. Это, в частности, ЗАО «Фаза», ООО «Статера», ООО «Метроспецтехника» и ООО «Завод криогенного оборудования», — сообщили представители УК «Гранит Технопарк».

В Ростовской области есть и другие специализированные инвестиционные локации. Это восемь промышленных зон: Новоалександровская, Южно-Батайская, Азовская, Гуковская, Донецкая, Красносулинская, Усть-Донецкая и Мясниковская. Однако, в отличие от промышленных парков, в этих промзонах нет управляющих компаний, обеспечивающих коммуникацию с властями и сервисную поддержку резидентам.

Опрошенные ВГ промышленники заметили, что в регионе должно быть значительно больше индустриальных и технологических парков, с общей инфраструктурой, концепцией и управлением, кооперационными связями, а не просто больших территорий с различными заводами, какими, по сути, и являются перечисленные выше промышленные зоны.

Так, в компании «Гранит Технопарк» уточнили, что в Ростовской области должно быть не менее 10 отраслевых инжени-



ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ НА ЮГЕ РФ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГРУЗОВОЙ И СПЕЦТЕХНИКИ ООО «БОНУМ» СТРОИТ В НОВОЧЕРКАССКОМ ПРОМПАРКЕ ТРИ НОВЫХ ЦЕХА, КОТОРЫЕ ПЛАНИРУЕТ ЗАПУСТИТЬ ЗА ДВА-ТРИ ГОДА

ринговых центров, пять-шесть индустриальных парков и пять специализированных технопарков, по ключевым отраслям — сельское хозяйство, химия, медицина, электроника и т. п.

По мнению Александра Михайленко, новочеркасский пример показал, что новые промышленные парки необходимо создавать рядом с городами, где есть хорошая транспортная доступность, вся необходимая инфраструктура и возможность быстрого подключения к инженерным сетям. Предоставление налоговых преференций ускорят развитие таких площадок, заметил господин Михайленко.

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ

По словам аналитика ФГ «Финанс» Натальи Пыревой, в этом году правительство России расширило механизм поддержки индустриальных и технологических парков. В частности, вырос размер компенсации, предоставляемой регионам и инвесторам на создание, модернизацию и реконструкцию инфраструктуры промпарков и технопарков с 50% до 75%, вдвое увеличен максимальный объем подлежащих возмещению затрат субъектов РФ на создание и развитие инфраструктуры: до 30 млн руб. на 1 га общей площади территории индустриального парка и 120 тыс. руб. на 1 кв. м общей площади зданий технопарка.

По данным министерства промышленности и энергетики Ростовской области, сегодня, в рамках развития инвестиционных локаций, для управляющих компаний и резидентов индустриальных и технопарков предусмотрено освобождение от уплаты налога на имущество. Также компаниям предоставляют субсидии по затратам на создание объектов капитального строительства инженерной инфраструктуры (50% от всего объема), освобождают от уплаты 80% земельного налога в течение пяти лет с даты присвоения территории статуса промышленного технопарка или индустриального парка.

Как сообщили ВГ в региональном минпромэнерго, в области оказывается содействие в привлечении инвесторов для создания объектов промышленной инфраструктуры. «Так, идет реализация проекта по созданию технопарка «Азов-

ский», — уточнили в министерстве. — Головной офис и производственная площадка сегодня расположены в Ростове-на-Дону (на территории ООО «Ростметсплав»). Запланирован перенос предприятия на новую площадку в Азов. К участию в технопарке планируется привлечь предприятия металлургии».

Проект технопарка «Азовский» команда Ростовской области представила в рамках программы Минпромторга России «Лидеры развития инфраструктуры» и получила одобрение. Кроме того, проект прошел защиту на площадке форума «ИНПАРК-2022» в Новосибирске. Там проект технопарка «Азовский» признали как один из лучших в стране. Максим Папушенко сообщил, что сейчас минэкономразвития области совместно с муниципальными образованиями региона проводит работу по подбору подходящих площадок, взаимодействию с потенциальными инвесторами, заинтересованными в создании промышленных и технопарков. «Мы делаем акцент на привлечение частных инвестиций в создание на территории области (различных) индустриальных парков», — подчеркнул министр.

По его словам, площадка Новочеркасского индустриального парка обеспечена необходимой для резидентов инфраструктурой. Дополнительную инфраструктуру, в рамках развития особой экономической зоны, планируется создавать здесь за счет частных средств Управляющей компании. «Такой подход уже позволяет нам привлечь более 8 млрд руб. инвестиций», — заверил господин Папушенко.

«Меры (государственной) поддержки должны касаться не только строительства инфраструктуры парков, но и производственных помещений. При этом в приоритете у правительства региона должно быть формирование понятной системы, направленной на упрощение и ускорение процесса ввода новых площадок, а также дополнительные меры поддержки для управляющих компаний. Это может стать хорошим стимулом для увеличения количества промышленных и технопарков в таком перспективном регионе, как Ростовская область», — резюмировала Ольга Лашко. ■



ПРОТЕИН ПОДСОЛНЕЧНЫЙ



собственное
производство

натуральный
продукт

произведено в
Горном Алтае
РФ

96,3%

усвояемость
высокая

368,5
кКал

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ
ЦЕННОСТЬ

84%

БЕЛКА*



гипоаллергенно



без ГМО

1,5%

ЖИРА

ПРОТЕИН

«BALANCEFORMULA» –

ПОЧЕМУ ОН НУЖЕН

ИМЕННО ВАМ?

Немного об аминокислотах...

Аминокислотный состав подсолнечного белка максимально приближен к т.н. идеальному среди растительных белков. Состав идеального белка утвержден Всемирной организацией здравоохранения. Так, протеин «BalanceFormula» содержит лейцин, предотвращающий появление усталости и защищающий клетки и ткани мышц. Входящий в состав подсолнечного белка валин необходим для метаболизма в мышцах и восстановления поврежденных тканей. Аминокислота изолейцин участвует в синтезе тканей всего организма и является источником энергии при осуществлении нервно-регуляторной деятельности центральной нервной системы. Все эти аминокислоты относятся к категории незаменимых и несинтезируемых организмом. Без активных физических нагрузок мышцы могут атрофироваться. Для того чтобы этого не произошло, нужно повышенное потребление легкоусвояемого белка. Также много белка нужно и при активных тренировках. Неважно, говорим ли мы о беге или о силовых упражнениях.

Также протеин «BalanceFormula» содержит широкий набор других важных аминокислот и имеет высокое содержание кальция, фосфора, железа, калия, марганца, алюминия, меди, цинка, хрома, селена, фосфора, магния, а также витаминов.

А еще - антиоксиданты?

Входящая в состав продукта хлоргеновая кислота служит мощнейшими антиоксидантом, ответственным за выведение из организма свободных радикалов.

Кроме того, потребление хлоргеновой кислоты нормализует усвояемость глюкозы организмом. Т.е. помогает предотвратить диабет. А также она защищает клетки печени и улучшает жировой обмен организма. Именно тому, что протеин «BalanceFormula» богат хлоргеновой кислотой, он обязан натуральным зеленым цветом.

Ни дня в офисе без протеина!

Для офисных работников протеин не менее, а, возможно, даже более актуален. Сегодня миллионы людей двигаются и

работают физически гораздо меньше, чем наши предки. Соответственно, и калорийность и объем пищи должен снижаться. В противном случае возникает опасность ожирения. Но если человек будет просто меньше есть, он не будет получать нужного организму объема полезных веществ. И мышцы из-за недостатка белка могут атрофироваться, как и у космонавтов в космосе. Т.е. человеку нужно функциональное питание, которое при минимуме объема и калорийности будет содержать максимум необходимых питательных веществ. Особенно это становится актуальным с возрастом. Сегодня люди ощущают себя молодыми и социально активными гораздо дольше, чем раньше. Для того, чтобы сохранить физическую молодость наш продукт очень полезен.

Почему «BalanceFormula» из подсолнечника?

Подсолнечник не содержит ГМО. В нем нет антипитательных веществ, как, например, в сое. По своему аминокислотному составу, среди растительных белков он ближе всего к идеальному белку, утвержденному ВОЗ. У него нейтральный вкус. И, конечно – мощнейший антиоксидант – хлоргеновая кислота. Она есть только в подсолнечном протеине.

Наш протеин производится по уникальной запатентованной технологии. Она обеспечивает минимальное остаточное содержание жира. Менее 1%. В то время, как в других протеинах, этот показатель может достигать 10%. Фактическое и подтвержденное содержание белка в продукте – не менее 80%. А его усвояемость в организме – более 96%. Кроме того, производим мы его в Алтайском крае – регионе с уникальной природой.

Будьте активны, здоровы и счастливы вместе с «BalanceFormula».

Ежедневно наш организм борется со стрессами, помогает нам решать поставленные задачи и переходить к новым, достигает новых спортивных результатов, помогает нам творить, думать, любить, радоваться. При этом сам наш организм, в основном (если не считать воды), состоит из сложнейшей комбинации белков. Белки же в свою очередь – тонкое и сложное кружево из аминокислот, находящихся в динамическом балансе. Стрессы, неправильное питание, малоподвижный образ жизни – и вот, баланс нарушен... Чтобы этого не произошло, чтобы помочь нашему организму, а наш организм с благодарностью помогал нам вести насыщенный образ жизни был создан подсолнечный протеин «BalanceFormula».



ИГРА ПО ТРЕМ БУКВАМ

В 2023 ГОДУ СТРОИТЕЛИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПЛАНИРУЮТ ВВЕСТИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 2,9 МЛН КВ. М. ЖИЛЬЯ — НА 7% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ДЛЯ СРАВНЕНИЯ, НА КУБАНИ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ НАМЕРЕНЫ СДАТЬ 6,2 МЛН КВ. М. ЖИЛЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ЧТО НА 2% БОЛЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ-2022. ЭКСПЕРТЫ И ИГРОКИ ОТРАСЛИ ПРИЗНАЛИ, ЧТО БУДУЩЕЕ — ЗА РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ (КРТ): КОЛИЧЕСТВО ТАКИХ ПРОЕКТОВ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ ЮГА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ, ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К БОЛЕЕ ДИНАМИЧНОМУ РАЗВИТИЮ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ЕСЛИ УСОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ДОРАБОТАТЬ МЕХАНИЗМЫ ВЛИЯНИЯ НА НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ. АНАСТАСИЯ НАЗАРОВА

По данным Единого ресурса застройщиков (ЕРЗ), в январе-апреле 2023 года в Ростовской области введено 874 тыс. кв. м. жилья. Это на 13,6% меньше, чем за аналогичный период 2022 года. При этом, по итогам четырех месяцев, регион занимает в России 10 место по объемам ввода жилья, отметил в апреле текущего года министр строительства, архитектуры и территориального развития Дона Юрий Сильвестров. Сегодня, по информации ЕРЗ, строительством жилья в Ростовской области занимаются более 250 компаний. Наиболее крупные из них — МСК, ГК СМУ 1 Ростов, ГК «Галактика», ГК «ЮгСтройИнвест», ГК «Альянс» и др.

Для сравнения, в соседнем Краснодарском крае с января по апрель 2023 года строители ввели в эксплуатацию 2,4 млн кв. м. жилья. Это на 9,6% меньше, чем в первые четыре месяца 2022 года (данные ЕРЗ). При этом, по объемам ввода жилья Кубань занимает в РФ почетное третье место. Основную погоду на строительном рынке региона делают такие игроки, как DOGMA, ГК «Точно», AVA Group, «Объединение застройщиков ВКБ-Новостройки» и Федеральный девелопер «Неометрия».

Более низкие, чем год назад, объемы эксперты отрасли связывают с большим количеством непроданного жилья. Так, по словам генерального директора агентства Infoline-Аналитика Михаила Бурмистрова, сегодня Краснодар по такому показателю является лидером среди крупнейших городов России: доля непроданного многоквартирного жилья составляет в столице Кубани 83%. «Этот факт, безусловно, ограничивает застройщиков в запуске новых проектов, компании сосредоточены на завершении текущей стройки, — подчеркнул господин Бурмистров. — В Ростове-на-Дону ситуация с продажей готовых объектов несколько лучше. Однако и здесь доля непроданного жилья довольно высокая — 69%».

Кроме того, добавил эксперт, сегодня на Юге наблюдается рост спроса на малоэтажное жилье. Этому, по мнению Михаила Бурмистрова, способствовали два фактора. Первый — снижение цен на стройматериалы во второй половине 2022 года и первой — 2023-го. Второй фактор — рост количества ипотечных кредитов под индивидуальную жилищную застройку (ИЖС). «Особенно активно тенденция проявилась в апреле и мае, когда россияне стали гораздо активнее инвестировать в проекты малоэтажного строительства», — подытожил аналитик.

При этом в министерствах строительства двух крупнейших регионов юга — Ростовской области и Краснодарского края — на



В ЯНВАРЕ-АПРЕЛЕ 2023 ГОДА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТРОИЛИ 874 ТЫС. КВ. М. ЖИЛЬЯ, ПО ОБЪЕМАМ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РЕГИОН ЗАНИМАЕТ В РОССИИ 10 МЕСТО

перспективы многоэтажной застройки смотрят оптимистично и уверены, что работа ключевых игроков отрасли позволит добиться запланированных на этот год объемов ввода жилья. Для Дона это 2,9 млн кв. м. (+7% к прошлогодним показателям), для Кубани — 6,2 млн «квадратов» (+2%). В этих регионах новые многоэтажные жилые здания возводятся на территории новых микрорайонов, комплексную застройку которых крупные компании начали за несколько лет до того, как в декабре 2020 года Госдума РФ приняла закон (№ 494-ФЗ) о комплексном развитии территорий (КРТ). За минувший год количество таких проектов на юге увеличилось. Представители власти, бизнеса и экспертного сообщества уверены, что КРТ дает хороший импульс к градостроительству. Однако первые результаты от таких проектов можно будет оценивать лишь через год-полтора.

ПО РОСТОВСКОМУ СЦЕНАРИЮ

Из федерального закона следует, что комплексное развитие территорий — способ освоения земель, при котором региональные власти могут реализовать проекты реновации отдельных домов и целых квар-

талов, привлекая частных инвесторов на особых условиях. Одна из целей КРТ — это обеспечение новых жилых районов необходимой инженерной, социальной, культурной и спортивной инфраструктурой. Субъекты РФ могут утверждать адресные программы сноса и реконструкции зданий, определяя инвестора через специализированные аукционы.

«Практика реализации проектов КРТ по новому порядку только формируется, как и правовые позиции по возникающим в этом процессе вопросам, — сказала генеральный директор компании «Неометрия» Марина Черненко. — В различных городах утверждены собственные регламенты и уполномоченные органы, выполняющие функцию «единого окна» для работы с инвесторами. Застройщику необходимо владеть информацией и ориентироваться в административных процедурах. Для минимизации рисков контрагентами должна быть наработана надежная база поставщиков и подрядчиков».

В министерстве строительства, архитектуры и территориального развития Ростовской области заметили, что правила реализации проектов КРТ регулируются Градо-

строительным кодексом России. «Основными обязательствами инвестора, заключившего договор о КРТ, являются разработка документации по планировке территории, обеспечение мероприятий по переселению граждан, строительство, реконструкция объектов на территории, в отношении которой принято решение о комплексном развитии, благоустройство территории, — написано в ответе регионального минстроя на запрос ВГ. — Договор о КРТ может включать и иные положения и является определяющим в обязательствах сторон».

По данным ВГ, в Ростовской области не принимались решения об установлении преференций для юрлиц, заключивших договор о комплексном развитии территории.

В июне 2023 года ГК «ЮгСтройИнвест» приступила к реализации одного из самых обсуждаемых и ожидаемых проектов последних лет — строительству на территории бывшего аэропорта Ростова-на-Дону нового микрорайона общей площадью более 367 га. Площадь жилой застройки превысит 1,5 млн кв. м. По информации ГК, инвестиции в «Новый Ростов» составят ➔

→ порядка 132 млрд руб., а срок реализации проекта — 18 лет. В пресс-службе компании BG сообщили, что уже открыты продажи в «умном квартале» «Полет», который появится в рамках реализации такого проекта. «Отличительной особенностью является максимальное внедрение технологий и цифровизация всех сфер жизни, — пояснили представители ГК. — Уникальные решения применили и в архитектуре. Фасады будут отделаны клинкерной плиткой, которая характерна для исторических городских кварталов. Обеспеченность солнечным светом внутридворовой территории будет достигнута благодаря концепции переменной этажности: от шести этажей до двенадцати».

Второй заметный КРТ-проект в Ростове-на-Дону — реновация участка нежилкой застройки площадью около 11,2 га на пр. 40-летия Победы. Здесь за шесть лет планируется построить 127 тыс. кв. м. жилья. Этот проект также реализует ГК «ЮгСтрой-Инвест». «Весной 2023 года начались работы на площадке ЖК «61 квартал», — ответили в пресс-службе застройщика. — Жилой комплекс состоит из пяти дворов-кластеров, школы, детсада, спорткомплекса и прогулочной аллеи. Планируется, что первые жители получат ключи от квартир уже в следующем году».

В региональном минстрое BG сообщили, что в ближайшем будущем КРТ начнется и в историческом центре Ростова-на-Дону. Уже в 2024 году комплексное развитие здесь начнется с реновации четырех зон, общий градостроительный потенциал которых, по данным министерства, составляет в 100,8 тыс. кв. м. «Объем инвестиций для реализации данных проектов пока не определен», — признали в региональном минстрое.

Управляющий партнер агентства недвижимости «Парус» Максим Хмель отметил, что сегодня в Ростове для девелоперов привлекательны все свободные участки. Однако, что касается четырех территорий в городском центре, для реализации там проектов КРТ есть ряд препятствий. «Одна из главных проблем — взаимодействие с собственниками, владеющими участками или помещениями в зоне комплексного развития территории, — пояснил господин Хмель. — Там уже существуют многоквартирные дома, предприятия и частные участки. При строительстве жилья изъять землю у собственника, как это делают власти при реализации инфраструктурных проектов (строительство дорог, коммунальных сооружений и т.д.), невозможно. Договариваться с владельцами предстоит самому инвестору. Этот фактор создает дополнительное напряжение для застройщиков, которые планируют реализовать КРТ на данной территории, и ведет к существенному удорожанию проекта».

