

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ

#12 (59) 2023

БИЗНЕС



ЖУРНАЛ

BUSINESS-MAGAZINE.ONLINE

**САНКЦИОННО
УСТОЙЧИВЫ,
НО ПО-ПРЕЖНЕМУ
ЗАВИСИМЫ:**

производители автокомпонентов
ищут пути импортозамещения

с. 14

**ФЕДОР
НАЗАРОВ**

ФГУП «НАМИ»:

**РОССИЙСКОМУ
АВТОПРОМУ НУЖЕН
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
СУВЕРЕНИТЕТ**

с. 34

с. 4

**РОССИЯНЕ ПОНИЖАЮТ ГРАДУС,
А ВИНОДЕЛЫ ВСЕ РАВНО
НЕДОВОЛЬНЫ**

Так сколько надо выпить каждому,
чтобы виноделие в стране развивалось?

с. 24

**БЕЛЫЙ, ЗЕЛЕНый, ГОЛУБОЙ,
ЗЕЛЕНый: ВАМ КАКОЙ?**

Россия в поиске себя на
мировом рынке водородных
технологий

с. 76

**РОКИРОВКА ПОЗИЦИЙ
И СМЕНА ФОКУСА:**

под натиском вновь открывшихся
обстоятельств регионы теряют
инвестиционную привлекательность



CESSNA CITATION LATITUDE

Мировой бестселлер в своем классе



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

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



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

Eastunion.ru

Реклама. 16+

№12 (59) декабрь 2023

Федеральный номер:

- дата выхода печатной версии — 11.12.2023
- дата выхода цифровой версии — 12.12.2023

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

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

- Тираж номера — 15 000 экз; в т. ч.
- отпечатанный тираж — 15 000 экз.
 - цифровой тираж (электронные версии журнала, скачиваемые в течение полугодия с даты выхода) — более 5 000 экз.

Учредитель и издатель:
ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ»

Адрес учредителя, издателя, редакции:
300041, Тульская обл., г. Тула,
пр-т Ленина, д. 57/114, оф. 311

info@business-magazine.online

Генеральный директор
ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ» —
Мазов Андрей Сергеевич

Размещение рекламы: /
reklama@business-magazine.online

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

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

Руководитель отдела продаж: Валерия Назарова

Корректор: Ольга Макеева

Верстка: Сергей Ларшин

Подписной индекс: 82414

ISSN: 1819-267X

© ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ» /

Использование материалов возможно только

с письменного согласия издателя

Для лиц старше 16 лет

Цена свободная

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

«БИЗНЕС-ЖУРНАЛ. Центр»

✉ center@business-magazine.online

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

«БИЗНЕС-ЖУРНАЛ. Урал»

✉ ural@business-magazine.online

- Свердловская область
- Челябинская область
- Тюменская область

«БИЗНЕС-ЖУРНАЛ. Красноярск»

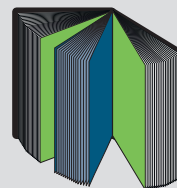
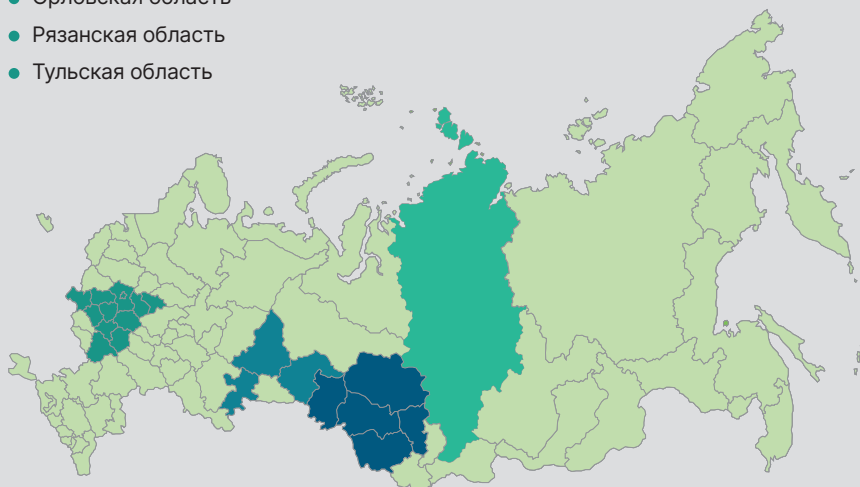
✉ krasnoyrsk@business-magazine.online

- Красноярский край

«БИЗНЕС-ЖУРНАЛ. Сибирь»

✉ siberia@business-magazine.online

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



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

ПЕРСОНА ФЕДОР НАЗАРОВ

РОССИЙСКОМУ АВТОПРОМУ НУЖЕН ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ



Российский автопром — отрасль, развитие которой обсуждают у нас в самых широких кругах. Разговоры о том, на чем мы будем ездить завтра, ведутся едва ли не на каждой кухне страны. На государственном уровне вопрос стоит по-другому: что необходимо сделать сегодня, чтобы завтра российские потребители могли ездить на автомобилях отечественного производства, и приобретали их без тени сожаления, что другого выбора у них нет. Когда невозможное станет возможным, и кто поможет российскому автопрому совершить технологический прорыв? За ответами мы пришли в Государственный научный центр РФ ФГУП «НАМИ», где еще с советских времен закладывались основы для развития отечественной автомобильной науки и техники. Персона номера — генеральный директор НАМИ Федор Назаров.

4 РОССИЯНЕ ПОНИЖАЮТ ГРАДУС, А ВИНОДЕЛЫ ВСЕ РАВНО НЕ ДОВОЛЬНЫ

Так сколько надо выпить каждому из нас, чтобы виноградарство и виноделие в стране развивалось? Может быть, снова выручат китайские товарищи? Ан нет, они пьют нечто другое. И что же тогда делать: сколько и чего сажать, производить, и не будет ли, как в Европе, когда вино вынуждены утилизировать и распродавать за бесценок? Мнения с полей Российского винодельческого форума доносились разные. После всего услышанного ясно одно: чтобы российскому виноделу было хорошо, наш гражданин должен выпивать существенно больше. Сколько именно? Не меньше, чем в советские времена. И что тогда? Читайте обзор о настоящем и будущем российского вина в самом начале номера.