По мнению эксперта, еще одна сложность в том, что при КРТ застройщик обязан возводить и социальные объекты. Это увеличивает себестоимость каждого квадратного метра, уверен Максим Хмель. Доступность такого жилья снижается, большая часть сделок происходит по ипотеке. Приостановить освоение новых территорий застройщики не могут, так как для поддержания и развития бизнеса всегда нужны новые проекты и финансирование, заметил риэлтор. «В одном квартале, отведенном под комплексное развитие, может быть несколько инвесторов, что не исключает конфликта интересов или сложностей с распределением социальных объектов на данной территории», — добавил господин Хмель.



ФОТО АЛЕКСАНДРА ГУСЕВА

НА ЮГЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ УХОДЯТ ОТ ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ К КОМПЛЕКСНОМУ РАЗВИТИЮ. ТАК, В КРАСНОДАРЕ КАЖДЫЙ ТАКОЙ ПРОЕКТ ПОДРАЗУМЕВАЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО 150-300 ТЫС. КВ. М. ЖИЛЬЯ

С ПОПРАВКОЙ НА СТОЛИЦУ И ТУРИСТОВ

Не менее интересная ситуация в соседней Кубани. По информации консалтинговой компании MACON, сегодня в регионе идет реализация сразу 29 проектов КРТ. 24 проекта находятся в Краснодаре, три — в Новороссийске и два — в Анапе, уточнила директор по исследованиям MACON Ольга Змиевская. Ее коллега и гендиректор компании Илья Володько рассказал BG, что сегодня в крае наблюдается рост интереса к комплексному освоению территорий. Так, в Краснодаре почти 51% от общего объема жилищного строительства приходится на 10 крупных проектов. Это — свидетельство перехода компаний от точечной застройки к комплексной, уверен господин Володько, «Точечная застройка остается только в центральных районах города, — пояснил эксперт. — Подавляющая часть проектов — это крупные жилые районы рядом с Западным обходом Краснодара и в северо-восточной части (столицы региона). Эти зоны осваиваются сейчас несколькими застройщиками. Каждый такой район подразумевает строительство от 150 тыс. кв. м. жилья до 300 тыс. кв. м.»

Проекты КРТ реализуют также и в других кубанских городах. Так, на время разработки новых генпланов в Туапсинском районе, Сочи и Новороссийске серьезно ограничена выдача разрешений на строительство. Исключение делается только для проектов комплексного развития территорий.

Крупные игроки рынка это учитывают. В частности, Федеральный девелопер «Неометрия», который возводит ЖК «Флора» в сочинском микрорайоне Кудепста, в 2028 году планирует построить жилой квартал с современной инфраструктурой, «объектами социального и общественно-делового назначения». По мнению Марины Черненко, Черноморское побережье имеет высокий инвестиционный потенциал. Однако сложный горный рельеф, обильные осадки и др. природные факторы обуславливают увеличение стоимости проектирования и строительства здесь объектов недвижимо-

сти. «С точки зрения логистики и транспортной доступности южные территории являются крупными транспортными узлами, но существующая дорожная инфраструктура перегружена и не справляется с транспортным потоком туристов, — уверена топ-менеджер. — Поэтому важно еще точно решать задачи по развитию социальной, коммунальной и транспортной инфраструктуры».

Реализацией в Сочи проектов КРТ занимается и AVA Group, которая осваивает три участка общей площадью более 19 га. Так, в микрорайоне Бытха в 2025 году завершится строительство ЖК «Кислород», который будет включать пятнадцать 19-этажных корпусов с обустроенной придомовой территорией. В рамках КРТ здесь построят эко-парк, медицинский центр и школу с баскетбольной площадкой на крыше.

Кроме того, в Кудепсте AVA Group строит жилой комплекс «Летний», который помимо семи 12-этажных домов, будет включать школу, детсад, магазин и набережную реки. Строительство ЖК девелопер намерен завершить в 2025 году.

А в текущем году компания приступит к возведению ЖК «Горный квартал» в селе Раздольное. Параллельно с жилым здесь будут сформированы образовательный и рекреационные кластеры в виде новой школы, с кинотеатром под открытым небом, терренкуром, аллеей для прогулок, площадки для йоги и стены для скалолазания.

Согласно информации администрации Краснодарского края, создание курорта «Новая Анапа» рядом со ст. Благовещенская будет осуществляться также по программе комплексного развития территорий. Проект будет реализован на территории площадью 1,8 тыс. га. Номерной фонд составит 25 тыс. номеров. Объем инвестиций в строительство оценивается до 350 млрд руб. Также на территории курорта будет построен центр парусного спорта, марина на 300 яхт, конгресс-центр, фестивальная зона и коммерческие площади. В начале июня корпорация «Туризм.РФ» объявила конкурс по разработке проектной

документации для объектов, которые будут возводиться на территории «Новой Анапы». В июне 2024 года планируется выставить на продажу инвестиционные лоты.

БАРЬЕРЫ НА ПУТИ К РАЗВИТИЮ

По мнению директора заказчика-застройщика AVA Group в Сочи Александра Гусева, на Юге сформировавшийся рынок южной недвижимости имеет ряд особенностей. Одна из них — дефицит социальной и дорожной инфраструктуры при наличии объемного жилого сегмента. «Например, в Сочи ситуация начала меняться во время подготовки к зимней Олимпиаде, когда строили дороги, объезды, набережные, тогда же и повысились требования к социальным объектам и местам отдыха, — заметил эксперт. — Это дало значительный рывок для развития КРТ. Строительство школ, детских садов и зон отдыха прорабатывается на стадии разработки и согласования проекта».

По мнению Александра Гусева, сегодня серьезным препятствием на пути к КРТ является отсутствие эффективных механизмов воздействия на недобросовестных девелоперов, которые стараются уменьшить финансовую нагрузку на проекты и снижают объемы строительства необходимой инфраструктуры — социальной, дорожной, спортивной и т. д. «Устранить этот барьер можно только одним способом — доработать механизмы влияния на законодательном уровне», — подчеркнул господин Гусев.

По словам Илья Володько, сегодня девелоперы чаще положительно относятся к проектам КРТ. «Механизм комплексного развития территорий, принятый на законодательном уровне, несмотря на высокую стоимость и некоторые осложнения процесса строительства, хорошо подходит для освоения трудных участков в крупных городах. Чем меньше будет оставаться таких свободных мест, тем актуальнее будет механизм КРТ, который применяется, в том числе, и для реновации сложных центральных частей городов», — резюмировал аналитик. ■

«ЮГСТРОЙИНВЕСТ» — ЛИДЕР В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И БЛАГОУСТРОЙСТВЕ

На сегодняшний день среди лидеров в области строительства и создания комфортной среды можно справедливо выделить ГК «ЮгСтройИнвест». Компания зарекомендовала себя как социально-ориентированный застройщик, который строит необходимые объекты инфраструктуры вместе с домами. ГК «ЮгСтройИнвест» существует на рынке недвижимости больше 20-лет и ведет свою деятельность в трех крупнейших городах Южного и Северо-Кавказского федеральных округов: Ставрополе, Краснодаре и Ростове-на-Дону. На счету застройщика 16 современных и благоустроенных микрорайонов и 25 социальных объектов.

Объем введенного в эксплуатацию жилья за 20 лет работы (2003-2023 гг.): 5 144 197 кв. м жилья, 260 многоквартирных жилых домов.

По итогам работы за 2022 год компания заняла 5 место в России по объему ввода жилья в эксплуатацию с показателем 570 466 кв. м

Компания занимает 12 место в России по объемам текущего строительства с показателем 899 288 кв. м жилья.

По итогам работы за 5 месяцев 2023 г. компания заняла 1 место по площади новых объектов, запущенных в работу с показателем 240 095 кв. м жилья.

*По данным Единого ресурса застройщиков.

Первый проект в Южной Столице

В Ростовской области на счету застройщика 3 проекта, входящих в перечень «100 инвестиционных проектов губернатора». Первым из них был микрорайон «Красный Аксай». Проект стал визитной карточкой группы компаний «ЮгСтройИнвест» в Ростове-на-Дону – 23 дома со всем благоустройством, на закрытой территории создано всё для комфортной жизни. Прогулочные аллеи, детские и спортивные площадки, крытый тренажерный зал, барбекю-зоны, школа и садик рядом с домом – территория микрорайона продумана так, чтобы жители микрорайона имели всё необходимое под рукой.

Самый экологичный

Одновременно с завершением реализации микрорайона «Красный Аксай» ГК «ЮгСтройИнвест» начала строительство экорайона «Вересаево». Жилой комплекс состоит из 30 домов, 28 из которых уже сданы. «Вересаево» — один из самых востребованных проектов в столице Южного Федерального округа. Он находится на участке площадью 36 гектаров в Пролетарском районе и школу и 2 детских сада.

Рядом с «Вересаево» нет промышленных предприятий и оживленных магистралей, поэтому район можно считать тихим и экологичным. Экологичность района отмечается экспертами — в 2021 году «Вересаево»



получил престижную федеральную премию Urban Awards в номинации «самый экологичный район Ростова-на-Дону».

Еще на моменте реализации «Вересаево» стал самым продаваемым комплексом в Ростове-на-Дону и эталонным в плане благоустройства.

Первый на Левом

В июне 2022 года правительство Ростовской области и «ЮгСтройИнвест» заключили соглашение о сотрудничестве на Петербургском форуме, из которого следовало, что именно компания Почетного строителя России Юрия Иванова возведет первый жилой комплекс на Левом берегу Дона — квартал «Левобережье».

Строительство такого амбициозного проекта сегодня идет полным ходом, и застройщик обещает до конца 2023 года ввести в эксплуатацию 3 дома. Также впервые, за всю известную историю левого берега, там началось строительство детского сада. Его площадь — более двух тысяч квадратных метров. Он сможет принять 200 детей, в том числе самых маленьких от полутора до трех лет. В квартале «Левобережье» предусмотрено возведение еще одного детского сада с ясельными группами и вместимостью до 200 мест каждый, современной школы на 1100 мест, а также поликлиники с отделениями для детей и взрослых.

Также в 2023 году начались работы по одному из самых амбициозных проектов Донской столицы — нового парка возле квартала «Левобережье». Это уникальный

проект не только для Ростова-на-Дону, но и для всего региона: аналогов такого парка нет ни в одном городе области.

Площадь всей территории превысит 14 га и по задумке, парк объединит в себе спортивные зоны, современную городскую среду и окультуренную природную часть. В нем появится футбольное поле и четыре спортивных площадки. Любителей экстрима порадуют скейт-парк, памп-трек и роллер-дром. В зимнее время в парке тоже можно будет отдохнуть активно. Все благодаря большому ледовому дворцу на 4500 мест.

В мае 2023 года строительную площадку квартала «Левобережье» с рабочей поездкой посетил вице-премьер федерального правительства Марат Хуснуллин. Делегация осмотрела макет нового микрорайона и ознакомилась с основными показателями. Заместитель председателя Правительства РФ отметил важность и значимость таких проектов для развития города и отметил.

Марат Хуснуллин
Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

— Здесь была неэффективно используемая заброшенная земля. Сегодня здесь строится прекрасный новый микрорайон. Прекрасно идут продажи благодаря мерам, которые поддержал президент, — по продлению до 1 июля 2024 года льготной семейной ипотеки.

Новая История. Новый Ростов

В июне 2023 года в Санкт-Петербурге прошел ежегодный экономический форум, на котором «ЮгСтройИнвест» подписал соглашение о самом масштабном проекте в истории компании и Донского региона. Соглашение содержало информацию об освоении территории Старого аэропорта в Ростове-на-Дону площадью более 367 гектаров. Проект уже называют «Новым Ростовом». В него инвестируют 132 миллиарда рублей. На территории бывшего аэропорта появится 5 школ, 10 детских садов, поликлиники и областной консультативно-диагностический центр. Вместе с социальными объектами возведут и привычную городскую инфраструктуру: объекты спор-



та, культурно-досуговые учреждения, объекты торговли и общественного питания, учреждения экстренных служб, обеспечения правопорядка, а также 2 храма и часовню. А на участке более 40 гектаров появится 2 парка и 14 бульваров.

Вместе с этим на территории построят более 1 500 000 квадратных метров жилья — это около 30 000 квартир.

Юрий Иванов
Генеральный директор ГК «ЮгСтройИнвест»

— Сегодня мы подписали важное соглашение о реализации грандиозного проекта. Территория старого аэропорта станет новым Ростовом. Это будет своеобразный микрорайон со всей социальной инфраструктурой, с новыми центрами притяжения для горожан. Такие огромные и сложные проекты, конечно, реализуются при помощи, поддержке, доверии губернатора Ростовской области

Василия Юрьевича Голубева, правительства. Очень благодарны за доверие, понимаем свою ответственность. При реализации проекта будут применены современные технологии строительной отрасли, современные дизайнерские решения.

Реализация проекта началась в июне текущего года. Жители донской столицы уже могут приобрести жилье в будущем центре Ростова-на-Дону. Открылись продажи квартир в умном квартале «Полёт». Как заявляет застройщик, он станет самым технологичным комплексом донской столицы.

Квартал состоит из домов переменной этажности от 6-ти до 12-ти этажей и 20-этажных доминант. Все дворы будут закрыты от машин, а паркинг расположится под домами с доступом на лифте. Вместе со строительством квартала будет преобразовываться и вся территория Старого Аэропорта. В частности, аэровокзал будет реконструирован, и станет основным транспорт-

ным узлом Ростова-на-Дону. Это значит, из «Полёта» легко будет добраться в любой район города, как на автомобиле, так и на общественном транспорте.

Масштабная реконструкция ожидает и ближайшие к кварталу дороги. Улица Берберовская будет расширена до 4-6 полос, реализация проекта ожидается осенью-зимой 2024 года. Новая дорога предполагает размещение инфраструктуры скоростного трамвая.

На пересечении улиц Вересаева и Берберовской будет организовано кольцевое движение. Появятся внутриквартальные и сквозные дороги, которые будут выходить на ул. Шолохова, а также выезды на ул. Вересаева. Дороги планируют возводить параллельно со строительством жилья.

«Полёт» уже оценили эксперты — проект был удостоен престижной федеральной награды Urban Awards 2023 в номинации «Премьера года».



Общество с ограниченной ответственностью СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК-1 ЮГСТРОЙИНВЕСТ-ДОН
Генподрядчики: ООО "Ростра-РД" (ИНН: 6163148558). Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

БИЗНЕС ИДЕТ В БИОРАЗНООБРАЗИЕ

СОХРАНЕНИЕ ЭКОСИСТЕМ И БИОРАЗНООБРАЗИЯ — ЗАДАЧА ГЛОБАЛЬНОГО СОГЛАШЕНИЯ, ПРИНЯТОГО НА КОНФЕРЕНЦИИ ООН ПО БИОРАЗНООБРАЗИЮ В ДЕКАБРЕ 2022 ГОДА. УЧАСТИЕ В НЕМ БИЗНЕСА НЕОБХОДИМО, ЧТОБЫ РЕАЛИЗОВАТЬ АМБИЦИОЗНЫЕ ЦЕЛИ СОГЛАШЕНИЯ. НЕСМОТРЯ НА УСИЛЕНИЕ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРИРОДООХРАННОЙ РИТОРИКИ КОМПАНИЙ, БИЗНЕС ВО ВСЕМ МИРЕ СЛАБО ОСОЗНАЕТ СТЕПЕНЬ СВОЕГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ И ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРИРОДЫ, ИЗБЕГАЯ ОБЪЕКТИВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ. НО ЕМУ ПРИДЕТСЯ СЧИТАТЬСЯ С РИСКАМИ И СООТВЕТСТВОВАТЬ ВЫСОКИМ ОЖИДАНИЯМ — ТРЕНД НА СОХРАНЕНИЕ ПЛАНЕТЫ БУДЕТ УКРЕПЛЯТЬСЯ. ДАРЬЯ КУЗНЕЦОВА



ФОТО АЛЕКСАНДРА МИРДОНОВА

К 2030 ГОДУ ПЛАНИРУЕТСЯ ЗАЩИТИТЬ 30% ТЕРРИТОРИИ СУШИ И ОКЕАНА, СОКРАТИТЬ ВДВОЕ ПОТЕРИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ, СОКРАТИТЬ ВРЕДНЫЕ ДЛЯ ПРИРОДЫ СУБСИДИИ НА \$500 МЛРД ЕЖЕГОДНО

В конце 2022 года 15-я конференция ООН по биоразнообразию завершилась принятием Куньмин-Монреальской рамочной программы в области биоразнообразия — нового глобального соглашения о сохранении мировых экосистем. 196 сторон Конвенции о биологическом разнообразии согласовали 4 глобальные цели и 23 задачи, которые должны остановить и обратить вспять деградацию экосистем благодаря усилиям мирового сообщества, включая финансовый и нефинансовый сектора. Перед последним стоят две задачи: 15-я задача Конвенции регулирует обязательства по раскрытию влияния и снижению негативного воздействия на биоразнообразие, 19-я — увеличение финансирования проектов по биоразнообразию из разных источников как минимум до \$200 млрд ежегодно.

Принятие 15-й задачи поддержали более 400 компаний из 53 стран с общей выручкой более \$2 трлн в рамках кампании #MakeItMandatory (#СделайтеЭтоОбязательным). Вместе с тем 150 крупнейших

финансовых организаций с активами более \$24 трлн взяли на себя обязательство учитывать вопросы экосистем и биоразнообразия в оценке проектов и принятии инвестрешений.

«Благодаря задаче 15 о раскрытии информации включается механизм мягкой силы. Если будет открытость в том, как та или иная корпорация воздействует на биоразнообразие, то, с одной стороны, бизнес будет стараться эти воздействия сократить, чтобы сохранить свою конкурентоспособность, а с другой — потребитель будет делать выбор в пользу более ответственных компаний», — считает Алексей Книжников, глава программы по экологической ответственности бизнеса Всемирного фонда дикой природы (некоммерческая организация выполняет функции иностранного агента с марта текущего года).

Кроме того, к 2030 году планируется защитить 30% территории суши и океана, сократить вдвое потери продовольствия, сократить вредные для природы субсидии

на \$500 млрд ежегодно. Также от государств и частного сектора ожидается интеграция целей по биоразнообразию и его ценности в операции и процессы. «Тот факт, что, согласно принятой программе, не менее 30% территории должно иметь охраненный статус, многократно повышает вероятность для бизнеса столкнуться с охраняемой территорией — в России или в любой другой точке планеты. Этими кейсами нужно управлять и знать, как снижать свое воздействие на биоразнообразие», — объясняет Светлана Шейнфельд, замдиректора Группы операционных рисков и устойчивого развития ООО «Кэпт».