14 НЕДОИНВЕСТИРОВАНА И БЕЗНАДЕЖНО ОТСТАЛА

300 млрд руб. необходимо для формирования автокомпонентной отрасли в РФ, по оценке Минпрома. Все последние годы отрасль была недоинвестирована и потому безнадежно отстала от развитого автомобильного мира. Плохо и то, что затраты на НИОКР в автоиндустрии РФ составляли в среднем 2–3%, не более, в то время как у глобальных автоконцернов этот показатель составляет в среднем от 5 до 8% в год. Что со всем этим грузом накопленных проблем делать теперь, когда стране срочно нужны отечественные автомобили, только поставить под капот нечего. В правительстве предлагают расставить приоритеты, но сделать это не так просто, как сказать. Что предлагают чиновники и сами производители, которые все еще с трудом представляют, как запустить локализованное производство? Как спасают себя российские автогиганты вроде «ГАЗ», «КАМАЗ» и «АвтоВАЗ»? Расскажем в деталях, покажем на цифрах.

24 БЕЛЫЙ, ЗЕЛЕНый, ГОЛУБОЙ, ЗЕЛЕНый — А ВАМ КАКОЙ?

Еще совсем недавно вопрос звучал вполне уместно из уст российских участников рынка водородных технологий, адресат был тогда известен — Европейский союз. А что теперь? Нужны ли российские водородные технологии миру? А самим себе? Для внутреннего потребления дороговато выходит, да и спроса нет. Стоит ли тогда вообще заглядывать в это светлое, безуглеродное водородное будущее? С каким багажом компетенций и технологий подойдет к нему Россия? И какие города страны первыми пересядут на водоробусы? О водородной революции на транспорте и острове Сахалин — наш аналитический материал.



46 ИНВЕСТИЦИИ ПО СТАНДАРТУ

Минэкономразвития настаивает, регионы буксуют, АСИ пугает. Региональный инвестиционный стандарт продолжает свой тернистый путь по стране. Так почему регионам так сложно дается унификация инвестиционных процессов? Даже первый вице-премьер не скрывает: многие пошли по пути формализма, то есть бумажки есть, а смысла нет. Кнут или пряник — что предлагают наверху, чтобы помочь инвесторам в борьбе с бюрократией и волокитой? Кажется, уже с будущего года в ходу будет и то, и другое.

50 РОКИРОВКА ПОЗИЦИЙ И СМЕНА ФОКУСА

Под натиском вновь открывшихся обстоятельств регионы теряют инвестиционную привлекательность. Общая турбулентность привела к резкой смене позиций в рейтинге инвестиционной привлекательности, который ежегодно присваивают аналитики Эксперт РА российским субъектам. Итак, четверть регионов растеряли предыдущий результат. Еще столько же усилили позиции, и только половина субъектов РФ продемонстрировала высокую стрессоустойчивость и сохранила статус-кво. Авторы исследования разложили все по полочкам, чтобы одни могли провести работу над ошибками, а другие сделать выводы — вложить или еще подумать.

59 ЗАПРОС НА ПЕРЕВОЗКУ ЕСТЬ, ХВАТЕТ ЛИ МОЩНОСТЕЙ?

Вопрос крайне актуальный для перевозчиков Урала, которые опережающими темпами наращивают инфраструктуру в попытке удовлетворить запрос бизнеса на перевозку. Пальму первенства удерживают железнодорожники. 42,8 млн тонн экспортных грузов отправили за девять месяцев текущего года из Свердловской области железной дорогой, и обороты продолжают расти. Урал берет на себя все больший объем грузопотока. Справится ли, вот вопрос.

62 СУХОЙ ПОРТ: ОТ ШИРОТ К МЕРИДИАНАМ

Логистический проект Свердловской области «Сухой порт» все больше напоминает уравнение со многими неизвестными, что не мешает ему активно развиваться и претендовать на существенную долю товарных потоков. У проекта есть многое: поддержка в лице губернатора, инвесторы, которые спешат заработать на благоприятной конъюнктуре, опорные и мощные игроки в лице РЖД. Но размах и прибыль, на которые удастся выйти, будут зависеть совсем от других обстоятельств. Подробнее — в материале уральской редакции ФБЖ.

66 ПОЕХАЛИ, НО СО СКРИПОМ...

Два месяца прошло с момента вступления в силу закона «О такси». И самой отрасли, и законодателям закон дался очень непросто. Отрасль давно не реформировалась. С тех пор, как вводили предыдущие нормы, рынок таксомоторных перевозок в стране изменился до неузнаваемости и долгое время существовал в очень условном правовом поле. И что теперь: это нельзя, то нельзя, а что можно? О том, как уральские таксисты справляются с новыми требованиями, и почему поездка на такси становится все опасней, расскажем в спецпроекте «УРАЛ».

70 НА ОДНОЙ ВОЛНЕ С АУДИТОРИЕЙ: почему радио все еще живее многих медиа?

Российский медиарынок по итогам текущего года в деньгах может подрасти на четверть, то есть прибавить 25% к показателям прошлого года. Медиаменеджер, генеральный директор крупнейшего регионального радиохолдинга «F-media» Ольга Фефелова не удивлена таким прогнозам, скорее, считает их вполне оправданными и даже закономерными. Спросим ее, почему она верит в светлое будущее радио, чем его докажет, и почему в ее Группе компаний искусственный разум держат подальше от работы над креативом для рекламодателей.





РОССИЯНЕ ПОНИЖАЮТ ГРАДУС, А ВИНОДЕЛЫ ВСЕ РАВНО СТРАДАЮТ

Потребление вина в России по итогам 2023 года достигнет 90 млн декалитров — такой прогноз на Российском винодельческом форуме дали аналитики Россельхозбанка. По их подсчетам, больше половины от купленного — вина российского производства. По итогам года продажи всей категории вырастут на 7%, и не только на полке, но и в сегменте HoReCa. Казалось бы, российских виноделов должны обрадовать подобные цифры, но не тут-то было. Да, отрасль действительно динамично развивается, подстраиваясь под настроения потребителей, пытается сохранить качество и уникальность произведенного продукта. Всего за несколько лет виноградарство и виноделие в России смогло преодолеть путь, на который многим странам потребовались долгие десятилетия. Так что не так? Почему вместо радужных надежд и бодрого оптимизма наши производители вина заявляют о том, что цифры — обманка, а то, что за ними скрывается, вызывает у них серьезное, обоснованное беспокойство.