В НАЧАЛЕ ПУТИ

В феврале нынешнего года Всемирный экономический форум (ВЭФ) опубликовал рекомендации для бизнеса в контексте Куньмин-Монреальской программы по биоразнообразию (5 ways businesses can implement the new Global Biodiversity Framework). ВЭФ предлагает компаниям оценивать воздействие операций, продук-

тов и услуг на биоразнообразие и раскрывать такую информацию, уменьшать свое негативное воздействие и увеличивать позитивное: инвестировать в ООПТ и проекты по охране природы, работать с поставщиками и запускать устойчивые закупки, учитывать права, интересы и знания местных сообществ и коренных народов, развивать партнерства с другими компаниями и организациями для сохранения природы.

Несмотря на значимость и актуальность темы уже многие годы, корпоративная повестка по биоразнообразию находится в начале своего пути, а разговоры о его сохранении пока опережают реальные действия.

В 2022 году World Benchmarking alliance оценил действия почти 400 компаний из 8 секторов с наибольшим влиянием на экосистемы: лишь 5% компаний оценили воздействие своих операций и бизнес-моделей на биоразнообразие, менее 1% компаний понимают зависимость своих операций от природы. ➔

→ «Деловая и политическая риторика о роли бизнеса в решении проблемы утраты биоразнообразия усилилась, но прогресс корпоративных обязательств крупнейших компаний в области биоразнообразия скромнен и не соответствует целям новой глобальной программы», — отмечают ученые из Оксфордского и Кембриджского университетов в исследовании, опубликованном в декабре 2022 года в Journal of Cleaner Production. По его результатам в 2021 году из 100 крупнейших компаний мира раскрывали в той или иной форме свои обязательства по сохранению биоразнообразия 46 компаний, но лишь 9 компаний ставили перед собой конкретные, измеримые и ограниченные во времени цели, позволяющие публичную подотчетность. В 2016 году число компаний, раскрывающих свои обязательства и измеримые цели, составляло 31 и 5 соответственно. При этом публичные климатические net zero цели к 2021 году были у 21% крупнейших публичных компаний, согласно отчету The Energy & Climate Intelligence Unit and Oxford Net Zero.

Пока большинство предприятий делает первые шаги в оценке и управлении своим воздействием на биоразнообразие, ожидания общества от бизнеса растут: на смену привычным целям по net loss и net positive impact приходит более амбициозная концепция nature positive, а в международном природоохранном сообществе обсуждают замену традиционной иерархии смягчения воздействия (mitigation hierarchy) на иерархию смягчения воздействия и охраны природы (the mitigation and conservation hierarchy).

Узкие места корпоративной повестки — оценка эффективности проектов и сложности с измерением воздействия на биоразнообразие. Рост ожиданий и амбициозные глобальные цели, пока не подкрепленные методологическими базами и четкими критериями оценки, создают предпосылки для гринвошинга. «Сегодня нет механизмов оценки природоохранной эффективности корпоративных проектов и программ. По сравнению с углеродной тематикой, где используется одна единица измерения, в биоразнообразии и взаимосвязи более сложные, и элементов больше», — рассказывает ведущий эксперт по устойчивому развитию Всемирного фонда дикой природы Михаил Бабенко. — Сейчас активно обсуждаются кредиты на сохранение биоразнообразия (по аналогии с углеродными кредитами. — “Ъ”), по мере развития финансовых инструментов и для верификаторов, и для инвесторов нужен инструмент оценки проектов. Поэтому встает вопрос, как измерить природоохранный эффект и не переборщить со сложностью».

ДОГОНЯЮЩИЕ ОТСТАЮЩИХ

Усиление природоохранного тренда не обойдет стороной и российские компании, считают эксперты. «Отчетность по биоразнообразию и внутри России, и на мировом уровне будет стремиться к качественному и количественному расширению. Российские компании не должны отказываться от совершенствования своего раскрытия — этот тренд никуда не уйдет», — рассказывает Светлана Шейнфельд.

В 2023 году «Кэпт» опросил 50 компаний о практиках сохранения биоразнообразия. Один из выводов: российская повестка корпоративной охраны природы следует общемировой траектории развития, но с запозданием на пять-семь лет. Лидеры соответствующих практик — нефтегазо-



АНАЛИЗ ОТЧЕТОВ 48 КОМПАНИЙ ПОКАЗАЛ, ЧТО У НИХ НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПРИРОДООХРАННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ — ЭТО ВЫПУСК МОЛОДИ РЫБ, РЕКУЛЬТИВАЦИЯ ДЕГРАДИРОВАННЫХ ЗЕМЕЛЬ И ЛЕСОПОСАДКИ

вые, горнодобывающие, обрабатывающие компании и энергетика. Компании почти не используют финансовые инструменты для привлечения средств на реализацию природоохранных проектов: лишь 4% из принявших участие в опросе планируют размещение зеленых облигаций для биоразнообразия в ближайшие годы.

Свежее исследование о корпоративной повестке биоразнообразия опубликовано также экспертно-аналитической платформой ИНФРАГРИН в ежегодном докладе «ESG, декарбонизация и зеленые финансы России 2022». Анализ отчетов 48 компаний — лидеров в области ESG за 2021 год, ЦУР 14 — сохранение морских экосистем и ЦУР 15 — сохранение экосистем суши является приоритетными лишь для 3 и 20 компаний соответственно. Затраты на биоразнообразие раскрывают 6 компаний из 48, лидер в этом списке — компания ЛУКОЙЛ, которая тратит на природоохранные цели более 28 млрд руб., на втором месте «Газпром» с суммой 0,702 млрд руб. Авторы исследования при этом отмечают: раскрываемая информация не позволяет оценить весь объем вложений компаний в сохранение биоразнообразия.

Среди наиболее распространенных мероприятий компаний — лидеров ESG-повестки — выпуск молоди рыб, рекультивация деградированных земель и почв, а также лесопосадки. Компании также сотрудничают с заповедниками, национальными парками, научными учреждениями для мониторинга и сохранения животных.

Корпоративные программы по биоразнообразию отличаются и по содержанию, и по качеству. «Кто-то отчитывается посаженными деревьями и развешанными скворечниками, а кто-то финансирует научно-обоснованные программы по сохранению редких видов. Плохой пример проектов — это когда реализуется инициатива, после чего трансформируется экосистема. Мы видим это на примере некото-

рых историй, связанных с посадками лесов. Есть большая разница между посадками леса и восстановлением экосистемы: если сажать то, что хочется, а не то, что должно расти на этой территории, это может серьезно повлиять на всю экосистему», — объясняет Михаил Бабенко.

Бизнес в России разрабатывает собственные программы по мониторингу и снижению воздействия на биоразнообразие и участвует в спонсорской помощи. Один из драйверов последнего — инициатива «Бизнес и биоразнообразии» Минприроды, где компании финансируют реализацию федерального проекта «Сохранение биологического разнообразия и развитие экологического туризма». На 2023 год заключено девять соглашений с компаниями на сумму более 400 млн руб., отметили в Росзаповедцентре министерства. Проблемой для многих компаний является то, что территория реализации проекта не совпадает с территорией их воздействия, объясняют в ведомстве.

ПЕРЕЛОМНЫЙ МОМЕНТ

Разработка методологической базы и создание отраслевой инфраструктуры наподобие той, что уже существует для климата, скоро будет использоваться на практике. В 2023 году запланирована публикация стандарта отчетности TNFD, который позволит компаниям и инвесторам оценить риски, связанные с биоразнообразием, а также соответствующее обновление стандарта GRI. Параллельно идет разработка SBTN — руководства, которое позволит компаниям ставить научно-обоснованные цели в области охраны природы. Дополнит свои документы и ISO: в организации готовится стандарт по биоразнообразию.

События 2022 года и изоляция российских компаний от наиболее развитых с точки зрения ESG рынков пока не оказала видимого влияния на инициативы компаний по биоразнообразию, соглашаются

эксперты. «Нет поводов говорить, что у нас что-то ухудшилось. Я думаю, что решение COP15 только добавит всем стимулов двигаться к сохранению биоразнообразия. Крупные российские компании видят себя международными игроками и не хотят видеть себя отстающими», — говорит Алексей Книжников.

«Мы не видим снижения активности нефтегазовых, электроэнергетических и горнодобывающих компаний и видим очень аккуратный интерес сельскохозяйственных компаний к проектам в области биоразнообразия. Сельское хозяйство и лесопромышленный комплекс — две следующие крупные отрасли, которые будут заниматься биоразнообразием на горизонте десяти лет», — считает Светлана Шейнфельд.

Интерес к теме биоразнообразия появляется и у финансовых предприятий. В январе опубликовано обновленное руководство для эмитентов Московской биржи, в которое впервые вошла глава по биоразнообразию от Всемирного фонда дикой природы, содержащая в том числе рекомендации по сохранению экосистем. «На Московской бирже появилась история про биоразнообразие. Значит, бизнес начнет к ней присматриваться», — считает Михаил Бабенко.

Быстрых результатов развития корпоративных повесток ждать не стоит. «Практику по биоразнообразию не нарастить одномоментно. Компании будут больше говорить о биоразнообразии, по кейсам, которые у них есть в рамках текущего законодательства: сколько выпустили мальков и сколько рекультивировали земель», — рассказала Светлана Шейнфельд. — Качественный прогресс будет отложен и появится после того, как компании установят внутренние цели, измеримые индикаторы, наладят систему сбора данных, определят зоны воздействия и начнут реализовывать меры. На это потребуется минимум пять лет». ■

МИР ЖЕНЩИНЫ-ЛИДЕРА



— **Расскажите наиболее интересные факты Вашей биографии.**

— Я родилась на Дону и, наверное, это оказало существенное влияние на мой характер. Ведь тут, на юге, люди открытые, энергетически сильные, эмоциональные и ценящие свободу. Мы любим ярко жить и не боимся проявляться. А в современной жизни это очень важно.

Я родилась в прекрасной семье с традиционными семейными ценностями, которые передали мне родители. Мне всегда было на что опереться. Но при этом я в папу — он у меня в первых рядах зарегистрировал предпринимательскую деятельность, когда было не совсем понятно, что это и с чем его едят. Но он у меня очень любопытный, рискованный и любящий все новое. Я такая же. Идти в неизвестное, отвечать на вызовы, видеть перспективы. Так интереснее жить. Ну лично для меня.

— **Какой вы были в детстве?**

— Честно говоря, я была такая любопытная, мне нравилось многое: сегодня — одно, завтра — другое, послезавтра — третье. У меня три образования, казалось бы, совершенно не связанные между собой — медицинское, экономическое и юридическое. Но удивительным образом все сложилось в единый пазл и все пригодились. В моей деятельности я использую все полученные знания и продолжаю учиться. Видимо, как-то интуитивно я всегда шла туда, куда нужно. От всего я стараюсь получить пользу, хоть даже она, может быть, и не такая большая.

Но в комплексе все это складывается в значительную базу.

— **Как создавался ваш бизнес и авторский проект стоматологической клиники для детей «Бобренок»?**

— Мы стартовали в то время, когда о детской коммерческой стоматологии никто и думать не хотел: ни предприниматели, ни пациенты. Лечить молочные зубы, да еще и за деньги — зачем, они же все равно выпадут. Но мы увидели большую брешь в этом направлении. Вспоминали свой детский опыт, наблюдали за текущей ситуацией и увидели потенциал. В то время, 16 лет назад, детских стоматологий в России было чуть больше трех. Мы долго прорабатывали бизнес-план, оценивали риски, составляли исключительно пессимистические прогнозы и открылись.

«Сидели» почти два года. В то время активно занимались «ликбезом», выстраивали партнерские сети, проводили бесплатные профосмотры. Появлялись везде, где только можно было. Тем более, что никакого маркетингового бюджета у нас не было. Были только наши руки/ноги, бесконечно креативящая голова, способности к переговорам, упорство и вера, что мы идем правильным путем. Видя наши горящие глаза, отказать было невозможно.

Сейчас мы вспоминаем наши приключения и смеемся: вот было время. Но это принесло свои плоды. И сейчас мы уже — сеть и самая известная детская стоматология в регионе. А про обратный ход не было даже мыслей. Мы не сдаемся.

Основатель и руководитель детской стоматологической клиники «Бобренок» в Ростове-на-Дону, директор ООО «Ремедио» и эксперт Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» Ирина Гусева — о своем бизнесе, мечтах и лидерских качествах.

— **Какой была реакция горожан на открытие клиники «Бобренок»? Как долго завоевывали доверие ростовчан?**

— В то время о детской стоматологии никто и не задумывался. Более того, никто не хотел туда идти. Денег мало, а работы столько же, сколько и со взрослыми. Смотрели на нас и крутили пальцем у виска.

А что теперь? Сейчас каждая клиника организывает у себя как минимум детский кабинет, а как максимум, детское отделение. Вот и ответ, кто был прав.

А люди пришли не сразу. Только долгая работа по формированию культуры стоматологического здоровья с малых лет, которая продолжается и сейчас, дала результаты. И мы считаем это своей миссией: возродить культуру здоровья.

— **Что для вас руководство собственной медицинской клиникой?**

— Для меня это — моя страсть, хобби, моя реализация. А возникающие проблемы — это задачи, которые нужно решать. Здесь я могу раскрыть весь потенциал. Это возможность постоянно учиться, исследовать, тестировать, находить лучшие решения и

создавать свой мир. Считаю, что мне очень повезло.

— **Расскажите об идеи оформления Клиники?**

— Мы с самого начала хотели создать пространство, совершенно непохожее на привычную поликлинику. Размышляли о том, как сделать это место комфортным и для детей, и для родителей. Приходит ребенок в больницу, а тут развлекательный центр с игрушками, творчеством и мультфильмами. И доктор выходит в цветной одежде. Тогда это было в диковинку, все было традиционно белое. Нас даже вызвали в минздрав с целью дать объяснения, что это мы тут выдумали. Но теперь мы видим, что форма доктора — пространство для творчества, и не только в цветовых решениях. А как понравились и детям, и родителям мультфильмы во время лечения и подарочки! Только ради этого дети готовы были идти в клинику.

Мы постоянно что-то придумываем. Меняется время, меняются дети, и за 16 лет мы много чего внедрили.

— **Что помогает вам быть эффективным управленцем?**



— Для эффективного управления, построения организации важно уметь брать на себя ответственность. А дальше уже пошла системное мышление, умение видеть потенциал и зоны роста, креативность и склонность к риску. И мне очень нравится выражение «толерантность к неопределенности». Хороший управленец, предприниматель должен обязательно иметь это качество, так как изменений на нашем пути много и происходят они очень часто.

Некоторым моментам научиться невозможно. Как говорят, предпринимателем нужно родиться. И далее шлифовать свои навыки.

Предприниматель и управленец должен учиться непрерывно. Мир стремительно меняется во всех направлениях, и руководитель должен не отставать. Иначе легко скатиться, и тебя опередят более приткие товарищи. Шлифовать нужно себя и свое дело, непрерывно. Постоянно стремиться к совершенству.

Поэтому эффективным управленцем мне помогает быть постоянное развитие, непрерывное обучение и общение с коллегами, моя интуиция и мотивация. Бизнес — это моя жизнь, зона моего страстного интереса. Я — азартный человек, бизнес для меня увлекательная игра. Вот где я могу получить настоящий адреналин.

— Для вас лидер — это?..

— Это тот, кто берет на себя ответственность, находит решения, а не ищет причину, почему он не может решить проблему. Это человек, способный изменить решение, а не держаться за него изо всех сил, если оно больше не работает и есть более эффективный вариант. Это тот, кто не боится признавать ошибки и использовать их для улучшения себя, продукта и т. д. Это тот, кто уважает других. Это человек, у которого за каждой целью стоит еще более амбициозная цель.

— С кем вам легче работать и почему?

— Тут я не могу ответить однозначно, важна личность. А продуктивные отношения можно выстроить и с мужчинами, и с женщинами. Больше важна личность, ценности, насколько вы подходите друг другу в этом отношении.

Наш коллектив в основном женский. При этом мы смогли выстроить хорошую команду, где есть место только конструктивным отношениям, взаимному уважению и стремлению к общим целям. На иногда задают вопрос: «Как вы можете работать в таком большом женском коллективе? Ведь это же сплетни, истерики, нездоровая конкуренция».

Наша система сама вытесняет таких людей, нам некогда заниматься этими вещами. Какие руководители, такая и команда. А для нас важна здоровая атмосфера и уважение.

— Как подбираете кадры, какие главные критерии?

— Главное — ответственность и человеколюбие. В нашем деле отношения строятся по формуле «человек—человек». Кандидат с низким эмоциональным интеллектом нас не заинтересует. А еще важны открытость и желание непрерывно развиваться. Компания растет, и мы ищем единомышленников. Приходя к нам, человек встраивается в систему, привнося что-то свое, ценное для нас. И у нас нужно трудиться.

Мы — трудолюбивы и любим порядок. Поэтому все в компании систематизировано и структурировано. При этом мы открыты новому и рады творческим, в широком смысле, людям. Сами любим покреативить, поштурмить. Мы все время в контакте друг с другом и знаем, кто и что делает. Это дает нам возможность экономить время и быстро двигаться вперед.

— Вы собираетесь открыть новую клинику. Расскажите подробнее.

— Это интересная история. Пациенты к нам ходят годами, пока не вырастут. И очень часто родители говорят нам: «Ну когда вы уже откроете клинику для взрослых? Мы вас знаем, доверяем и хотим лечиться у вас». К тому же, дети, становясь подростками, хотят перейти из «детской» группы во взрослую. Долго мы к этому шли, но, наконец-таки, решили, взрослой клинике быть! И совсем скоро откроет двери большая, современная, очень красивая клиника «Клевер». В ней будут представлены все стоматологические услуги, оснащенные современным оборудованием кабинеты и большие хирургические отделения с анестезиологией. Мы с нетерпением ждем открытия!

— Чем любите заниматься, кроме работы?

— Я любознательный человек, мне многое интересно. Все новое мне интересно. Но сейчас моя страсть — искусство. В его изучении и исследовании я вижу большой потенциал для развития личности, навыков, креативности. Искусство позволяет нам иначе взглянуть на вещи. Оно нас может злить, раздражать, восхищать, удивлять и вдохновлять.