Виноделие — одна из тех отраслей, в которой много неизвестных, то есть рисков, которыми сложно управлять. Первое неизвестное — погода в широком смысле, а если конкретнее, то глобальные климатические изменения, и, что гораздо опаснее и страшнее, резкие, непредсказуемые заранее явления, их становится все больше.

Непостоянные переменные

Сегодня именно климат — глобальная проблема всего мирового виноградарства. Он все больше усложняет ведение этого бизнеса, делая инвестиции в него все более рискованными. При этом инвестиционный цикл виноделия и так долгий. Виноградник, который будет посажен весной будущего года, в полной мере проявит себя в готовом вине не раньше чем через восемь – десять лет. Виноделы и хотели бы иметь горизонт планирования покороче, но это для них невозможно. Они мыслят, считают и живут десятилетиями. А как сегодня угадывать будущее? Например, вернется ли мировое сообщество к «зеленой» повестке, и с какой интенсивностью будет внедрять экологические проекты. Экология, состояние воздуха, почвы, воды — еще одна переменная, которая напрямую связана с природными явлениями и тем, что происходит в атмосфере, но больше зависит от деятельности человека. Экологически чистых районов, пригодных для виноградарства, становится все меньше, а потребитель все сильнее хочет покупать «чистое», как принято говорить у виноделов, «органическое» вино. И это третья важная переменная — потребитель, настроения которого меняются быстрее, чем вино успевает созреть и оказаться на полке. Это если брать по глобалу — с этим живут и работают сегодня виноградари и виноделы всего мира. По ряду направлений российские оказываются, как ни странно, в преимущественном положении по сравнению с теми же европейцами. Например, у нас все еще довольно много земель, не освоенных, но пригодных для виноделия. Присоединение Крыма к РФ

ощутимо подтянуло вверх многие показатели в этом сегменте. Хорошо, что страна у нас большая, плюс ко всему есть собственные традиции виноделия и легендарные винные бренды. Впрочем, до показателей советского периода нам пока далеко, тогда потребление вина колебалось от 13 до 16 л в год на душу населения, в 2022 году всего 6,2 л на человека.

Затоваривание и контрабанда

И это, пожалуй, единственная цифра, которую многие эксперты, и среди них один из самых авторитетных в мире вина, сооснователь и вице-президент Simple Group Анатолий Корнеев, признают как релевантную, остальной статистике за 2022 год не стоит доверять. «Важно понимать, — заявил Корнеев на Российском винодельческом форуме, — что статистика за 2022 год аномальна и не отвечает ни реалиям рынка, ни текущему положению дел на нем». «Мы живем в эпоху глобальных перемен на винном рынке. В России они начались в 2021 году, когда старто-

13–16

ЛИТРОВ В ГОД

на душу населения — таков средний показатель потребления вина в СССР, в 2022 году в РФ он составил всего 6,2 л на человека.

Импорт оказался главной головной болью для российских виноделов. Вторая проблема, которая с ним напрямую связана, — постоянные колебания курса, которые временами резко обрушивали продажи, в результате произошел переток потребителей в другие категории, где цена оказалась более стабильной и приемлемой. Серый, параллельный импорт — еще одна беда для отечественных производителей вина

вала трансформация законодательства о виноделии и виноградарстве, — добавляет Евгений Емельянов, заместитель генерального директора «Кубань-Вино». — В 2022 году на страхе дефицита случился резкий рост спроса на импорт, на российское вино он резко сократился». Большинство экспертов согласны с тем, что два последних года были особенными. Санкции вынудили ретейл закупиться импортным вином впрок. В рознице образовался оверсток, проблема с затовариванием импортом до сих пор не решена. Крупные сетевики все еще сидят на товарных запасах, созданных в 2021–2022 гг. По прогнозам Евгения Емельянова («Кубань-Вино»), ситуация нормализуется не ранее второго квартала 2024 года.

Непатриотичная вольница

Импорт оказался главной головной болью для российских виноделов. Вторая проблема, которая с ним напрямую связана, — постоянные колебания курса, которые временами резко обрушивали продажи, в результате произошел переток потребителей в другие категории, где цена оказалась более стабильной и приемлемой. Серый и параллельный импорт — еще одна беда для отечественных производителей вина. Казалось бы, то, что должно было исчезнуть с российских полок, никуда не делось. Многие европейские винные дома демонстративно покинули нас, но их демарш не стал поводом для запрета к ввозу. В продаже по-прежнему есть все те, кто, повернувшись спиной, проявил неуважение к российскому потребителю. Виноделы по этому поводу негодуют с нескрываемым не-



удовольствием: вместо того чтобы запретить или, скажем, обложить непомерными пошлинами этот товар, его либо включили в список для параллельного импорта, либо закрыли глаза на серые схемы его ввоза.

«Этикеточное» мышление

Усложнившаяся логистика подстегнула цены на многие импортные позиции к росту, но не для всех почитателей тех или иных алкогольных брендов подорожание стало проблемой. Многие из них готовы переплачивать. Российские производители вина называют такую модель потребления «этикеточным» мышлением. И, если в крепком алкоголе у покупателей порой просто нет российской альтернативы, про вино такого не скажешь. «Да, у нас смотрят на цену, но, если рядом будут стоять две бутылки, наша и итальянская, пусть даже и подделка, и стоит она будут

Пусть перекосы двух последних лет и не дают достоверных цифр, но вполне точно отражают настроения покупателей, и они не в пользу вина. Отчасти потому что в общей массе потребителей все больше представителей поколений «зумеров» (Z) и миллениалов (Y). Их ценности и традиции потребления действительно не про вино. Первые склонны выбирать крепкий алкоголь, вторые — сложносочиненные алкогольные напитки, которые вкусно пахнут и столь же яркие во вкусе



одинаково, массовый потребитель выберет Италию. При этом качество российского вина порой на голову выше иностранного», — говорит Евгений Емельянов, заместитель генерального директора «Кубань-Вино». Доходит до того, что в желании угодить потребителю производители частенько «маскируют» отечественное вино под импортное и придумывают ему иностранные названия.