Но это и повод попробовать посмотреть за пределы своего тоннеля. И там можно обнаружить много любопытного. В итоге, мое увлечение выросло в арт-клуб, в котором я объединила друзей, приятелей, знакомых. И мы вместе вот уже год путешествуем в этом чудесном мире. Каждая встреча — это повод отвлечься и тотально погрузиться в другой мир. Я это называю медитацией.

Но клуб — не единственное мое увлечение. Я люблю спорт и с удовольствием хожу в зал. Убеждена, что регулярные физические нагрузки дают мощный потенциал для работы мозга. Это энергия, которая нам все время нужна.

Еще я запоем читаю книги, погружаясь в мир героев и сопереживая им. Это не только дает возможность отвлечься, но и пережить иной опыт, тебе не свойственный.

И, конечно же, семья и друзья. Я люблю принимать гостей, накрывать большой стол



и готовить так, чтобы все были сытые и довольные. У нас веселая компания, мы много смеемся, дети носятся по дому с визгами и криками. У меня в доме можно все — шуметь, бегать, играть. Для меня это — музыка.

— Что хотели бы изменить в своей жизни?

— Все идет своим чередом, и я довольна тем, что происходит в моей жизни. Людям, которые появляются рядом. Задачам, которые нужно решать. Мы сами строим свою жизнь, делаем выборы, устанавливаем правила, решаем, насколько гибкими нужно быть. Слушать и слышать себя — это важный навык. И идти за своими целями. Наслаждаться тем, столько прекрасного вокруг. Жить так — интересно.

— Главные правила вашей жизни?

— Важно создавать такие правила, которые ничему не мешают: ни работе, ни лич-

ной жизни. Зачем создавать такие условия, которые будут тебе мешать и ограничивать в ощущении счастья. Во всем должен быть баланс. Но и гибкость тоже не помешает. Выбирать себя — одно из правил. Это как «сначала наденьте маску себе, а потом ребенку». Брать ответственность за свою жизнь: только ты решаешь, как должно быть, что приемлемо, а что нет. Во всем пытаться находить хорошее.

И еще одно. Все препятствия — в твоей голове. Практически все страхи иррациональны. Ничего не бойся, будь открытым, доброжелательным и честным человеком, весь мир создан для тебя. Такие слова я говорю своему сыну, потому что они мои и верные.

— О чем мечтаете?

— О большом доме на берегу реки. Месте, где много друзей, близких, и бегают, шумя и смеясь, дети.



ВСЕПРОНИКАЮЩАЯ ЦИФРА

КРУПНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗАЦИЯ КОТОРЫХ ИДЕТ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРЕДПОЛАГАЮТ МНОГОМИЛЛИАРДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ИНТЕГРАЦИЮ С ДЕЙСТВУЮЩИМИ ЦИФРОВЫМИ СЕРВИСАМИ. ИХ В РЕГИОНЕ ВНЕДРЯЛИ В РАМКАХ ПРОГРАММ «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» И «УМНЫЙ ГОРОД». НА НОВОМ ЭТАПЕ К СОЗДАННОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ ПОДКЛЮЧАЮТСЯ ОРГАНИЗАЦИИ И КОМПАНИИ, ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОТОРЫХ ЗАВИСЯТ БЕЗОПАСНОСТЬ И БЛАГОПОЛУЧИЕ ГОРОЖАН. ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ



ФОТО ЮРИЯ МАРТЫНОВА

ПРОГРАММА «УМНЫЙ ГОРОД» ОБЪЕДИНЯЕТ МНОГИЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ, НО КЛЮЧЕВОЙ ПАРАМЕТР В ТАКОЙ КОНЦЕПЦИИ — ОРИЕНТАЦИЯ НА ЧЕЛОВЕКА

Цифровизация инфраструктуры идет в России в рамках проекта «Умный город», который курирует федеральный Минстрой. Согласно паспорту проекта, среди его целей — «повышение конкурентоспособности российских городов, формирование эффективной системы управления городским хозяйством, создание безопасных и комфортных условий для жизни». Регионы участвуют в проекте «Умный город» как напрямую, так и через местные программы. Так, в Ростовской области в проект, помимо столицы региона, включились еще шесть городов — Таганрог, Новочеркасск, Шахты, Волгодонск, Батайск и Новошахтинск. Среди цифровых решений, которые там предполагалось внедрять, представители областного министерства ЖКХ называли «умные» остановки и светофоры, а также интеллектуальное управление движением, парковками, благоустройством и градостроительством. Для сравнения, в соседней Кубани действует региональный проект цифровизации городского хозяйства, который рассчитан до 2024 года. Там «Умный город» предусматривает развитие интеллектуальных систем освещения, оснащение многоквартирных домов (МКД) «умными» счетчиками, цифровизацию системы обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО), автоматизированный мониторинг содержания вредных веществ в воздухе и т. д.

По словам замдиректора по развитию АНО «Цифровая экономика» Кирилла Киреева, с одной стороны, программа

«Умный город» объединяет многие отрасли (здравоохранение, образование, транспорт, энергетику, коммунальную сферу). С другой стороны, ключевой параметр в такой концепции — ориентация на человека. «Реализуя концепцию “Умного города” контрагенты и участники должны понимать, что все это делается для людей, их комфорта, удобства проживания, для облегчения рутинных процедур и создания комфортной среды для жизни, — уверен эксперт. — И модель такой клиентоцентричности должна сохраняться на всех этапах внедрения цифровых решений».

«БЕЗОПАСНЫЙ ГОРОД» ПОВЛИЯЛ НА РАЗВИТИЕ

Формально старт развитию в стране «умных» городов дал несколько лет назад проект Минстроя РФ. Однако основа для их появления сформировалась раньше — с появлением систем «Безопасный город». На юге один из таких проектов реализовали в Сочи, в преддверии зимней Олимпиады-2014. В состав системы вошли около 1,4 тыс. камер видеонаблюдения, передающих данные через сеть провайдера в ситуационный центр. Общая протяженность линий связи — около 600 км. В роли провайдера выступил «МегаФон». В Ростовской области региональная платформа «Безопасный город» была запущена ПАО «Ростелеком» в 2018 году, в преддверии другого крупного спортивного события — чемпионата мира по футболу. Тогда система заработала в

пилотном режиме сразу в пяти городах: Ростове, Таганроге, Батайске, Азове и Аксае. Затем компания продолжила развитие платформы. Акцент сделала на возможности, которые дает региону аппаратно-программный комплекс (АПК) «Безопасный город», объединяющий более 40 различных систем безопасности и мониторинга обстановки. В рамках такой работы, к региональной системе «Видеонаблюдение» подключили все 55 муниципалитетов Дона. Только с июня по декабрь 2021 года оператор подключил к платформе более 70 новых видеокамер на 40 социальных объектах региона.

По словам директора по цифровым регионам Южного и Северо-Кавказского федеральных округов ПАО «Ростелеком» Руслана Бардахчиева, сегодня в каждом муниципалитете Ростовской области есть единая дежурная диспетчерская служба, в которой работает специалист, отвечающий на звонки, создан центр с подключенными видеокамерами и есть отдельный оператор, который дистанционно следит за текущей ситуацией. «В службу поступают данные с датчиков, определяющих разные параметры (уровень радиации, метеоусловия и т. д.), и помогают оператору понять: есть ли проблемы или нет, — пояснил господин Бардахчиев. — Если говорить о видеонаблюдении и видеоаналитике, то в АПК “Безопасный город” в Ростовской области интегрированы уже более 4 тыс. видеокамер».

С другой стороны, как рассказал Андрей Рыбаков, замдиректора по вопросам эне-

гетики, коммунального хозяйства и развития инженерной инфраструктуры департамента ЖКХ Ростова-на-Дону, в мегаполисе идет работа по включению муниципальных служб и ресурсоснабжающих организаций в единую «Систему-112» как важную составляющую АПК «Безопасный город». «Анализ поступающих обращений позволяет более точно определять проблемные участки и принимать конкретные меры, — пояснил чиновник. — Сейчас в городе ресурсоснабжающие организации используют программное обеспечение (ПО), которое делает управление коммунальными объектами более эффективным. Речь, в частности, о цифровых платформах, позволяющих проводить мониторинг, сбор, хранение и анализ данных о потреблении ресурса, возможных потерях, утечках и авариях».

По словам господина Рыбакова, следующим этапом цифровизации городского хозяйства будет установка систем, позволяющих обеспечить постоянный контроль потребления населением тепловой и электрической энергии, холодной и горячей воды, газа и др. ресурсов. «Кстати, в 2023 году запланирована установка 575 общедомовых приборов учета, поддерживающих возможность подключения к системе автоматизированного съема показаний», — добавил Андрей Рыбаков.

ОТ «УМНОГО» ОСВЕЩЕНИЯ К СБЕРЕЖЕНИЮ

Привести в порядок коммунальные сети — задача дорогостоящая и долгосрочная. В мае 2021 года «дочки» ГК «Росводоканал» (подконтрольна «Альфа-Групп») направили предложения об обновлении систем водоснабжения администрациям Таганрога и Азова. В первом случае речь шла об инвестициях в размере 24 млрд руб., во втором — 14,4 млрд руб. Срок реализации проектов — до 2049 года.

Гораздо быстрее и дешевле создавать интеллектуальные и энергоэффективные системы уличного освещения. Поэтому первые проекты в рамках «Умного города» появились в этом сегменте. В частности, еще в 2020 году «Ростелеком» заключил с администрациями ряда городов юга энергосервисные контракты — на модернизацию уличного освещения. В Ростовской области такие проекты были в Таганроге, Азове, Батайске, Шахтах, Белой Калитве и Новочеркасске. В соседней Кубани — в Туапсе, Белореченске, Лабинске, Курганинске, Кропоткине и Новороссийске. В каждом случае речь шла о замене нескольких тысяч ламп и интеграции централизованной системы управления, позволяющей автоматически включать и выключать все светильники или отдельные сегменты сети освещения в определенное время суток и в зависимости от сезона, контролировать расход электроэнергии, выявлять несанкциониро-

→50

«ПАЦИЕНТЫ ЦЕНЯТ ТО, ЧТО МЫ ИМ ДАЕМ: КАЧЕСТВЕННУЮ МЕДИЦИНУ И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА»

Непростой 2022 год и первая половина 2023-го оказались успешными для глазной клиники «Ирис» в Ростове-на-Дону.

Об этом рассказали заслуженный врач РФ и основатель компании

Олег Кочмала и исполнительный директор клиники Светлана Кочмала.

— Насколько успешным был для вас 2022 год?

Светлана Кочмала: 2022 год был для нас успешным. Сделали даже больше, чем планировали. Это был первый полноценный год работы глазной клиники «Ирис» в Ростове, после открытия. Главная задача — принимать пациентов, бороться с проблемами зрения, помогать людям. Для этого необходимо было обеспечить узнаваемость бренда. Поскольку мы сразу определились с целевой аудиторией, у нас получилось довольно быстро зайти на новый рынок и завоевать доверие ростовчан. Оказали квалифицированную помощь. Получили сотни положительных отзывов. Заработало «сарафанное радио». Итоговый результат стал неожиданностью даже для нас: в минувшем году нашу новую клинику в Ростове посетили более 11000 пациентов. Причем это были не только жители Ростова, но и других городов.

1 ноября 2022 года состоялась всероссийская премия «ПроДокторов-2022», посвященная клиникам и врачам — лидерам народного рейтинга. «ПроДокторов» стала самой масштабной медицинской премией в России, основанной на симпатиях пациентов. На звание лучших претендовали 700 тыс. врачей и 50 тыс. клиник со всей страны. Сервис собрал 200 тыс. отзывов и в каждом регионе сформировал по ним рейтинги. В итоге, глазная клиника «Ирис» в Ростове-на-Дону вошла в ТОП-10 лучших частных клиник области.

Олег Кочмала: В минувшем году нам удалось провести 15 операций по кератопластике, пересадке донорской роговицы. Для столь сложного хирургического вмешательства — это отличный результат. Если пустить патологию роговицы на самотек, то слепота может наступить в течение двух лет. Ранее провести такую операцию можно было только в столице, а теперь мы делаем ее на потоке в Ростове-на-Дону. Наладили сотрудничество с единственным в стране глазным банком «Айлаб», входящим в профильную Европейскую ассоциацию. Это позволяет проводить операции в кратчайшие сроки после установления заболевания. Для сравнения, раньше подобные операции проводились в ведущих федеральных клиниках. Пациент становился в очередь на пересадку роговицы. Ожидание могло длиться два года. Затем пациент отправлялся в столицу. Теперь же все быстрее и проще. Мы заказываем в «Айлаб» материал. Его доставляют в Ростов в течение пяти дней. После этого оперируем пациента. Для проведения операций к нам приезжает Юрий Калинин — врач высшей категории, профессор клиники Управления делами Президента РФ.

— С какими вызовами вы столкнулись в прошлом году и первой половине года текущего? Чем ответили на эти вызовы?

Олег Кочмала: Главным вызовом для нас были риски срыва поставок расходных материалов. Мы используем только качественные и, в основном, иностранные материалы. В частности, у нас очень тесное сотрудничество с американской компанией Alcon и немецкой CARL ZEISS (мировыми поставщиками хрусталиков и медоборудования). С этими компаниями у нас давнее партнерство. (Напомним, первую глазную клинику «Ирис» мы открыли в Таганроге более 10 лет назад). Сейчас у нас три клиники в двух крупных городах региона. На нас рассчитывают тысячи людей. И для нас, конечно, крайне важно, чтобы поставки не прекращались. Понимая возможные риски, мы в 2022 году старались закупать расходные материалы

с запасом, чтобы, при негативном сценарии развития событий, хоть как-то обезопасить себя. К счастью, обе компании продолжают работать с нами и по сей день.

— У вас большой парк сложного европейского оборудования — сотни единиц. Есть ли сложности в обслуживании этой техники, учитывая, что многие иностранные поставщики прекратили работать с Россией?

Олег Кочмала: Вы правы. У нас сложное высокотехнологичное иностранное оборудование, которое периодически надо обслуживать. Во-первых, мы успели открыться и сразу закупить всю необходимую технику еще в 2021 году, когда поставки были регулярными, валютные курсы стабильными, а цены — приемлемыми. Так что вся имеющаяся у нас аппаратура — современная.

Но у нас нет проблем и с поддержанием работы ранее закупленного оборудования, поскольку в штате сети клиник «Ирис» работает квалифицированный инженер. Он регулярно контактирует со всеми производителями оборудования, у которых в России есть представители, сервисные специалисты и склады с запасом комплектующих и материалов.

Таким образом, мы нормально пережили острую фазу кризиса 2022 года и сейчас работаем без сбоев.

— Какие задачи решаете в текущем году? К каким результатам стремитесь?

Светлана Кочмала: Когда в конце 2022 года принимали стратегию на 2023-й, то закладывали минимальный прирост на 10-15%, по выручке и базе клиентов. Однако уже в январе мы были приятно удивлены: по ключевым показателям первый месяц был успешнее прошлогодних ноября и декабря. Прирост по итогам января — 60%. Далее и в феврале, и всю весну прирост был намного выше плана.

Проанализировали причины и поняли. Во-первых, в 2022 году люди не только сами пошли к нам, но и стали рекомендовать клинику родным и знакомым. Во-вторых, ростовчане, которые ранее могли поехать за границу, тратить там деньги на отдых и медицину и, по понятным причинам, лишившиеся сейчас такой возможности, стали инвестировать в свое здоровье в России. Благо за последние годы у нас уровень развития частной медицины вырос, появились клиники, способные по качеству и цене конкурировать с западными. И именно офтальмология в РФ сейчас на очень высоком уровне.

— В Ростове много глазных клиник. Насколько сложно вам конкурировать с ними?

Светлана Кочмала: С одной стороны, по количеству частных глазных клиник наш регион — один из лидеров в РФ. С другой, практически все ростовские глазные клиники работают в дешевом или среднем ценовом сегменте, оказывают услуги по полисам ОМС. Такие пациенты, как правило, уверены, что медицина должна быть бесплатной. Причем, с акцентом на «должна» и «бесплатной».

Мы выбрали другой путь. Не работать по ОМС, даже несмотря на то, что это — стабильный поток клиентов, а делать ставку на платежеспособную аудиторию. Наши пациенты — это люди, которые ценят то, что мы им даем: качественную медицину и европейский сервис. И это не просто слова. Это — принципы, в основе которых человеческое отношение, забота, комфортные условия для того, чтобы люди могли эффективно и безопасно решать свои проблемы со зрением. И в этом плане в Ростове мы вне конкуренции.



— У вас существует уникальный курс «Глаукома под контролем». Какие еще программы для пациентов вы разработали?

Олег Кочмала: «Глаукома под контролем» — востребованный продукт, аналогов которому нет на рынке. Глаукома — коварная болезнь. Чтобы ее контролировать, человек должен серьезно заботиться о себе. Это должно стать образом жизни. К сожалению, глаукома сильно распространена. И она молодеет. А заболевшие, в массе своей, не понимают серьезности положения. Ведь финал любой глаукомы — слепота. Пациенты, которые в поликлиники приходят, думают, что при глаукоме надо только постоянно «капли капать». Но это верно лишь отчасти. Причина — слабая информированность населения. Поэтому мы создали продукт для того, чтобы воспитывать такую культуру и доносить гражданам, что с глаукомой тоже можно жить. И это не просто какие-то рекомендации от нас, а полноценный годовой курс.

Светлана Кочмала: Наш новый продукт — «Диагностика для IT-специалистов». В Ростовской области много IT-компаний. Большое количество людей много и долго работает за компьютерами и не понимают, насколько плохо это для глаз. Возникают сухость, дискомфорт, головные боли. Люди могут это связывать с усталостью, но это следствие длительной работы у монитора. Новый продукт мы создали для того, чтобы выявлять все проблемы, которые могут возникнуть у любого, кто постоянно работает за компьютером: сокращение слезной пленки, сухость глаза, мигрени и т. д. У нас и так была, пожалуй, самая полная диагностика зрения состоящая из 12 этапов. В диагностике для «айтишников» таких этапов 15. И все это пациент проходит всего за полтора-два часа.

— Дважды в год вы проводите акцию «Дни зрения». В каких еще социальных и благотворительных проектах вы участвуете?

Олег Кочмала: «Дни зрения» — социальная акция, которую мы проводим в клинике раз в полгода. Каждый желающий может без ожидания в очереди и бесплатно пройти экспресс-диагностику — за 10-15 минут. Это позволяет понять: есть ли у человека проблемы со зрением или нет. Если проблемы есть, мы даем рекомендации.

Светлана Кочмала: Кроме того, наша оптика бесплатно подбирала очки для воспитанников специализированных детских домов. Это были совместные акции с производителями линз. Мы проводили диагностику, выписывали очки и предоставляли оправы и линзы. Зачастую в таких детсадах очень сложные дети, которые, в большинстве своем, являются инвалидами по зрению. И много тех, кто до этого не получал правильной очковой коррекции. Так как обычные специалисты не могли подобрать очки, например, ребенку с ДЦП. У нас же в штате есть сотрудники, которые могут подобрать очки любому человеку с любым диагнозом.

Поэтому, когда мы вручали детям их новые очки, они были счастливы увидеть этот мир четко и ясно!

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ФОТО: МАРИНЫ МОЛДАВСКОЙ

В РОСТОВЕ МОДЕРНИЗАЦИЯ ТРАМВАЙНОЙ СЕТИ НАЧНЕТСЯ С ПРОЕКТА СТОИМОСТЬЮ БОЛЕЕ 61 МЛРД РУБЛЕЙ, А ЗАКОНЧИТСЯ ПОЯВЛЕНИЕМ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ, В КОТОРОМ МОЖНО БУДЕТ ВИДЕТЬ ДВИЖЕНИЕ ВСЕГО ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА

→48 ванные подключения, сообщать об авариях. По оценкам «Ростелекома», затраты муниципалитетов на электроэнергию, необходимую для работы уличного освещения, сокращаются в среднем на 60%, а затраты на проект окупаются за семь лет.

По мнению Андрея Рыбакова, в Ростове успешно используется автоматизированная система управления наружным освещением, которая позволяет полностью контролировать включение и отключение света с единого диспетчерского пункта и оперативно реагировать на неплановые отключения и аварии. «Для повышения надежности работы системы используются энергосберегающие светодиодные светильники с функцией, позволяющей оператору управлять и каждой светоточкой в отдельности. Кроме того, установлены блоки электронных пускорегулирующих аппаратов. Это обеспечило экономию электроэнергии до 50% и выполнение требований законодательства по уровню освещенности территории», — резюмировал чиновник.

Руслан Бардахчиев пояснил, что в рамках реализации энергосервисного контракта специалисты «Ростелекома» установили в Ростове-на-Дону 38,7 тыс. новых светильников (а всего по области — более 100 тыс.), усовершенствовали 450 шкафов управления и подключили все устройства к системе автоматического управления наружным освещением (АСУНО). Срок службы светодиодных ламп в 11 раз превышает аналогичный показатель обычных фонарей. Срок действия энергосервисного контракта — семь лет. За это время муниципалитет будет возвращать инвестиции из средств, сэкономленных на оплате электроэнергии. После завершения контракта бюджет Ростова сможет ежегодно экономить более 150 млн руб.

«После того как "Ростелеком" заменил световые приборы с морально устаревшими натриевыми лампами на светодиодные, удалось привести оснащенность улично-дорожной сети к нормативным показателям, — цитирует главу администрации города Алексея Логвиненко его пресс-служба. — До

модернизации уровень освещенности в люксах у нас составлял лишь 48% от норматива, предусмотренного ГОСТом. Сейчас, по данным Росстата, Ростов-на-Дону занимает третье место по этому показателю после Уфы и Казани».

По мнению Руслана Бардахчиева, «умное» освещение — это первый шаг к масштабной реконструкции муниципальной инфраструктуры, цифровизации города. В перспективе на опорах освещения можно будет разместить камеры видеонаблюдения, Wi-Fi-модули, датчики состояния дорожного полотна, кнопки вызова экстренной службы и другие устройства», — уточнил господин Бардахчиев.

Кирилл Киреев отметил, что потенциал цифровых решений для муниципалитетов — это не только подключение к общей системе безопасности, интерактивные карты городов, «умное» освещение, показания со smart-счетчиков, энергосбережение и т. д. «Он значительно выше и далеко не раскрыт, — уверен Кирилл Киреев. — Это доказывает, в частности, разработка новых решений на основе искусственного интеллекта (ИИ). Сегодня в РФ такими разработками занимаются целые институты и есть предпосылки для того, чтобы ИИ активно проникал во все сферы жизни (транспорт, медицина, образование и т. д.)».

Внедрение решений на основе искусственного интеллекта планируют, например, в АО «Ростовводоканал». Как рассказал директор департамента информационных технологий предприятия Сергей Рябых, здесь намерены часть звонков переводить на ботов, которые смогут сами, без участия сотрудников колл-центра, отвечать гражданам на вопросы, не требующие оперативного включения аварийных бригад, разъяснять информацию, уведомлять об изменениях и т. д. «Предполагаем, что это существенно повысит эффективность работы нашей системы», — подчеркнул господин Рябых.

У предприятия есть опыт в цифровизации. Например, когда семь лет назад здесь запускали «Горячую линию», то это был

довольно простой продукт, позволявший колл-центру принимать звонки, создавать заявку и указывать ее статус по мере выполнения. Но это — ограниченный функционал, который следовало усовершенствовать. Сегодня «Горячая линия» фиксирует все: место нахождения бригад и техники, время выполнения работ, их статус и характеристики, каждый сотрудник, работающий в системе, четко понимает зону ответственности. В первом квартале 2023 года состоялась интеграция системы предприятия со Службой-112, что позволяет теперь больше получать и обрабатывать заявок.

НУЖЕН ТРАНСПОРТ С ИНТЕЛЛЕКТОМ

Еще одна сфера применения «цифры» в городских условиях — транспортная. В Ростовской области и др. крупных городах уже есть примеры реализации таких проектов.

По словам замминистра транспорта Дона Дмитрия Беликова, создание в регионе интеллектуальной транспортной системы (ИТС) касается движения автобусов, троллейбусов, трамваев, подразумевает автоматическое регулирование и приоритизацию движения городского электротранспорта. «Важную роль играет магистральный рейсовый транспорт, когда люди могут спокойно пересечь с автобуса либо личного автомобиля на скоростной трамвай, который будет приходить в центр намного быстрее, не простаивать в пробках и не делать лишних остановок, — заметил чиновник. — Идея концепции не в том, чтобы просто купить современные трамваи и ездить, а принципиально поменять маршрутную сеть города так, чтобы синхронизировать работу всех видов общественного транспорта. К решению задачи важно подходить системно».

По словам господина Беликова, в 2022 году была разработана программа комплексного развития инфраструктуры Ростовской области, аналогичные местные программы есть и во всех 55 муниципальных образованиях региона.

На Дону модернизация электротранспорта уже осуществлена в Таганроге, в

рамках реализации масштабного проекта по развитию городской инфраструктуры. Он рассчитан до 2030 года, включает более 200 мероприятий, а общая сумма вложений оценивается в 65 млрд руб. Еще один крупный проект будет реализован в донской столице. Администрация города и компания «Синара-ГТР» подписали концессионное соглашение о модернизации и создании инфраструктуры трамвая в границах Ростова-на-Дону. Соглашение предполагает строительство и модернизацию 119,02 км трамвайных путей, строительство двух сервисных депо, строительство и реконструкцию 21 тяговой подстанции, закупку 76 трехсекционных трамваев, а также модернизацию имеющихся 30 односекционных «вагонов». Срок реализации проекта — 2023-2028 годы, стоимость — более 61 млрд руб. В мэрии уверены, что реализация проекта должна решить вопрос транспортной доступности уже существующих микрорайонов города (например, Левенцовского и Суворовского), а также позволит комплексно развивать территории старого аэропорта (был закрыт в марте 2018 года, через несколько месяцев после ввода в эксплуатацию международного аэропорта Платов).

По мнению губернатора Дона Василия Голубева, реализация проекта изменит программу комплексного развития транспортной системы Ростова. «То, над чем мы работаем вместе с городской электричкой, вместе с действующим общественным транспортом. Это может быть единая система, и она позволит удобно и комфортно людям пользоваться ею. В целом мы должны построить 119 км трамвайной линии и все необходимое для их работы. И если говорить о концессионном соглашении, то оно будет работать 25 лет», — цитирует главу роегiona его пресс-служба.

Еще в марте 2023 года, во время поездки в регион, зампредаседателя правительства РФ Дмитрий Григоренко отмечал, что параллельно происходит цифровизация транспорта. «Это в итоге должно закончиться приложением на мобильном устройстве гражданина, где он должен видеть движение (всего) общественного транспорта», — подчеркивал господин Григоренко.

Замдиректора департамента транспорта администрации Ростова Александр Лисичкин рассказал о планах по оснащению автобусов, трамваев и троллейбусов системами мониторинга пассажиропотока, которые будут считать количество входящих и выходящих горожан. «Это позволит нам работать с пиковыми нагрузками, корректировать расписание общественного транспорта, оптимизировать маршруты», — пояснил господин Лисичкин.

По мнению Энвера Мамаева, заведующего кафедрой «Логистика и управление транспортными системами» РГУПС, необходимо вдумчиво подходить к развитию городского транспорта вообще и трамвайной сети, в частности. Это особенно актуально для Ростова-на-Дону, на территории которого планируется реализовать масштабный проект. «Трамвайные пути занимают намного меньше места, чем автодороги. Рельсовый транспорт может работать по расписанию, при условии, что рельсы проложены по выделенному участку, а не на проезжей части улиц и автомагистралей. Опыт других городов (например, Краснодар, — BG) показывает, что это безопасно и удобно. А все хотят жить в будущем в более комфортных условиях», — резюмировал господин Мамаев. ■

СПРАШИВАЙТЕ **Коммерсантъ**[®] В ЛУЧШИХ МЕСТАХ РОСТОВА-НА-ДОНУ



ОТЕЛИ и ГОСТИНИЦЫ

«ЧЕСТНЫЙ ЧЕХОВ»

Уютный, стильный бутик-отель в дизайне и атмосфере которого соединились чеховские произведения и русская классика. Внимание к деталям в интерьере, тематическое оформление номеров.

Ростов-на-Дону, ул. Козлова, 42

Тел. 8 (988) 538 80-70

www.chehovgroup.ru



«ПЕТРОВСКИЙ ПРИЧАЛ»

Отель 50 номеров с видом на реку Дон, СПА-центр в отеле, бассейн, русская баня, хаммам, солевая комната, тренажерный зал, терраса и сад, конференц-залы, рестораны.

г. Ростов-на-Дону, ул. Левобережная, 45г,

Тел. 8 (863) 30-30-335

Сайт: petrovsky-prichal.ru



ОТЕЛЬ «БЕРЕЗОВЫЙ ДВОР»

4* В самом центре города. 19 номеров различной категории, аренда комнаты для переговоров, трансфер.

г. Ростов-на-Дону, пер. Газетный, 76

тел/факс: (863) 2408530, 2408507

сайт: www.birchyard-hotel.ru



«НИКОЛАЕВСКИЙ»

Отель в самом центре донской столицы, 18 номеров, конференц-зал.

г. Ростов-на-Дону, пр. Семашко, 50 А

(863) 250-05-56, (863) 218-56-72

www.hotel-nikolaevskiy.ru



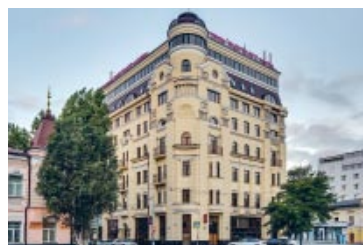
ОТЕЛЬ MERCURE

4* бизнес-отель в центре города — идеальный выбор для путешественников.

г. Ростов-на-Дону, пр. Ворошиловский, 35/107

Тел.: +7 (863) 222 4444

Сайт: mercure.com, accorhotels.com



«ВАЛЕНСИЯ»

Отель в 2 км от аэропорта, 34 номера, 1 конференц-зал, банкет-холл, 2 ресторана, парковка.

г. Ростов-на-Дону, пр. Шолохова, 79/14

Тел.: (863) 200-02-66, 200-02-99

Сайт: hotel-valencia.ru



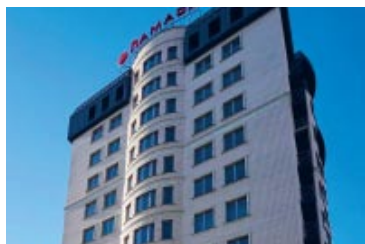
RAMADA HOTEL

4* гостиница мирового уровня.

г. Ростов-на-Дону, ул. Малюгиной, д. 119

Тел.: (863) 204 44 55,

Сайт: ramadarostov.com



«ШЕРИ ХОЛЛ»

Отель, ресторан, сауна, стоянка.

г. Ростов-на-Дону, ул. 9-я линия, 13

(863) 295-54-54

cherihotel.ru



GRAND HOTEL SOHO

Современный комплекс в центре Азова

г. Азов, ул. Дзержинского, 6

Тел.: 8 (86342) 70-777

Сайт: sohoazov.ru



РЕСТОРАНЫ и КАФЕ

LA FABBRICA

Новый ресторан итальянской кухни La Fabbrica — совместный проект ГК «Правый берег» и Novikov Group. За кухню отвечает знаменитый итальянский шеф-повар, ведущий кулинарных шоу Мирко Дзаго.

Классические и авторские интерпретации блюд итальянской кухни в самом центре Ростова-на-Дону.

ул. Красноармейская, д. 168/99

(863) 270-57-47

«КОФЕМАН»

Кофейня.

г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, 74

(863) 269-85-64

ЦИФРОВАЯ ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

НЕСМОТЯ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ, С КОТОРЫМИ СТОЛКНУЛСЯ РОССИЙСКИЙ ИТ-СЕКТОР В 2022 ГОДУ, ОТРАСЛИ УДАЕТСЯ УСТОЯТЬ И ДАЖЕ УВЕЛИЧИТЬ ДОХОДЫ ПО РЯДУ СЕГМЕНТОВ, ВКЛЮЧАЯ, НАПРИМЕР, ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ. ЭТОМУ СПОСОБСТВОВАЛА СТРАТЕГИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ, КОТОРОЙ МНОГИЕ КОМПАНИИ ПРОДОЛЖИЛИ СЛЕДОВАТЬ, А РЯД УЧАСТНИКОВ РЫНКА ДАЖЕ УСКОРИЛ ЭТОТ ПРОЦЕСС НА ФОНЕ ЗАМЕЩЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ИТ-ПРОДУКТОВ И ВЕНДОРОВ, КОТОРЫЕ УШЛИ С РЫНКА. ВО МНОГОМ СОХРАНИТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ ПОМОГЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И ЧАСТНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, А ТАКЖЕ ВЫСОКАЯ СКОРОСТЬ РЕАКЦИИ И АДАПТИВНОСТИ КАК ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РАЗРАБОТЧИКОВ, ТАК И ЗАКАЗЧИКОВ. В 2023 ГОДУ ПРОЦЕСС ЦИФРОВИЗАЦИИ В СТРАНЕ БУДЕТ НАРАЩИВАТЬ ОБОРОТЫ, УВЕРЕНЫ УЧАСТНИКИ РЫНКА.

ЮЛИЯ ТИШИНА

ПРИНЦИПЫ УСТОЙЧИВОСТИ

Изменения 2022 года стали испытанием на прочность практически для всех отраслей экономики и сегментов бизнеса. Не стала исключением и ИТ-индустрия. В начале прошлого года участники рынка и аналитики строили неутешительные прогнозы. Так, по оценке TAdviser, по оптимистичному сценарию российский ИТ-рынок мог снизиться на 10% по сравнению с показателями 2021 года, а по пессимистичному — более чем на 20%. В 2021 году индустрия выросла на 20% к 2020 году, до 2,22 трлн руб. Среди основных негативных факторов для рынка аналитики назвали санкции, приостановку деятельности большинства западных вендоров и экономическую ситуацию в целом, при которой часть компаний могла решать только тактические задачи.

Наиболее заметной такая стратегия была в малом и среднем бизнесе. Часть потребителей этого сегмента не были готовы оперативно переходить на отечественные ИТ-решения после ухода западных вендоров, поскольку это требовало дополнительных инвестиций. В моменте это сказалось на выручке некоторых российских разработчиков. Однако по итогам года доходы российских ИТ-компаний выросли на 35,3%, или на 615,5 млрд руб., в сравнении с 2021 годом. Об этом в феврале заявил вице-премьер РФ Дмитрий Чернышенко. При этом, по его словам, средняя заработная плата в отрасли увеличилась на 16,4% (на 17,5 тыс. руб.), а налоговые поступления — более чем на 27% (на 104,8 млрд руб.). По итогам 2022 года доходы российских ИТ-компаний составили 2,3 трлн руб., а средняя заработная плата специалистов — 124,3 тыс. руб., отметили в аппарате вице-премьера.

В целом по итогам 2022 года наблюдавшиеся в начале года негативные тенденции сектору ИКТ удалось преодолеть и сохранить роль драйвера экономического роста, считает замдиректора Центра стратегий и программ ИСИЭЗ НИУ ВШЭ Тамара Зинина: «Взамен внедрения иностранного ПО ИТ-бюджеты стали направляться на закупку отечественного и проекты импортозамещения, а также одновременно на выросшую заказную разработку и поддержку ранее развернутых иностранных ИТ-систем. Активно шел переход на российскую облачную инфраструктуру (IaaS, инфраструктура как сервис)».

За 2022 год, по данным НИУ ВШЭ, организации сектора ИКТ инвестировали в основной капитал 910,1 млрд руб., что на 10,9% больше по отношению к 2021 году. В



секторе ИКТ объем реализованной продукции за прошлый год составил 5,4 трлн руб. Годовой прирост составил 421,8 млрд руб., или 8,4%, — немного меньше, чем по экономике в целом (8,8%), однако в период экономических ограничений со второго по четвертый квартал динамика сектора ИКТкратно превысила значение по России (+6,5% против +1,2%).

Эти оценки и тенденции подтверждает и аналитика «СПАРК-Интерфакс»: ИТ наряду с оптовой торговлей и строительством вошли в тройку приоритетных секторов для регистрации новых малых и средних предприятий в 2022 году. Количество регистраций новых МСП в секторе выросло в прошлом году на 61%, более чем до 9,2 тыс. компаний, по сравнению с приростом в 44% в целом по России. «Российский сектор ИТ не мог не столкнуться с новыми вызовами в условиях экономической

трансформации. В то же время этот сегмент оказался в более благоприятном положении по сравнению со многими другими секторами экономики», — отметил замруководителя проекта «СПАРК-Интерфакс» Игорь Волосов.