Россияне понижают градус

Но не все так печально для отечественных производителей вина, считает Наталья Худякова, управляющий директор Центра макроэкономического и регионального анализа и прогнозирования АО «Россельхозбанк», и приводит цифры, которыми руководствуется банк в работе с отраслью. Кстати, она, по словам Худяковой, для банка является одной из приоритетных. И вполне закономерно, ведь финансисты верят цифрам, а они свидетельствуют о том, что по итогу 2023 года потребление вина в РФ распределится почти поровну между российским и импортным, вплоть до того, что отечественный продукт будет незначительно, но все-таки опережать зарубежный по объемам. Такова тенденция не только года текущего. Ее формирование началось несколько лет назад: с 2019 года доля российского вина на полке выросла на 7%. В

БЪЕМ НЕ ПО ТОЙ ЦЕЛИ



**АНАТОЛИЙ
КОРНЕЕВ**

Сооснователь и
вице-президент
Simple Group



**Виноделы
отдают
большое**

**количество литров
другим категориям.
Россия сегодня**

**— страна пивного
алкоголизма. Мы**

бьем по импорту, но

**не достигаем цели. Наши истинные
враги — пиво и крепкий алкоголь.**

Наш главный барьер — цена на полке.

**Чтобы изменить ситуацию, достичь
целей потребления вина, надо**

**сделать его более доступным по цене
и лучше по качеству».**

его пользу заметно «подыграл» рост курса и тот факт, что, как сказала Наталья Худякова, россияне продолжают «понижать градус», то есть потребление легкого алкоголя растет, а крепкого сокращается.

Им бы сладенького да пенного...

Пусть перекосы двух последних лет и не дают достоверных цифр, но вполне точно отражают настроения покупателей, и они не в пользу вина. Отчасти потому что в общей массе потребителей все больше представителей поколений «зумеров» (Z) и миллениалов (Y). Их ценности и традиции потребления действительно не про вино. Первые склонны выбирать крепкий алкоголь, вторые — сложносочиненные алкогольные

напитки, которые вкусно пахнут и столь же яркие во вкусе. В этой группе слабоалкогольные коктейли, игристые, шипучие напитки вроде сидра и, конечно, пиво, ассортимент которого столь велик и многообразен, что можно постоянно пробовать что-то новое. Понятно, что от вина все эти продукты далеко отстоят и по натуральности состава, и по качеству, но в этом и «фишка»: натуральность для большинства молодых потребителей не ценность. Разнообразие и яркие ароматы важнее состава, особенно когда нет цели «повысить» градус. К тому же по цене такой алкоголь значительно дешевле натуральных вин. «Виноделы отдают большое количество

литров другим категориям, — говорит Анатолий Корнеев («Simple Group»). — Россия сегодня страна пивного алкоголизма. Мы бьем по импорту, но не достигаем цели. Наши истинные враги — пиво и крепкий алкоголь. Наш главный барьер — цена на полке.

7%**СОСТАВИЛ РОСТ**

доли российского вина на полке начиная с 2019 года.

Общая цель винодельческого рынка — развитие винной культуры в РФ, только так можно выполнить цели стратегии винодельческой отрасли, которую разработали эксперты рынка. В ней они ведут речь о необходимости планомерного и системного повышения потребления вина до 12 л в год на человека. С одной стороны, странно такое слышать. «Федеральный Бизнес-журнал» напоминает всем, что чрезмерное употребление алкоголя опасно для здоровья, но такие дозы на протяжении года — это меньше литра в месяц на человека, если брать усреднённо

Чтобы изменить ситуацию, достичь целей потребления вина, надо сделать его более доступным по цене и лучше по качеству».

Винная безопасность

Общая цель винодельческого рынка — развитие винной культуры в РФ, только так можно выполнить цели стратегии винодельческой отрасли, которую разработали эксперты рынка. В ней они ведут речь о необходимости планомерного и системного повышения потребления вина до 12 л в год на человека. С одной стороны, странно такое слышать. «Федеральный Бизнес-журнал» напоминает всем, что чрезмерное употребление алкоголя опасно для здоровья, но такие дозы на протяжении года — это меньше литра в месяц на человека, если брать усредненно. Конечно, участники винного рынка не призывают больше пить, скорее, напротив, призывают повышать культуру потребления и делать выбор в пользу качественного, натурального вина, от суррогатов вреда здоровью гораздо больше.

С экономической точки зрения некие ориентиры потребления отрасли просто необходимы для понимания окупаемости бизнес-проектов в виноделии. В стратегию заложены и другие, на первый взгляд, весьма неоднозначные цели и смыслы. Постороннему уху весьма странно слышать о «продовольственной безопасности в области потребления винодельческой продукции и столового винограда», о чем на Российском винодельческом форуме говорил Андрей Корнеев из «Simple Group», кстати, он — один из авторов стратегии. Говоря о продбезе по вину, он имел в виду полную независимость от импорта на всех этапах производственного цикла.

Споры об эффективности и перепроизводстве

К 2050 году отрасль должна производить 1, 2 млн тонн вина в год. Чтобы достичь этого целевого показателя, уверен Корнеев, надо менять модель производства с экстенсивной, которая практиковалась в советские года, ког-

да вино гнали литрами, но оно было среднего качества, на интенсивную. Эксперт призывает участников рынка идти от полки, от запросов потребителей и ретейла, производить то, на что есть и будет спрос. Только так удастся добиться целей стратегии.

Ключевой вопрос, на который надо ответить себе уже сегодня, пока стратегия находится на стадии обсуждения, что считать показателями эффективности развития отрасли. «Сегодня, к сожалению, мы слушаем в различных докладах, каким образом развивается виноградарство с точки зрения площадей, но самый важный критерий — эффективность сбора с каждого гектара, умноженная на деньги, то есть речь о стоимости производства. При разработке стратегии мы исходили из показателей подушного потребления вина в течение года. Мы руководствовались знанием о том, как продается вино», — добавляет Андрей Корнеев.

Меняя подходы, опираться на полку

Развивать отрасль исходя из спроса, а не путем наращивания площадей под виноградники — подход, основанный на тенденциях потребления. Андрей Корнеев представляет крупнейшего продавца вина в стране, и его логика родом из ретейла вполне понятна. Но насколько такой подход оправдан с точки зрения производителя, который может предложить оптимальную цену при определенных объемах, а откуда их брать, если не расширять площади? «Нам необходимо увеличивать производительность виноградников, надо наращивать объем, так как нужно будет замещать импорт. Мы должны подхватить знамя, когда это потребуются», — считает Евгений Емельянов, заместитель генерального директора «Кубань-Вино». При этом самих же виноделов страшит настоящее их европейских коллег, у которых кризис перепроизводства, и приходится делать трудный выбор: утилизировать излишки или продавать их по себестоимости, а иногда и ниже. Нашим до этого порога пока далеко. Наталья



ВИНО С ВЫСОКИМ ИНТЕЛЛЕКТОМ



АНДРЕЙ НЕЗНАМОВ

Управляющий директор — начальник центра регулирования AI ПАО «Сбербанк»



Это было уже серьезно, а не ради

эксперимента. Самое первое, что мы решили сделать, — составить купаж. В итоге мы создали систему, в которой у нас есть определенные виды

виноматериалов, на их основе ИИ подбирает пропорции, которые теоретически способны получить высокую оценку сомелье. Мы искали формулу вина с наилучшими характеристиками, получили пять вполне приличных купажей».

Худякова (АО «Россельхозбанк») говорит, что в текущем сезоне урожая, собранного в винодельческих регионах, хватит с лихвой, в том числе в случае дефицита импорта, а он, по прогнозам банкиров, ожидается по ряду позиций из-за пролонгированного запрета на ввоз. Впрочем, сильно надеяться на сокращение доли импортного вина на полках не стоит. Так или иначе европейцам надо как-то решать проблему с излишками, и они отлично знают, сколь велика любовь российского потребителя к их вину.

Неочевидное вероятное

Что еще будет влиять на рынок российского виноделия в ближайшем будущем? В «Кубань-вино» считают, что негатива добавит закон о повышении акциза, который сейчас рассматривается Госдумой. «Мы думаем, что его примут, так как доходы от его введения уже заложены в параметры бюджета будущего года, здесь без вариантов, — говорит Евгений Емельянов, заместитель генерального директора «Кубань-Вино». — Большой вопрос, как это скажется на виноделии и полке. Увеличение акциза более чем в три раза — это весомый, ощутимый удар по виноделам и вину как продукту, у нас случится еще больший переток в другие категории».

В борьбе за долю на рынке и в сердцах потребителей виноделы вкладываются в цифровые решения, отрасль сегодня является одним

из лидеров по цифровизации производства. Но подходы к ней здесь особенные. Оцифровать возможно многое, говорят производители, но компьютер винодела не заменит, он может помочь ему, упростить утилитарные процессы, повысить скорость обработки информации. Решающая роль в судьбе вина останется за человеком. Все решает органолептика, заявляют эксперты. Можно придумать любой купаж, но пить это будет нельзя, и вот здесь свое слово должен сказать тот, кто вино понимает и чувствует на кончике языка, а не при помощи клавиатуры и мышки.

AI Wine, или вино с высоким интеллектом

И все же сфера применения искусственного интеллекта в винном деле неизбежно расширяется. Первым начал трендсеттер российского рынка высокоинтеллектуальных проектов СБЕР, в стенах которого решили вывести формулу хорошего вина с помощью ИИ. То, что начиналось как чистой воды эксперимент ради научного интереса и в начале пути было всего лишь игрой программистов и искусственного разума, спустя время приобрело новые смыслы и получило продолжение. Об этом на полях Российского винодельческого форума профессионалам винной отрасли рассказывал Андрей Незнамов, управляющий директор, начальник центра регулирования AI ПАО «Сбербанк». Проект «AI Wine» начинался с простой графической задачи —

Многие европейские винные дома демонстративно покинули нас, но их демарш не стал поводом для запрета к ввозу. В продаже по-прежнему есть все те, кто, повернувшись спиной, проявил неуважение к российскому потребителю. Виноделы по этому поводу негодуют с нескрываемым неудовольствием: вместо того чтобы запретить или, скажем, обложить непомерными пошлинами этот товар, его либо включили в список для параллельного импорта, либо закрыли глаза на серые схемы его ввоза.





создать этикетку для вина с помощью ИИ. Творческий поиск завел далеко, и на следующем этапе участники эксперимента серьезно задумались, что можно сделать с помощью ИИ в области виноградарства и виноделия. «Это было уже серьезно, а не ради эксперимента, — говорит Андрей Незнамов. — Самое первое, что мы решили сделать, — составить купаж. В итоге мы создали систему, в которой у нас есть определенные виды виноматериалов, на их основе ИИ подбирает пропорции, которые теоретически способны получить высокую оценку сомелье. Мы искали формулу вина с наилучшими характеристиками, получили пять вполне приличных купажей». Получилось сто бутылок экспериментального вина, их подарили партнерам, и, как говорят в СБЕРЕ, получили неплохой отклик, тогда и поняли, что у самого подхода большое будущее в виноделии. Игры искусственного разума с вином продолжают: в этом году он создает белое вино. Если получится, в следующем году его поставят на продажу в розницу.

Новые «фишки»

В отличие от остальных производителей, которые бьются над купажами ради того, чтобы заработать, СБЕР такую цель явно не преследует.

Скорее, команда проекта «AI wine» хочет показать виноградарям и виноделам области применения высоких технологий в их непростом деле.