ВЫБОР В НАШУ ПОЛЬЗУ

Уход зарубежных вендоров в какой-то мере стимулировал процесс цифровизации отраслей: компании начали активнее мигрировать на российский софт или разрабатывать собственные решения в партнерстве с крупнейшими ИТ-игроками. Спрос российских предприятий на аналоги приложений от Microsoft и оборудования Cisco за год вырос более чем в девять раз, а за последние полгода — в два с половиной раза, посчитали аналитики «СберКорус».

По итогам 2022 года доля российского софта в госзакупках в денежном выраже-

нии впервые превысила объем закупок зарубежных решений, подсчитали в АНО «Центр компетенций по импортозамещению в сфере информационно-коммуникационных технологий» (ЦКИТ). В 2022 году объем госзакупок отечественного ПО составил 102,46 млрд руб. (54,19% всех закупок по году) против 52,51 млрд руб., которые пришлось на зарубежные решения (27,77%). Число закупок российского ПО составило 87,08% от всех закупок ПО в стране, а доля иностранного софта — 7,34%, следует из подсчетов ЦКИТ. Годом ранее соотношение затрат госструктур составляло 59,6 млрд руб. на российский софт (34,5%) против 71,2 млрд руб. (41,2%) на зарубежный.

Несмотря на частичную приостановку программ развития в крупных компаниях, удалось избежать существенного падения объемов заказов, что позволило →

→ IT-компаниям в целом сохранить текущий портфель проектов, отмечает исполнительный директор группы «Рексофт» Евгений Минеев. «Большая часть отраслей экономики — здравоохранение, образование, частично финансовый сектор и другие — переводит свои IT-инфраструктуры на российский программный комплекс. Сейчас на отечественное ПО переходят частный бизнес и даже обычный пользователь. Бесспорно, остаются отрасли, где потребность в российских аналогах иностранных продуктов пока не закрыта, — это в первую очередь промышленность», — рассказывает замгендиректора «Ред Софт» Рустам Рустамов.

Основными драйверами роста были проекты, начатые еще в предыдущие годы, и необходимость их завершения для выполнения планов по цифровизации и возврату инвестиций, а также проекты, связанные с ускорением импортозамещения ряда продуктов и сервисов, ставших практически одновременно недоступными для пользователей и больших корпораций, говорит старший управляющий директор ITentika Михаил Краснов.

Лучше всех к изменениям рынка смогли адаптироваться компании с высоким уровнем цифровизации, отмечает СТО Ozon Антон Степаненко: «Как правило, у такого бизнеса есть собственный сильный IT-ресурс, который способен перестроиться под любые изменения. Как и то, что компании изначально инвестировали в собственные разработки. Например, мы в Ozon разрабатывали собственные решения для управления логистикой и доставкой, что позволило спокойно пережить уход зарубежных вендоров». «Хуже всего было средним компаниям, которые испытывают зависимость от технологий и по разным причинам не имеют собственной экспертизы и ресурса в IT», — говорит эксперт.

Дело в том, что малые компании в большинстве своем переориентировались на тактические задачи в моменте, крупный бизнес же, в свою очередь, устоял благодаря технологическим партнерствам и собственным разработкам, объясняет директор по продукту VK Cloud Михаил Тутаяев: «Средним же по размеру компаниям, чтобы адаптироваться, нужно искать технологические партнерства без больших капиталовложений, и эту роль могут выполнять облачные провайдеры».

Большой вклад в рост индустрии в 2022 году внесли облачные провайдеры, которых многие заказчики стали всерьез рассматривать как альтернативу в стратегии развития вычислительных мощностей предприятий, подтверждает Михаил Краснов. Облачные технологии дают гибкость бизнесу, добавил технический директор «Авито» Максим Сапронов: «Внутри компаний они создают, например, удобство доступа для сотрудников и помогают более эффективно утилизировать существующие ресурсы. При использовании внешних облаков появляется доступ к вычислительным ресурсам, софту или готовым сервисам. В условиях ограничений такая возможность стала жизненно необходимой».

Компании не из сегмента IT, как правило, не обладают достаточной экспертизой в разработке, что усложняет процесс, делает его более дорогостоящим и снижает вероятность доведения проектов до конца, на этом фоне особую роль приобретают облачные сервисы, добавляет господин Тутаяев: «Среди приоритетных продуктов, с

которыми начинают работать компании: виртуализация, системы по работе с данными, среды и инструменты для ускорения разработки, коммуникационные сервисы и офисное ПО. Главным драйвером демократизации таких сервисов становятся облачные платформы — как публичные, так и частные, в собственных или арендованных ЦОДах бизнеса». Традиционно, отмечают в VK, среди лидеров внедрения технологий помимо самих IT-компаний — финансовый сектор и ритейл: «За прошедший год при этом значительно вырос спрос на цифровые решения российских игроков со стороны нефтегазовой и металлургической отраслей».

По оценке iKS-Consulting, объем российского рынка облачных инфраструктурных сервисов в 2021 году составил 61,1 млрд руб., показав рекордный рост на 53,2% к предыдущему году. В 2022 году рынок, по предварительной оценке, достиг отметки 86,6 млрд руб., или \$1,2 млрд: рост к 2021 году в национальной валюте составит 41,6%, в долларах США — 47,8%. Такой рост, отмечают аналитики, стал возможен в том числе благодаря повышению доверия к облачным услугам со стороны бизнеса.

ОТРАСЛИ СТАВЯТ НА ЦИФРУ

Разные бизнесы в России по-своему проходили периоды адаптации, но при этом сохраняли курс на цифровизацию и внедрение новых технологий в различные процессы. Так, первый вице-президент МТС по технологиям Павел Воронин отметил, что компания проделала большую работу в части импортозамещения как внутренних решений, так и коммерческих продуктов: «У нас есть еще много направлений и решений, которые нам только предстоит заместить». Он отметил, что развитию цифровизации в ближайшей перспективе будут способствовать в том числе нейросети: «ChatGPT открывает большие возможности его применения в различных направлениях, что может повысить производительность труда».

В энергокомпаниях «Т Плюс» рассказали, что на текущий момент снизили объем использования зарубежных решений как в части программного обеспечения, так и в части оборудования, а также его сопровождения: «Полностью пересмотрели концепцию цифровой трансформации с ориентацией на решения российских производителей». Интерес к цифровой трансформации у компаний отрасли продолжит расти, считают в «Т Плюс»: «Вместе с ним усилится необходимость дальнейшей господдержки IT-продуктов. Также необходимо объединение усилий отрасли по созданию единых платформенных решений».

Технологическую устойчивость удалось достичь и за счет высокой зрелости рынка и разнообразия игроков в разных сегментах, отмечают в VK: «Часть компаний и стартапов развивает узкоспециализированные сервисы под конкретные задачи, часть — создает комплексные сервисы, которые интегрируются между собой и позволяют закрывать сразу несколько или большинство задач, как инфраструктурных, так и функциональных».

Уже сейчас на российском рынке представлено большое количество зрелых IT-решений, которые помогают бизнесу и госучреждениям решать задачи цифровой трансформации. «За прошлый год спрос на них вырос как в количестве, так и финансово, при этом значительного роста цен на ПО не было. Во многом сохранению стабильности и развитию рынка помогли система-

тизация и популяризация российского ПО со стороны государства, а также дополнительные меры поддержки компаний и сотрудников», — подчеркивают в VK.

Стабилизировать ситуацию на рынке помогли и меры поддержки со стороны Минцифры — это и социальные меры для IT-специалистов (отсрочка, IT-ипотека и т. д.), и обнуление налога на прибыль для IT-компаний, добавляет Игорь Калганов: «Обнуление налога на прибыль позволяет увеличить инвестиции в разработку собственных продуктов, что особенно актуально на фоне ухода с рынка зарубежных вендоров». Важно, добавили в АО «Рустом Инфраструктурные решения», что доступ к грантам имеют не только разработчики, но и сами предприятия: «Например, по ряду проектов с нашим участием средства на разработку или внедрение были выделены со стороны Российского фонда развития информационных технологий, который компенсировал половину затрат».

ПАРТНЕРСТВО — ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ

Несмотря на сложную макроэкономическую обстановку и многочисленные вызовы, цифровизация предприятий продолжается, следует из прогноза Gartner, опубликованного в феврале. Аналитики выделили ряд трендов, которые будут влиять на работу и трансформацию IT-компаний до 2025 года. В частности, Gartner прогнозирует, что к 2025 году 55% всех успешных новых технологических решений будут поставляться «нетрадиционным» заказчикам, например за пределами IT: «Это позволит поставщикам выйти на новые рынки и наладить отношения с клиентами».

Разработчики, по прогнозу, будут расти за счет стратегии продвижения продукта через его использование PLG (Product led growth). Эта бизнес-модель, ориентированная на конечного пользователя, опирается на продукт как основной фактор привлечения, конверсии и роста. К 2025 году, согласно прогнозу, 95% поставщиков программного обеспечения как услуги (SaaS) будут использовать эту концепцию для привлечения новых клиентов. Также, отмечают в Gartner, наиболее эффективным в ближайшей перспективе будет экосистемный подход к инновациям: «Предприятия активно используют технологии, чтобы дифференцироваться и добиваться успеха, поэтому они все чаще внедряют инновации в партнерстве с поставщиками технологий».

Сама российская IT-отрасль смотрит на перспективы развития в 2023 году с оптимизмом. Перспективы в значительной степени зависят от макроэкономической ситуации, говорит Евгений Минеев: «Но уже сейчас видно, что в дополнение к текущим программам цифровизации на российском рынке есть весомый потенциал обеспечения технологической независимости, повышения эффективности ряда отраслей, которые в меньшей степени инвестировали в передовые IT- и цифровые проекты в последние годы». Кроме того, добавляет он, блок ПО уже сможет заместить все потребности в софте реального сектора, особенно если это будет совместная работа бизнеса и разработки.

Минцифры видит готовность и желание крупных компаний вкладывать в развитие промышленных цифровых решений, сказал глава министерства Максуд Шадаев, выступая на встрече АРПП «Отечественный софт» в апреле. В 2023 году также сохранится тренд на увеличение проектов по импортозамещению, количества выводимых на рынок отечественных коробочных продуктов и платформ, считает Михаил Краснов.

Мощный импульс отрасли придадут инициативы государства по консолидации спроса для разработки крупных отраслевых IT-систем через индустриальные центры компетенций, полагает Игорь Калганов. Также стоит ждать «возрождения» сегмента стартапов, допускает директор по маркетингу и коммуникациям цифровой платформы «Ракета» Дарья Зубрицкая: «После сложного для небольших компаний 2022 года, где таким бизнесам было трудно получить инвестиции, вполне вероятно, начнется стабилизация этого сегмента и перспективные стартапы смогут получить деньги на развитие в 2023 году».

Несмотря на зрелость рынка отечественного ПО, сейчас решения игроков могут покрывать основные потребности компаний из разных отраслей. В то же время остается потребность в инструментах, которые закрывали бы специфические задачи индустрий, например, в промышленности, металлургии, нефтегазовом секторе. Это задача, которую компаниям еще предстоит решать — как самостоятельно, так и вместе с партнерами и IT-консалтингом, чья роль, по оценкам VK, будет укрепляться в будущем. ■



Газета «Коммерсантъ» по специальной цене 2023 от пяти экземпляров.

Оформление доставки — по телефонам: (863) 308-15-04 (01) в Ростове-на-Дону E-mail: sale.v@rostov.kommersant.ru



Удобные условия доставки газеты «Коммерсантъ», включая цветные тематические приложения: «Нефть и газ», «Авто», «Логистика», «Финансы» и другие.

В подфарок книги из коллекции «Ъ»

реклама 16+

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ФУНДАМЕНТ

В РОССИИ РАСТЕТ СПРОС НА ОТРАСЛЕВЫЕ IT-ПЛАТФОРМЫ

ЮЛИЯ ТИШИНА

Одной из ключевых задач предприятий разных отраслей в 2023 году становится сохранение стабильности работы и устойчивости инфраструктуры и всех корпоративных и пользовательских сервисов. Решить эту задачу ритейлерам, финансовым организациям, промышленности и другим отраслям помогают партнерства с профессиональными вендорами технологических платформ для цифровизации на базе облачных решений. Спрос на такие инструменты растет, и, по мнению экспертов в перспективе на рынке преуспеют именно те вендоры, которые предложат заказчикам больше готовых бизнес-решений, адаптированных под отраслевую специфику, в рамках одной платформы при быстрой масштабируемости.

Как показали результаты исследования НИУ ВШЭ АНО ИИЦ «Статистика России», представленного в начале года, 63% крупных и средних предприятий в прошлом году сохранили тенденцию роста инвестиционной активности в цифровое и технологическое развитие, а 26% предприятий промышленности заявили об увеличении востребованности инвестиций в цифровые технологии по сравнению с 2021 годом.

При этом половина руководителей промышленных предприятий рассматривают инвестиции в технологическое развитие как один из ключевых драйверов краткосрочного развития. Еще больше — 72% — руководителей промышленных предприятий сочли привлечение инвестиций в НИР необходимым для отраслевого развития и создания высокотехнологичной продукции. По данным НИУ ВШЭ, к отраслям-лидерам по цифровизации в России сейчас относятся IT, связь, высшее образование, финансовый сектор и ритейл.

Лучше всего к изменениям 2022 года смогли адаптироваться отрасли с наибольшим проникновением отечественных решений или разработок на базе Open Source с достаточно высокой долей участия IT в основных бизнес-процессах компаний (это банки, финтех, страховые, компании сферы услуг), отмечает директор технологической практики «Технологии Доверия» Юрий Швыдченко: «Такие компании зачастую использовали развитую On-Premise инфраструктуру и накопили большую компетенцию в используемых решениях, а также в разработке продуктов "внутри себя"».

При этом драйвером дальнейшей цифровизации, по мнению экспертов, уже сейчас становятся отраслевые цифровые платформы — комплексные IT-системы, объединяющие решения для автоматизации ключевых процессов, сбора и обработки данных, адаптированные под потребности конкретных индустрий, инструменты которой могут одновременно решать задачи разных компаний в отрасли.

Они актуальны в первую очередь для предприятий с разрозненными дочерними структурами с большим количеством подрядчиков, поставщиков и партнеров. Таким организациям нужна единая IT-инфраструктура с централизованным сбором, хранением и обработкой данных, но с разными сервисами, которые их используют. Например, для логистики, производства, сбыта, закупок, внутренних процессов.



НА ПУТИ К СТАБИЛЬНОСТИ

В текущих условиях одна из ключевых задач компаний — обеспечить стабильность работы и устойчивость IT-инфраструктуры и всех корпоративных и пользовательских сервисов. Сейчас есть три основных пути, среди которых выбирают компании. Часть участников рынка продолжает работать на тех решениях, которые уже развернуты, даже если у них нет поддержки со стороны вендоров. В этом случае существует риск того, что ПО будет устаревать, а обновления и поддержка в области безопасности со стороны вендора не будут доступны.

Второй вариант — построение инфраструктуры на основе отдельных сервисов от различных вендоров, обеспечивая их совместимость. «При таком подходе сложно бесшовно интегрировать решения, привести их к единым стандартам и методологии, чтобы эффективно управлять инфраструктурой», — поясняет директор бизнес-сегмента on-premise VK Tech Антон Петров. Третий вариант заключается в партнерстве с профессиональными вендорами, которые создают стандартизированные отраслевые платформы, способные одновременно закрывать потребности десятков компаний в отрасли и решать специфические задачи каждой из них.

Пример такой платформы — «Гостех», создаваемая для удобного взаимодействия граждан и бизнеса с госуслугами и инфосистемами госорганов. Масштабный перевод государственных информационных систем (ГИС) на «Гостех» состоится к 2024 году, из них 150 особо значимых с социальной точки зрения систем будут

переведены на платформу в приоритетном порядке. За счет использования готовых сервисов платформы удалось сократить сроки создания ГИС в два-три раза.

Предприятия, которые строят подобные платформы на базе решений вендора или собственных разработок, знают — это долгий, сложный и дорогостоящий процесс. Участники рынка на профильных мероприятиях обсуждают, как можно упростить разработку отраслевых платформ. В частности, на них звучат предложения о создании унифицированного решения, кооперации вендоров и заказчиков, об использовании технологий с открытым кодом (Open Source), обмене данными.

Сейчас Open Source — один из важных инструментов развития IT-отрасли, говорил в интервью Forbes в марте замглавы Минцифры Максим Паршин: «По оценке тех, кто развивает продукты на основе Open Source, в основе более 50% IT-продуктов, которые существуют на рынке, лежит открытый код. Как минимум 50%. Если мы хотим развивать IT, мы должны уделять должное внимание открытому ПО». При этом Open Source требует экспертизы со стороны команды, больших инвестиций на поддержку и кастомизацию решений под задачи конкретного бизнеса.

В то же время власти активно стимулируют цифровизацию различных отраслей. Например, в апреле Минпромторг представил проект постановления правительства РФ, которым устанавливаются цели, условия и порядок предоставления субсидий российским организациям, выпускающим промышленную продукцию, на возмещение части затрат на внедрение циф-

ровых платформ и программных продуктов в целях повышения уровня «цифровой зрелости» отраслей промышленности.

На глобальных рынках никто больше не сомневается, что цифровые платформы могут повышать производительность, сокращать риски и количество несчастных случаев, говорит руководитель практики «Индустрия X» компании Axenix Николас Гутьеррес: «Эффективность бизнеса повышается во множестве производственных процессов: от сокращения отходов, избыточного потребления энергии, запчастей и материалов до снижения уровня брака и улучшения условий труда для рабочих. С этой целью важно использовать платформы». Без них возникает «зоопарк» из множества технологий и решений, которые сложнее и дороже обслуживать, усиливать инновациями и интегрировать для создания «цифровых двойников», добавляет эксперт.

Если рассматривать преимущества использования цифровых платформ, то это прежде всего упрощение текущего IT-ландшафта, отсутствие необходимости множества интеграций между различными производственными и бэк-офисными системами, повышение качества собираемых данных, их структурирование, говорит замдиректора технологической практики Kert Михаил Баулин: «Повышение эффективности бизнеса при применении промышленных цифровых платформ достигается прежде всего за счет возможности быстрого доступа к необходимым данным, возможности проведения аналитики данных в real time режиме во всем периметре деятельности предприятия».