ЭТИКЕТОЧНОЕ МЫШЛЕНИЕ

ЕВГЕНИЙ ЕМЕЛЬЯНОВ

Заместитель генерального директора «Кубань-Вино»

«**Да, у нас смотрят на цену, но если будут рядом стоять две бутылки — наша и итальянская, пусть даже и подделка, и они будут стоять одинаково, массовый потребитель выберет Италию. При этом российское порой бывает на голову выше иностранного по качеству».**

Например, можно научить машинный разум на ранних стадиях выявлять заболевания виноградных кустов. Информацию об их состоянии можно получать с помощью дронов, которые широко используются в АПК. А еще компьютер можно научить анализировать степень зрелости винограда и подавать сигналы к тому, что пора собирать урожай. Искусственный разум может считать количество вино-

градных лоз и таким образом упрощать их инвентаризацию, на базе этих данных можно строить прогнозы на урожай. Были у СБЕРА и другие идеи, чем искусственный интеллект может быть полезен виноделю, например, пытались создать систему оценки терруаров для потенциальных покупателей. «Подобные эксперименты с тем же купажем пока не ведет никто в мире, — с уверенностью говорит Андрей Незнамов (ПАО Сбербанк). — Возможно, это станет эксклюзивной «фишкой» России на мировом рынке».

Оцифровать возможно многое, — говорят производители, но компьютер винодела не заменит, он может помочь ему, упростить утилитарные процессы, повысить скорость обработки информации. Решающая роль в судьбе вина останется за человеком. Все решает органолептика, заявляют эксперты. Можно придумать любой купаж, но пить это будет нельзя, и вот здесь свое слово должен сказать тот, кто вино понимает и чувствует на кончике языка, а не при помощи клавиатуры и мышки



Сила традиций

Вино, придуманное искусственным интеллектом, действительно может стать модным на какое-то время, но может ли оно задержаться на рынке так же, как это бывает с удачными винами, созданными традиционными методами? Сооснователь винного дома «Бюрнье» Марина Бюрнье считает, что российское вино может сыскать славу у ценителей благодаря не столько современным технологиям, сколько ненарушенному экологическому балансу и хорошим терруарам, которые дают интересное вино для понимающих. «Мы можем занять нишу с классическим российским великим терруарным вином именно потому, что у нас есть природные условия, — считает Марина Бернье. — Да, и в России постепенно сокращается число участков для виноградников, есть много таких мест, где возможности для виноградарства ограничены законодательно, например, на землях, граничащих с природоохранными зонами. В таких местах важно суметь органично интегрировать виноградники в существующую экосистему, и, возможно, именно с органическим виноделением Россия и сможет себе снискать славу». Марина Бернье и одноименный винный дом представляют европейскую традицию виноделия на мировом и российском рынках. Двадцать лет назад Марина с мужем начала винный бизнес в России. Ее муж — потомственный швейцарский винодел, сама она русская, вышла замуж, пока училась в Швейцарии. Чета Бернье проповедует везде, где ведет винодельческий бизнес, будь то Европа или Россия, органическое виноделие, и это сегодня главный тренд во всем прогрессивном винодельческом мире. Чтобы однажды не выпасть из рынка, российские производители не должны игнорировать его. Но, похоже, отечественные виноделы к этому не готовы, диалоги на полях Российского винодельческого форума это наглядно доказали.

«Все говорят про выпуск большого количества вина, миллионы и миллиарды литров, — говорит Марина Бернье. — Я понимаю, что



Экспорт российского вина существует. Правда, в текущем году его показатели падали. Так, поставки из крупнейшего винного региона РФ, Краснодарского края, по итогам первых четырех месяцев 2023 года сократились в восемь раз

для такой огромной страны, как Россия, необходимы большие объемы, но у меня всегда была миссия, цель — показать миру, что в России есть качественные вина и потенциал российского терруара. Для промышленного вина важно хорошее качество и доступность цены. Но в мире такое российское вино не будет пользоваться интересом, даже в Китае. Там особые вкусовые предпочтения, под КНР надо делать специальные купажи, чтобы там продаваться».

Дорого, но перспективно

Винный дом Бернье — это не про объемы, его вино адресовано знатокам, а не широким массам. Но даже в них сегодня зреют новые предпочтения, говорит Марина Бернье. Потребители действительно оказывают все большее давление на виноделие, и они хотят потреблять натуральные, органические вина без пестицидов. Эксперт приводит в пример Швейцарию, где уже через пару лет хотят запретить производство тем винным домам, которые используют пестициды. В Европе все больше хозяйств переходят на эти методы, даже несмотря на то, что себестоимость органического производства на 20% выше, а выход вина меньше на эти же 20%, разве что цена органического продукта выше.

Вряд ли российские виноделы могут себе такое позволить. Для большинства из них переход к полностью органическому произ-

водству — довольно отдаленное будущее. Да, виноградари и виноделы должны думать наперед, возможно, кто-то из отечественных производителей выберет для себя эту стратегию, и, вместо того чтобы толкаться на тесной российской полке друг с другом и зарубежными конкурентами, отправится покорять купажами искушенную иностранную публику.

Экспорт российского вина существует. Правда, в текущем году его показатели падали. Так, поставки из крупнейшего винного региона РФ, Краснодарского края, по итогам первых четырех месяцев 2023 года сократились в восемь раз. О снижении в два раза продаж и объемов экспорта заявлял также Павел Титов, возглавляющий крупнейший в стране винный дом «Абрау-Дюрсо». Он же рассказывал о том, что компания будет искать новые возможности на рынке Китая, туда же основную часть экспортной продукции поставляет российская «Фанагория». Очевидно, что пока российские виноделы находятся на той стадии развития, когда им важно отвоевать объемы, а потому они предпочитают делать ставку на массовый продукт. Создание эксклюзивного вина российские производители позволяют себе редко, разве что из любви к искусству, которым высокое виноделие, безусловно, было, есть и остается вне зависимости от возможностей искусственного интеллекта и вопреки вкусу большинства.

ФБЖ

НЕДОИНВЕСТИРОВАНА И БЕЗНАДЕЖНО ОТСТАЛА

Казалось бы, шок, который пережила российская автомобильная индустрия в 2022 году, должен был мобилизовать усилия отрасли по созданию российской компонентной базы и развитию собственных технологий в производстве автокомпонентов. В правительстве тоже вроде бы не против подключить господдержку, но для всех и на все выделить ее точно не получится. Чиновники призывают расставить приоритеты: куда направлять усилия, какие изделия критически важны для запуска собственного производства автомобилей, при каких объемах и номенклатуре достигим технологический суверенитет? Два года отрасль и чиновники обсуждают, как развивать российскую автокомпонентную индустрию, желая осмысленно подойти к стратегии ее развития, которой ранее никогда не было. А что успели сделать?

Стоит сразу оговориться: компонентная отрасль вошла в кризисный период в крайне запущенном состоянии. Десятилетиями она была хронически недоинвестирована. Эксперты напоминают, что в мировой практике соотношение инвестиций в сборку и производство автокомпонентов — 50/50. В России 70% или даже 80% вложений приходилось на сборочные производства. Сильно недоинвестирован был НИОКР: по экспертным оценкам, доля затрат на него составляла не более 2–3%. Для сравнения: у глобальных автоконцернов этот показатель составляет в среднем от 5 до 8%

в год. Санкции 2022-ого лишь обострили значимость хронических проблем, которые автокомпонентная индустрия копила годами. В правительстве заговорили о том, как поддержать или перезапустить практически с нуля столь значимый и одновременно проблемный сегмент экономики, да еще в такой острый, переломный для РФ момент.

Консолидация спроса

С одной стороны, проблема очевидная. Ее истоки можно проанализировать, потребность в компонентах посчитать и вычленил то количество, которое сегодня является кри-

Открытым остается вопрос, что делать с потенциально убыточными компонентами. Правительство предлагает субсидирование части капитальных затрат и обещает запустить соответствующую программу. Кажется, чиновники, наконец, смирились с тем, что финансирование таких проектов придется взять на себя. Как вариант для оптимизации издержек по ним в Минпроме рассматривают возможность поддержать производителей базового сырья



тически важным для страны. В правительстве пошли именно таким путем: провели своего рода чек-ап отрасли. По итогу сформировали перечень технологических направлений (всего их получилось одиннадцать), по которым есть острая нехватка. Получилось, что по 250 компонентам решение найдено, а по 550 еще нет. Этот перечень стал одним из ключевых приложений к Стратегии развития российского автопрома. Получив столь неутешительные цифры, чиновники задумались, кто должен за это заплатить. Кстати, в той же стратегии зафиксирована еще одна интересная цифра: по оценкам Минпрома, для формирования компонентной отрасли необходимо 300 млрд руб.

На автомобильном рынке царит жесткая конкуренция, и стоимость компонентов является ключевой, или даже решающей. Чтобы сделать их дешевыми, необходимо выйти на определенные объемы, а для окупаемости производства большинства компонентов только российского спроса явно не хватит. Встает вопрос о выходе на международные рынки, а это означает попадание в глобальную конкурентную среду. Если

Ключевые игроки индустрии демонстрируют уверенное понимание: у российского автопрома нет другого пути, кроме как накапливать собственную базу уникальных решений и технологий. Именно с серьезных инвестиций в НИОКР начинали все легендарные автопроизводители. Время и российским инвесторам вложиться в будущее технологического суверенитета страны

исходить из этих позиций, отрасль должна ставить себе задачу запускать высококонкурентные производства, ориентированные на спрос за рубежом. Вот такая дилемма: либо придумать, как расширить спрос на внутреннем рынке, либо научиться сокращать издержки, чтобы понизить себестоимость и с адекватной ценой выходить на экспорт.

Счастливые и бесперспективные

Все проекты в отрасли можно классифицировать на «счастливые», которые создают компоненты высокого спроса, их экономика так или иначе сростается. Во второй группе

производители, чья экономика балансирует на грани окупаемости, и помочь им выжить может именно консолидация спроса. Третья группа — производства, которые никогда себя не окупят, они однозначно будут убыточными без спроса на внешних рынках. Руководствуясь этой логикой, в Минпроме решили, что главный вектор усилий, главная цель поддержки — консолидация спроса. Один из возможных путей — унификация, поиском подобных возможностей занимается ФГУП «НАМИ». Его команде поручено проанализировать существующих производителей и найти схемы, которые позволят объединить усилия для создания необходимой производственной базы. На следующем этапе отрасли придется обеспечить себя достаточным спросом, тогда можно будет получить конкретные параметры для инвестиций: сколько и каких мощностей надо.

Перспективным турки считают партнерство исключительно с крупными игроками. Среди них Октем Эджевит называет «Соллерс» и «КАМАЗ». Ставка на лидеров понятна: их ресурсы позволяют аккумулировать специалистов, инвестиции, господдержку. Все вместе в перспективе должно дать тот самый эффект масштаба, который позволит быстро нарастить объемы и прийти к окупаемости. Но даже самые крупные автопроизводители сетуют: было бы с кем работать

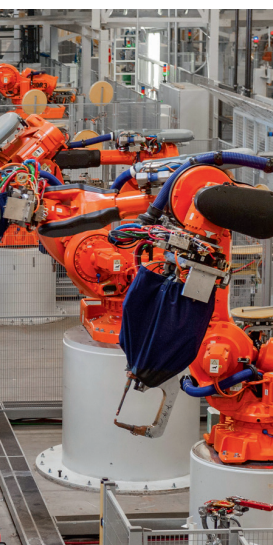
Смириться и поддержать

Автопром основательно лег на основной фарватер — делать свое, но реверсинжиниринг со счетов сбрасывать никто не готов, в том числе правительство, и потому Агентству по технологическому развитию выделены госсубсидии на разработку необходимой конструкторской документации. Что еще госу-



дарство уже делает для отрасли? Через ФРП выдает кредиты под 1% годовых на запуск производства автокомпонентов. Отбирают по принципу все той же унификации, с точки зрения максимальной применимости и потенциала к кооперации. Так, с помощью эффекта масштаба в отрасли надеются достичь скорейших результатов. В 2022 году по данной программе (ее, кстати, пришлось докапитализировать в течение года на 30 млрд руб.) уже профинансированы порядка 20 проектов на сумму около 50 млрд рублей. Открытым остается вопрос, что делать с потенциально убыточными компонентами. Правительство предлагает субсидирование части капитальных затрат и обещает запустить соответствующую программу. Кажется, чиновники наконец смирились с тем, что финансирование таких проектов придется взять на себя. Как вариант для оптимизации издержек по ним в Минпроме рассматривают возможность поддержать производителей базового сырья.