➔ ПЛАТФОРМЕННЫЕ УРОВНИ

Сейчас российский рынок цифровых платформ только формируется. В первую очередь необходимо понимать, что речь идет о сборке различных IT-компонент (приложений, баз данных, инструментов разработки ПО, библиотек, аналитических инструментов и пр.), на базе которых можно реализовывать прикладную функциональность для решения задач бизнеса, отмечает директор технологической практики «Технологии Доверия» Илья Хорлин. Используемые классы входящих в них инструментов близки, например, к платформам, которые развивают банки и ритейл-компании, поясняет эксперт.

Соответственно, цифровые платформы хорошо выполняют функцию сбора и накопления данных, то есть некую инфраструктурную задачу, продолжает господин Хорлин: «При этом далеко не у всех компаний получается придумать, что с этими данными делать дальше: как разработать ценные для конечных пользователей приложения на их базе».

Среди типовых слоев и классов IT-решений, которые входят в цифровые платформы, участники рынка и эксперты выделяют сбор данных (компоненты извлечения, обработки, трансформации данных, инструменты передачи данных, обеспечения качества данных и пр.), их хранение, обработку и анализ (инструменты визуализации данных, построения отчетов, а также глубокого анализа данных, в том числе с использованием машинного обучения), разработку приложений (среда разработки приложений, управления релизами и пр.), инструменты доступа конечных пользователей к представленной функциональности (некий внутренний маркетплейс приложений), а также компоненты управления доступом.

На российском рынке сегодня есть ряд решений, некоторые из них монолитны, другие построены на Open Source и микросервисах для гибкой разработки, отмечает Николас Гутьеррес: «Заказчику уже есть из чего выбрать, но большинство игроков рынка еще в начале пути — часть функциональности и процессов в бизнес-решениях еще не доработаны. Компаниям приходится выбирать не столько по функциональности, сколько по долгосрочным перспективам вендора, размеру команды поддержки и возможности доработки под нужды клиента».

Ключевая проблема сегмента промышленных платформ — так называемый vendor-lock, зависимость компании от одного поставщика, говорит Антон Петров: «Часто платформа ориентирована на внутреннюю экосистему вендора, в нее сложно интегрировать решения разных разработчиков».

Облачные платформы с открытыми технологиями снимают большинство проблем. Унифицированные решения упрощают интеграцию с системами партнеров и подрядчиков, открывают больше возможностей для оптимизации процессов и обмена данными внутри отрасли, считают в VK Tech: «Но открытость заканчивается там, где начинается ноу-хау».

Есть два уровня платформ: инфраструктурные и прикладные решений, объясняет господин Петров: «Первые включают сервисы сбора и хранения данных их обработки — эту часть могут закрыть облачные сервисы IaaS (Infrastructure as a Service — инфраструктура как услуга), став единым стандартом управления инфраструктурой. На базе PaaS-слоя

(Platform as a Service — платформа как услуга) могут быть унифицированы решения для работы с данными, где они будут собираться, очищаться и стандартизироваться. Там же — платформы разработки (репозиторий, инструменты совместной разработки, тестирования DevSecOps, системы построения отчетности, разработка ML-моделей и многие другие виды PaaS и т. д.)».

Инфраструктурные платформы действительно должны быть унифицированы — в этом нет угроз для коммерческих интересов участников рынка, эти решения универсальны для всех, считают в VK Tech. Кроме того, добавляют эксперты компании, они позволяют решать задачи ИБ, масштабируемости и отказоустойчивости, создавать единую методологию и стандарты в области разработки.

Для географически распределенных компаний инфраструктурные облачные платформы могут обеспечивать быструю работу в разных регионах за счет установки в нескольких ЦОДах. Например, собирать и обрабатывать данные с производства на Урале, агрегировать информацию о сбыте и поставщиках в центральной России и обеспечивать все предприятия актуальной информацией в режиме реального времени. На базе инфраструктурного слоя создается единая точка управления и мониторинга IT-систем во всех дочерних компаниях, система резервирования и аварийного восстановления, обеспечивается совместимость с существующими решениями и оборудованием, контролируется доступ к данным для разного уровня команд. Здесь же IT-департаменты разных дочерних компаний и партнеров могут получать доступ к единой среде разработки, совместно работать над проектами в защищенном контуре и ускорять запуск новых продуктов. Часть решений, например, HR-сервисы, платформы корпоративных коммуникаций, базы данных и инструменты визуализации, могут быть едиными для всех структур.

А вот прикладные решения для конкретной организации — географические информационные системы, сервисы управления логистикой, системы для работы с поставщиками, приложения для пользователей — это ноу-хау каждой компании, уточняют в холдинге: цифровые решения и сервисы дают добавочную стоимость и конкурентные преимущества на рынке. Такие решения строятся поверх IaaS- и PaaS-инфраструктуры, чаще всего такие сервисы разрабатывают сами или заказывают у внешних поставщиков. Но они также могут создаваться в партнерстве с вендорами и отраслевыми игроками, формируя маркетплейсы сервисов с системой биллинга, которая позволяет дочерним компаниям самим оплачивать нужные SaaS-сервисы (Software as a Service — программное обеспечение как услуга) и вести учет ресурсов, которые потребляются из облака.

Таким образом, в рамках промышленных платформ универсальными могут быть инфраструктура и модель данных, считают в VK Tech: «Чтобы ускорить работу специализированных пользовательских и корпоративных сервисов, инфраструктура платформы может быть связана с ними middleware-технологиями». Это класс решений, который позволяет упростить работу с данными в огромных, разветвленных инфраструктурах и одновременно справляться с новыми вызовами.

УНИФИЦИРОВАННЫЙ ЦИФРОВОЙ ФУНДАМЕНТ

Если говорить о специфике построения подобных платформ, то они, по словам Михаила Баулина, включают такие составляющие, как простота интеграции с системами сбора первичных данных, микросервисная архитектура с возможностью масштабирования внутренних сервисов, быстрая разработка дополнительных сервисов по требованию заказчика.

Традиционно подобные решения разрабатываются силами вендоров, говорит он: «Основная причина — необходимость иметь большой штат программистов-разработчиков, архитекторов, бизнес-аналитиков, что зачастую невыгодно компании-заказчику, и с точки оценки затрат на разработку выгоднее привлечь специализированного партнера — вендора, имеющего уже готовое решение, которое потребует только кастомизации под конкретную специфику деятельности».

Индустриальная платформа может состоять из десятков открытых решений, которые нужно поддерживать, отмечают в VK Tech: «Для этого придется растить экспертизу внутри компании или привлекать внешнюю поддержку. Первый вариант — это сложный путь, который профессиональные вендоры уже прошли несколько лет назад и отработали все ключевые проблемы и барьеры».

Полностью открытый стек обладает рядом ограничений, которые в крупных инсталляциях могут создать критические моменты в работе с сетями, системами резервного копирования и управления, добавляют эксперты холдинга: «Когда компания выбирает самостоятельный путь и сталкивается с такими сложностями, часто проекты останавливаются, потому что масштаб барьеров и потребностей не всегда получается оценить на старте без профильной экспертизы».

Кроме того, при самостоятельной разработке сервисов придется искать профильных специалистов на рынке под специфический стек — таких специалистов может быть мало, и стоит они будут дорого, отмечают эксперты VK Tech: «Развитие сервисов в рамках стандартов платформы упрощает задачу масштабирования и поиска новых специалистов, в том числе внутри отрасли».

Мировой опыт показывает, что эффективно поддерживать стек открытых решений могут два вида компаний: облачные провайдеры и специализированные разработчики софта на основе Open Source проектов (например, Red Hat). Первые уже предоставляют облачные сервисы на основе открытых технологий, берут на себя задачи по их технической поддержке, администрированию и обновлению. Вторые делают коммерческие продукты на основе Open Source, продавая не только готовые решения, но и свою экспертизу.

При этом развертывание платформ в частном облаке не только сокращает для компаний затраты на IT и улучшает производительность, но и обеспечивает защищенную инфраструктуру для работы с критическими информационными системами. Преднастроенные готовые облачные сервисы можно подключить по клику, а централизованное управление разработкой из облака позволяет распределять ресурсы и задачи между командами, подключать необходимые инструменты, отслеживать возможные уязвимости и снижать риски. При таком подходе компания может полностью или частично перейти на Cloud-Native

подход с переводом разработки и развития проектов в облако.

Инфраструктура индустриальной платформы может строиться как на базе публичных облачных решений, так и на базе частных — развернутых в собственных или арендованных ЦОДах. «Проще, быстрее и рентабельнее создавать платформу на базе публичных облаков, но не все компании могут себе это позволить из-за требований, которые предъявляются к безопасности критической информационной инфраструктуры», — отмечает Антон Петров. Решить эту задачу можно, развернув инфраструктурный и платформенный слои в частном облаке, а подключить сервисы внешних подрядчиков и менее чувствительные сервисы, не имеющие доступа к бизнес-критичным данным, — в публичных облаках, объясняет он: «В целом с точки зрения развития индустриальных платформ будущее за гибридными облаками и мультиклаудом, имеющим общие инструменты управления сегментами и гарантию отсутствия передачи данных между изолированными сегментами».

При этом не все облачные вендоры позволяют развернуть частное облако — на собственных серверах заказчика, что критически важно для отдельных отраслей, например промышленности, отмечают в VK Tech.

Как правило, промышленные предприятия готовы использовать облачные платформы в качестве среды для разработки, тестирования или обучения цифровых моделей, говорит Николас Гутьеррес: «Облачные решения могут быть эффективны при оцифровке внешних взаимодействий компании: работы с поставщиками, улучшения клиентского опыта и предоставления заказчикам новых цифровых сервисов».

К очевидным плюсам использования облачных решений можно отнести минимизацию расходов на содержание и модификацию IT-инфраструктуры заказчика, но стоит отметить, что использование облачных решений носит все же единичный характер, добавляет Михаил Баулин.

Помимо требований к развертыванию компонентов платформа должна содержать инструменты для реализации цифровых кейсов (сбора, хранения, анализа и управления данными, развертывания и управления самой платформой), отмечает Николас Гутьеррес: «Разумеется, специфика этих требований отличается в зависимости от потребностей каждого конкретного клиента». В последние годы, добавляет он, фокус цифровых кейсов сосредоточен на различных моделях машинного обучения, поэтому чрезвычайно важно, чтобы в платформе были инструменты MLOps (набор практик, нацеленных на надежное и эффективное развертывание и поддержание моделей машинного обучения на производстве), а также средства управления и развертки созданных моделей.

Сейчас платформы конкурируют с точки зрения наличия отдельных технических сервисов для решения тех или иных бизнес-задач, подчеркивает господин Гутьеррес: «В перспективе платформы будут содержать в себе шаблонные решения для подобных задач: это могут быть советчики для применения в технологических процессах или типовые модели данных для производства». В конечном счете, полагает он, преуспеют те платформенные решения, которые предложат заказчикам больше готовых бизнес-сервисов, уже встроенных в платформу. ■

ДОН ВОШЕЛ В ПОТОК

С НАЧАЛА 2023 ГОДА ТУРПОТОК В РОСТОВСКУЮ ОБЛАСТЬ УВЕЛИЧИЛСЯ В 1,6 РАЗА, ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ-МАРТОМ 2022 ГОДА. ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА ТАКОЙ ДИНАМИКИ — УВЕЛИЧЕНИЕ ТРАФИКА АВТОТРАНСПОРТА, КОТОРЫЙ ТРАНЗИТОМ ИДЕТ ЧЕРЕЗ ДОНСКОЙ РЕГИОН. С НАЧАЛОМ СЕЗОНА ОТПУСКОВ ТРАФИК УСИЛИЛСЯ, ТАК КАК В УСЛОВИЯХ НЕРАБОТАЮЩЕГО АЭРОПОРТА МАШИНА СТАЛА НАИБОЛЕЕ ОПЕРАТИВНЫМ СРЕДСТВОМ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ КУРОРТНИКОВ С СЕВЕРА НА ЮГ СТРАНЫ. ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ТАКИЕ ТУРИСТЫ МОГЛИ НА НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ДОНУ, В РЕГИОНЕ НЕОБХОДИМО СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ГОСТЕВУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ, РАЗВИВАТЬ ВОДНОЕ СООБЩЕНИЕ, ПРОВОДИТЬ МЕРОПРИЯТИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ И ВВОДИТЬ ИНТЕРЕСНЫЕ МАРШРУТЫ, УВЕРЕНЫ ОПРОШЕННЫЕ ВВГ ЭКСПЕРТЫ РЫНКА. НАДЕЖДА ФЕДЕНКО

По данным министерства экономического развития Ростовской области, за первый квартал 2023 года турпоток в Ростовскую область увеличился в 1,6 раза, по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. «Туропоток в первом квартале составил 370,3 тыс. человек, — уточнил министр экономического развития региона Максим Папушенко. — Это при условии отсутствия аэропорта (после начала специальной военной операции Международный аэропорт Платов приостановил работу, — ВВГ). Рост свидетельствует о том, что компании и туристы адаптировались к ситуации».

В правительстве Дона уверены, что стремительный рост турпотока в текущем году — это следствие работы, проведенной в году минувшем. Так, по словам заместителя губернатора Александра Скрябина, переориентация в 2022-м с выездного туризма на внутренний стала одним из ключевых трендов развития туристской отрасли. «Несмотря на существующие вызовы, прошлый год был отмечен устойчивым ростом турпотока, — отметил господин Скрябин. — По итогам 2022 года турпоток составил 2,1 млн человек. А по результатам исследований ПАО «МТС», проведенных с использованием Big Data, турпоток в Ростовской области в прошлом году составил около 4 млн человек».

Замгубернатора сказал, что приостановку авиасообщения удалось использовать в качестве преимущества донского региона для развития транзитного туризма. «В минувшем году Ростовская область стала настоящим хабом для автопутешественников, следующих по дороге на Юг и Северный Кавказ по федеральной трассе М-4 «Дон», — заметил Александр Скрябин.

В областном правительстве надеются, что хороший рост потока не ограничится только январем-мартом, что аналогичную тенденцию сможем наблюдать весь текущий год. Например, по прогнозам минэкономразвития, за 12 месяцев общий рост турпотока в регион составит не менее 30%.

ВСЕ ДОРОГИ ВЕДУТ НА ЮГ

В начале 2023 года на Дону представители исполнительной власти были более осторожны в оценке туристического потенциала региона и прогнозировали рост турпотока на Дон на 10-15% в год. По мнению гендиректора компании «Рейна-Тур НТВ» Татьяны Нечепавой, подобный прирост турпотока не зависит от усилий игроков



В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПРИОСТАНОВКА АВИАСООБЩЕНИЯ СТАЛА НЕ ТОЛЬКО ВЫЗОВОМ, НО И ВОЗМОЖНОСТЬЮ ДЛЯ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ТРАНЗИТНОГО АВТОТУРИЗМА

рынка. «Такими темпами турпоток будет расти естественным путем, без каких-то особых мер и активностей, потому что с каждым годом растет число автомобилистов, путешествующих на море, курорты Кавминвод и в Адигею, — пояснила госпожа Нечепавая. — Весь этот трафик с севера на юг идет через Ростовскую область. С открытием автомобильного обхода Аксая в июне текущего года и по мере развития новых российских территорий количество транзитных туристов увеличится, а многие из них на сутки-двое будут останавливаться в Ростове-на-Дону — отдохнуть, погулять, дух перевести».

По словам Елены Ищенко, члена экспертных советов национальных конкурсов в сфере туризма, разработчика брендов «Вольный Дон», «Город со вкусом» и «Сделано на Дону», помимо закрытого воздушного пространства над Ростовской областью и дефицита билетов на поезда, очевидна и проблема отсутствия в регионе гостевой инфраструктуры, сервиса и профессиональных кадров за пределами туристского кольца «Ростов-Таганрог-

Азов-Новочеркасск-Старочеркасск». Госпожа Ищенко уверена, что прирост потока на Дон возможен за счет трех категорий туристов. Первая — транзитные путешественники, которые на своих автомобилях едут через регион на курорты Юга и Северного Кавказа. Вторая категория — жители соседних регионов, например, Кубани, Ставрополя и Волгоградской области, которые интересуются историей, культурой, бытом и традицией казаков, ценят донскую кухню. Третья категория — граждане из новых территорий, для которых теперь существенно расширились возможности путешествия по России.

«Донецкое, Луганское и Херсонское направления являются перспективными, — отметила и директор АНО «Агентство по туризму и деловым коммуникациям Ростовской области» Татьяна Горайнова. — Новые территории восстанавливаются, запланирована реализация крупных проектов. Например, уже объявлено о строительстве новой автомобильной дороги, которая свяжет федеральную трассу М4 «Дон» и

трассу Е-68, то есть направление на Таганрог, прилегающие территории и далее через Мариуполь (и другие бывшие украинские города) в Республику Крым».

Максим Папушенко подчеркнул, что дорожная инфраструктура — одно из важных условий для успешного развития туризма. «В текущем году досрочно открыто движение по новой дороге трассы М-4 «Дон». Примечательно, что эта дорога будет иметь съезд в станицу Старочеркасскую, а это — дополнительное удобство для туристов, — пояснил министр. — Наряду с обходом Аксая также строится «Западная хорда». Они, вместе с «Северным обходом», образуют Ростовское транспортное кольцо. Этот проект не только позволит снизить транспортную нагрузку в городе, но и обеспечит комфортные условия для автопутешественников».

Госпожа Горайнова добавила, что сейчас развивается и альтернативный путь на юг: по трассе 60К-2 из Астраханской и Волгоградской областей. «На этом пути автопутешественники также могут познакомиться с донской кухней и посетить →



ФОТО МАРИИ СТАРИКОВОЙ

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, РЕКА ДОН С ЕЕ ПРИТОКАМИ ПОДХОДИТ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВОДНЫХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ МАРШРУТОВ И РАЗВИТИЯ МНОГОДНЕВНЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ НА ЛОДКАХ И МАЛОМЕРНЫХ СУДАХ

→ предприятия Ростовской области, развивающие такое новое для региона направление, как промышленный туризм», — уверена эксперт.

ВОДА КАК ОСОЗНАННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

Недавно, в мае, московское ООО «Водоходь» завершило строительство плавучего причала в морском порту «Таганрог». По сообщению министерства транспорта, причал выполнен из композитных материалов и состоит из восьми соединенных между собой секций по 12 метров. Общая длина сооружения составляет 96 м, ширина — 16 м и высота — 2 м. В текущем году в Таганрог запланировано четыре захода пассажирских круизных судов. Еще в феврале губернатор Ростовской области Василий Голубев во время прямой линии на телеканале «ДОН 24» сообщил, что из таганрогского порта пассажиры смогут добраться по воде до Ростова, Азова и Ейска. В перспективе планируется запуск морских маршрутов в Ялту, Анапу и Керчь.

Эксперты в беседах с BG отметили, что развитие водного сообщения положительно скажется на показателях турпотока в регион. «В условиях санкций и ограничения перелетов освободилась ниша европейских любительских регат и путешествий на маломерных судах, — заметила, например, гендиректор туристического

холдинга Anyticket Анна Цыганкова. — У Ростовской области огромный потенциал для развития данного направления. Таганрогский залив просто создан для проведения парусных регат, а Дон с его притоками идеально подходит для организации сети водных экологических маршрутов».

По словам вице-президента Всероссийской федерации парусного спорта Власа Кадетова, такие направления, как на Бердянск, Мариуполь и в Керчь могут быть очень востребованы. В том смысле, что из донского региона могут быть запущены регулярные водные рейсы в указанные города.

«С другой стороны, сейчас назрела необходимость в создании charterного флота, когда семьи или большие компании из нашего и других регионов могут путешествовать по воде, качественно отдыхать на природе, — разъяснил господин Кадетов. — Например, туристы могут приезжать к нам, брать в аренду яхты и возвращать их после того, как отходили по воде неделю-две. Формированием такого флота мы уже занимаемся. У нас есть различные предложения. В том числе и для сторонних инвесторов, заинтересованных в развитии столь перспективного направления».

Серьезным барьером на пути развития в регионе водных путешествий и пассажирских перевозок Влас Кадетов назвал отсутствие необходимой инфраструкту-

ры. «По ходу таких маршрутов обязательно нужно создавать причальные места, где люди могли бы сойти на берег, ознакомиться с достопримечательностями, а затем спокойно путешествовать дальше. Таких мест сейчас нет. Создание их — серьезная работа, которой уже надо заниматься, при тесном взаимодействии местного бизнеса и исполнительной власти».

КАКИЕ ТУРИЗМЫ СТАНУТ МАГНИТАМИ

Еще один принципиально важный момент, что именно Ростовская область может предложить иногородним и иностранным гражданам для того, чтобы они стремились посетить регион. Вряд ли это может быть стандартный набор из обзорных экскурсий по городу, посещения краеведческого музея и т. п. мест. Сегодня Дон обладает достаточным потенциалом для развития сразу нескольких новых видов туризма, уверена Елена Ищенко. «Это путь поиска новых возможностей и ниш, в соответствии с туристическими трендами. Надо определиться с выбором ключевых для региона видов туризма и разработать их, — подчеркнула эксперт. — Для меня очевидно ускоренное освоение таких перспективных ниш, как эногастро-, эко-, этнотуризм и связанный с ними туризм креативный и событийный. Отдельный большой вопрос — развитие на Дону промышленного туризма, учитывая огромное

количество крупных и интересных предприятий, действующих на территории региона. Хорошие перспективы этого направления мы увидели еще в 2019 году, когда два тура по предприятиям, сертифицированным в системе качества «Сделано на Дону», получили федеральную известность».

В пресс-службе ГК «Ростсельмаш» BG рассказали, что экскурсии на предприятия и производственные площадки группы ее специалисты проводят уже семь лет для гостей Ростова-на-Дону и более 20 лет — для партнеров и клиентов. «В экскурсию входит посещение завода РПРЗ и нескольких цехов — сборки комбайнов, сборки тракторов, сборки коробок передач и мостов. Также в программе посещение Академии Ростсельмаш и центрального склада запасных частей. По желанию гости могут посетить одну из заводских столовых. Для нас важно показать действующее и развивающееся производство», — пояснили сотрудники пресс-службы.

Как рассказал Максим Папушенко, сейчас в регионе, в рамках развития и продвижения промышленного туризма, можно посетить 10 предприятий, среди которых «Таганрогский металлургический завод», «Ростсельмаш», ТАНТК им. Бериева и др. В них оборудованы демонстрационные площадки для того, чтобы гости наблюдать за созданием конечного →58

→57 продукта. По планам донского правительства, в 2023 году в этот список включат еще несколько заводов и фабрик, например, «Егорлык Молоко».

По словам Елены Ищенко, хорошая история развития новых видов туризма есть у Республики Крым, и этот опыт надо учитывать всем, кто на Дону заинтересован в динамичном развитии отрасли. «В Крыму в 2022 году с успехом прошел первый акселератор по агропромышленному туризму. По итогам такого обучения, более 100 предпринимателей, фермеров и виноделов объединились в Ассоциацию агротуризма и совместно развивают данное направление, которое весьма перспективно и для Ростовской области. Результативность крымского подхода подтверждает и тот факт, что скоро в республике состоится старт второго потока акселератора», — объяснила эксперт.

О том, что в Ростовской области надо активно развивать сельский и винный туризм, неоднократно заявляли известные на Дону виноделы и аграрии, которые сегодня развивают эти направления не в составе профильных ассоциаций, а индивидуально и каждый по-своему. Например, владельцы винодельни «Эльбузд» построили гостиницу в Ростове-на-Дону и возят экскурсии на виноградники и производство, расположенные на границе с Краснодарским краем. Фото на лоне природы и дегустация образцов — обязательные элементы программы. Осенью гости могут принять участие в сборе урожая. А в «Био-Хуторе Петровский» агротуристы не только знакомятся с органическим земледелием, выращиванием сельскохозяйственных культур без химии, ГМО, пестицидов, но и проводят различные мастер-классы. Директор по коммуникациям «Био-Хутора Петровский» Дарья Соловьева добавила, что сейчас набирают популярность винные и сельские туры, которые, в том числе, активно развивает и их предприятие. «При этом многие туристы говорят нам, что подобные туры они встречают только на Дону», — поделилась госпожа Соловьева.

Представители опрошенных ВГ хозяйств отметили, что для качественного развития в регионе аграрного туризма надо не только развивать гостевую инфраструктуру, но и повышать уровень информированности целевой аудитории о деятельности таких предприятий.

«Проблема в том, что о винодельческих хозяйствах Ростовской области очень мало известно не только в других субъектах РФ, но и в домашнем регионе, — заметил, в частности, директор по развитию винодельческого хозяйства «Эльбузд» Владимир Гончаров. — Решить проблему возможно только при участии правительства Ростовской области и администраций муниципалитетов, которые должны не только поддерживать развитие инфраструктуры в непосредственной близости от виноградников и виноделен, но и проводить различные мероприятия по популяризации донского виноделия».

Елена Ищенко напомнила, что в России действует господдержка предприятий, развивающих аграрный туризм. Пользователи такой поддержки есть и в Ростовской области. Так, сразу два крестьянских (фермерских) хозяйства — Юрия Химичева и Николая Молчанова — выиграли грант Минсельхоза РФ «Агротуризм», на средства которого строят дегустационные залы, гостевые дома и др. объекты.

«У нас люди чаще всего спрашивают: есть ли где поесть и есть ли места для ноч-



В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЕСТЬ НЕДОСТАТОК В ГОСТИНИЦАХ КАТЕГОРИИ 3*, ОСОБЕННО ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ БОЛЬШИХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ГРУПП — СЫШЕ 50 ЧЕЛОВЕК

лега, — рассказывал господин Молчанов в январе в интервью «Эксперту-Юг». — Когда такие вопросы звучали редко, мы думали о развитии гостевой инфраструктуры, но откладывали это «на перспективу». Но когда в прошлом году такие вопросы стали задавать десятки людей, мы решили больше не откладывать, а построить в 2023 году дегустационный комплекс с рестораном и кемпинг из десяти домиков. Каждый такой «номер» рассчитан на семейную пару с ребенком. Дегустационный комплекс может одновременно принимать до 30 человек».

Заведующая экскурсионным отделом Государственного музея-заповедника Михаила Шолохова и посол гостеприимства Ростовской области Яна Коробова в беседе с ВГ подчеркнула, что всегда актуален вдумчивый и неспешный культурно-познавательный туризм. Например, в шолоховском заповеднике под таким туризмом понимают жизнь и творчество великого писателя «через призму жизни и быта этноса донского казачества, где туристы могут насладиться природой с элементами эко-, эно- и гастротуризма».

Однако в регионе существует достаточное количество культурных точек притяжения, которые становятся известны далеко за пределами области.

Опыт музея-заповедника — это пример пересечения туризма классического, этнографического и событийного, поскольку здесь проходит еще и ежегодный фестиваль «Шолоховская весна», собирающий тысячи поклонников творчества великого писателя со всей России, ближнего и дальнего зарубежья. Максим Папушенко заверил, что развитию событийного туризма донское правительство также придает серьезное значение, отводит ему особое место и стремится к тому, чтобы в регионе было как можно больше мероприятий федерального уровня. На

пресс-конференции в агентстве «Интерфакс-Юг» в апреле министр рассказывал, что по итогам 2022 года призерами финала окружного этапа Национальной премии Russian Event Awards Северо-Кавказского и Южного федеральных округов оказались сразу четыре культурных проекта. При этом таганрогский Чеховский книжный фестиваль занял первое место в номинации «Лучшее туристическое событие в области культуры и искусства», а фестивали «Зонтичное утро» и «Донская уха», а также запуск ретро-поезда на паровозной тяге из Ростова-на-Дону в Таганрог разделили второе место.

По словам Максима Папушенко, в текущем году в области состоятся такие фестивали, как «Оборона Таганрога 1855 года», «Донская уха» и «Донская лоза». «Очень рассчитываем, что получится наладить водное сообщение со станицей Старочеркасской, чтобы желающие могли добраться туда на «Донскую уху» с помощью водного транспорта», — добавил министр.

ЖЕЛАНИЕ «ПРИНЯТЬ» ПРОТИВ РИСКА «НЕ СПРАВИТЬСЯ»

В беседе с ВГ, представители отрасли обратили внимание на проблемы с гостевой инфраструктурой. Во-первых, отели, особенно в небольших городах региона, рискуют не справиться с растущим турпоток. Так, по наблюдениям исполнительного директора ООО «Судаков Тревел» Натальи Судаковой, в Ростовской области есть недостаток в гостиницах средней ценовой категории 3*, особенно для размещения групп 50-100 человек, в то время как запросов на прием таких туристических групп поступает довольно много. Во-вторых, далеко не при всех отелях есть парковки, что также негативно отражается на туристической привлекательности региона.

Так, Татьяна Нечепалева рассказала, что за последнее десятилетие в южной столице появилось много гостиниц и отелей в разных сегментах — эконо, среднеценовом, премиум и люкс. «Однако у многих отелей в центре Ростова убрали гостевые парковки. Сейчас они сплошь муниципальные, платные и постоянно заняты, — заметила госпожа Нечепалева в интервью «Ъ-Юг». — Автобусы с группами не могут спокойно припарковаться у отеля, что, естественно, вызывает недовольство туристов. Кстати, когда мы строили в историческом центре города свои отели («Эрмитаж» и «Дон Кихот»), то наличие гостевых парковок возле этих зданий было обязательным требованием. Иначе мы не смогли бы пройти экспертизу и построить эти объекты. Сейчас мы готовы взять у города эти парковки в аренду, но пока нас не слышат».

По мнению Елены Ищенко, серьезные проблемы с размещением гостей есть и за пределами Ростова-на-Дону. «В Ростове коллективных средств размещения сегодня достаточно. В области же гостиниц, гостевых домов, кемпингов и глэмпингов (с необходимой инфраструктурой) крайне мало, нужно их срочно строить и активизировать в целом всю работу по улучшению туристской инфраструктуры», — подытожила госпожа Ищенко.

При этом, добавила эксперт, в регионе уже есть примеры успешного решения такой инфраструктурной проблемы. По мнению Елены Ищенко, в прошлом году заработали загородный охотничий клуб «Хантербург» в селе Табунщицком (Красносулинский район) и усадьба «Вино и Время» в селе Займо-Обрыв (Азовский район). «В текущем году в Семикаракорском районе открылся экопарк «Кочетов Городок», а в Родионово-Несветайском — глэмпинг «В поле». По крайней мере, к первому сезону там подготовились очень хорошо», — резюмировала эксперт. ■

ПАВЕЛ ДЕРЕВЯНКО:

«ЭТО МЕНЯ ВДОХНОВЛЯЕТ НА ДАЛЬНЕЙШИЕ ПОДВИГИ»

— Павел, рады снова видеть вас в Карелии, расскажите о своих впечатлениях.

— 12 лет назад я был первый раз в «Киваче» и вообще на детоксе. Я тогда не совсем понял свои впечатления. Но! Когда я приехал сейчас, в этот раз, я вам скажу — я в таком восторге нахожусь. Я не рассчитывал на такое свое состояние и такое чувство восторга. Правда. Я в каком-то супервоодушевленном состоянии, потому что в других местах, я помню, мы голодали, чистились, но что-то я вяленький был какой-то, сдутый, как лимон. А здесь, не знаю, в чем дело... В общем, я в совершеннейшем воодушевлении от пребывания в «Киваче».

— В чем для вас важность очищения организма?

— Детокс — это не только про снижение веса. У меня как бы нет проблем с похудением: мне просто нужно пару раз не поесть вовремя — и все, я сразу худею. Но я осознанно понимаю, что надо чистить свой организм время от

Очищение организма под контролем профессионалов — действенный путь к безупречной фигуре, здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — знаменитой клинике «Кивач» — разработана и уже более 27 лет применяется результативная методика детоксикации организма на клеточном уровне, которая является важнейшим этапом комплексного подхода к оздоровлению организма человека. Недавно в клинике побывал известный российский актер театра и кино Павел Деревянко.

времени. Последний раз я это делал два года назад. Полученный результат меня вдохновляет на дальнейшие подвиги, придает силы.

— Что вы можете рассказать о пребывании здесь?

— Мы приехали сюда с товарищем, сделали полный чек-ап организма. У него нашли кучу каких-то болячек, проблем... Он, испуганный, сразу бросил курить! Вдруг! (Смеется.) Товарищу 36, а ему говорят: на пятьдесят ваш возраст, по исследованиям, а запаса организма осталось на двенадцать процентов. Он в шоке. Нашли у него бляшку на ноге, а он думал, что у него там просто синяк проходящий. Тут же в клинике

помимо всего прочего есть операционная, и у него взяли и вырезали эту бляшку. В «Киваче» очень комплексный подход к оздоровлению.

— В чем заключается этот комплексный подход?

— Обследуют и лечат все: печень, почки, сердце, мозг, сосуды... Обретаешь мужскую силу, мужскую гармонию... Где еще можно оздоровиться, сбросить лишнее и пройти полностью обследование? Я думаю, что мало таких мест.

— Будете своим друзьям советовать клинику «Кивач»?

— Мало того, что я буду каждый год сюда приезжать, это абсолютно точно, я всем своим друзьям-



товарищам с восторгом рассказываю о своем пребывании здесь. Искусство для меня — это всегда форма и содержание, никогда одно без другого. И здесь, в «Киваче», я это нашел, именно сочетание формы и содержания. И всем и каждому я говорю: «Ребята, приезжайте в «Кивач».

KIVACH CLINIC



Лауреат премии Правительства Российской Федерации в области качества 2021.
«Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM.

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА



УПРАВЛЕНИЕ ВОЗРАСТОМ



ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Более 27 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, специализируется на интегративной медицине. Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014****. Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению.

*Клиника «Кивач». **Антивозрастная. ***Детокс.

****Европейская Премия в области красоты и здоровья «Auroga»

РЕКЛАМА

Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Лицензия ЛО41-01175-10/00347497 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой.

Клиника «Кивач»:
186202, Республика Карелия,
Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

[/kivachclinic](https://vk.com/kivachclinic)



КОНСТАНТИН ХАБЕНСКИЙ:

«В СУЕТЕ НАШЕЙ ЖИЗНИ НУЖНО ЧУТЬ-ЧУТЬ ОСТАНОВИТЬСЯ»

Время от времени все мы устаем от повседневности и нуждаемся в разгрузке. Поэтому очень важно для каждого найти «место силы», где можно, доверившись команде профессионалов, за короткий срок восстановить свое эмоциональное и физическое здоровье. Многие с этой целью выбирают известную карельскую детокс-клинику «Кивач» с многолетним опытом работы. Недавно здесь проходил специальную программу «Антистресс» известный российский актер театра и кино, продюсер Константин Хабенский.

— Константин, почему вы выбрали клинику «Кивач» в Карелии?

— Три года назад мы снимали в Карелии фильм «Огонь». Мне очень понравилась Карелия. Получилось поколесить и по каньонам, и по деревням. И впечатления были, конечно же, и от людей, и от природы. Это потрясающе. А сейчас я запланировал какое-то время, для того чтобы провести его с семьей и с пользой для здоровья. И мы решили, что никуда в жаркие страны не полетим, а поедем

сюда. И вот удалось найти время и приехать в клинику «Кивач».

— Как проходит ваш оздоровительный курс в клинике?

— Программа «Антистресс» очень насыщена процедурами. Меня оборачивают во всё, релаксируют, опускают в ванны, колют что-то за ухо, водят в баню... Все делают для того, чтобы сбалансировать нервную систему. Она у меня относительно нормальная, но всему приходит предел и нужно уделять время себе и своему здоровью.

— Чем пребывание в «Киваче» оказалось ценно для вас?

— Мне кажется, что неделя, проведенная здесь, нужна, в первую очередь, для того, чтобы в суете нашей жизни чуть-чуть остановиться, хотя бы на неделю, и прислушаться к тем механизмам, которые позволяют нам дальше видеть, больше слышать, обонять, чувствовать и так далее. Это тоже требует какого-то обязательного техосмотра. Как в автомобиле. Часто в «Кивач» приезжают на программу «Детокс», очистить организм и сбросить вес. Я же для себя выбрал программу «Антистресс» — это то, что мне было нужно сейчас, и я не ошибся.

— Будете советовать «Кивач» своим друзьям?

— Здесь очень хорошо. Я своим друзьям с удовольствием порекомендую.

O+

BODIUM

ПРОСТРАНСТВО
ЗАБОТЫ О ТЕЛЕ
И РАЗУМЕ
С ПЕРСОНАЛЬНЫМ
КОНСЬЕРЖ-
СЕРВИСОМ



www.bodium.art
8 800 600 38 78
РОСТОВ-НА-ДОНУ,
ГАЗЕТНЫЙ ПЕР., 99/168

РЕКЛАМА. Рекламодатель ООО «МАРСЕЛЬ»