Идеи есть, предложений масса, деньги изыскиваются, но все происходит, увы, небыстро. По ходу согласования приходится регулировать проблемы тарифов и налогов: не решив их на текущем этапе, можно получить нерабочую, попросту невыгодную схему. Достаточно неверно обложить налогом, и автопроизводителю станет не выгодно покупать у своих.



Наученные опытом

Всегда легче стартовать не с нуля. Внутри отрасли есть игроки, которые подошли к агрессивному для бизнеса 2022-ому вполне подготовленными, но меняться и менять пришлось абсолютно всем. На одной из дискуссионных площадок Дмитрий Макаров, директор по локализации «СОЛЛЕРС-Алабуга», рассказывал, каким путем пошли они, чтобы ускориться. Для начала запустили производство еще одной автоплатформы, теперь в линейке их две. Поменяли стратегического партнера и формат взаимодействия с ним — ушли от СП и всю интеллектуальную собственность регистрируют на себя. Это позволяет проводить некое количество модернизаций. В компании сохранили коллектив и стратегических поставщиков, с которыми прошли большой путь. Это и есть та база, с которой стартовали в новую реальность. Не пришлось начинать с нуля — был совместный опыт, кооперационные связи, знания и люди. Как и всем, «СОЛЛЕРС» пришлось искать «с фонарями» новых поставщиков. Приоритет на сегодняшнем этапе — освоить производство всех крупногабаритных компонентов. Дмитрий Макаров поясняет: «В существующих условиях ввозить те же штампованные детали кузова, топливные баки, выхлопные системы, интерьерные,

пластиковые детали нерационально и очень дорого. И здесь сосредоточен самый высокий приоритет, работаем с теми, с кем есть опыт взаимодействия, совместно определились с приоритетами и переходим к инвестиционной фазе по изготовлению оснастки. Такая же ситуация с экстерьерными и интерьерными деталями — работать будем с известными нам партнерами».

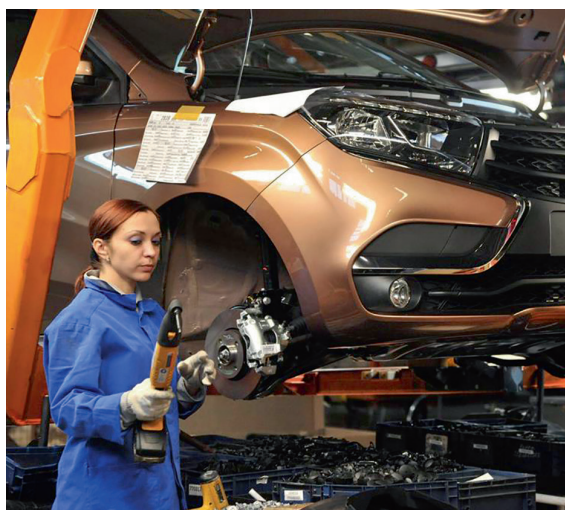
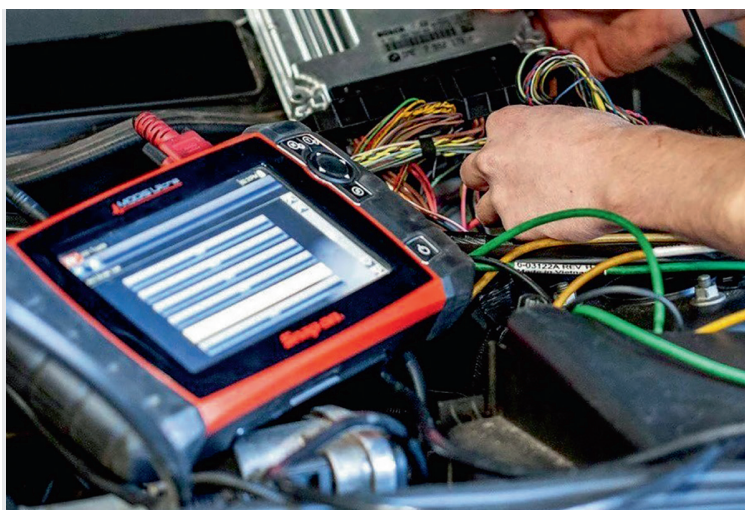
Копипаст не перспективен

Что касается крупногабаритных деталей, например, двигателей, то их «СОЛЛЕРС» тоже будет делать сам: в июле запущен еще один завод, теперь в активе компании их два, и это позволит освоить двигатели ко всей линейке выпускаемых автомобилей. В будущем на этой же базе планируется запускать производство трансмиссии и коробки передач, так что наработанные компетенции, скажем, та же мехобработка, будут весьма кстати. Дмитрий Макаров говорит, когда выбирали, что из автокомпонентов стоит выпускать самим, решили взяться за самые сложные с точки зрения локализации — электронику, блоки управления, телематику, системы помощи водителю, элементы пассивной безопас-

300

МЛРД РУБЛЕЙ

необходимо для формирования компонентной отрасли в РФ — таковы оценки Минпрома.



ности. Инвестировали в открытие своего инженерингового центра, чтобы на выходе получить инновационные решения. Еще одна задача для инженеров — модернизировать существующую линейку автомобилей. Среди приоритетов — удлиненные версии, машины большей грузоподъемности, с полным приводом и создание базы для электромобилей.

«Наиболее эффективны будут те, кто сможет отойти от стандартных подходов и копияста, — добавляет Дмитрий Макаров, — кто предложит такие решения, которые позволят снизить инвестиционную нагрузку, оптимизировать сроки освоения новых изделий». Возможно, тогда нашему автопроизводителю удастся решить ключевую задачу — не проиграть в конкурентной борьбе китайцам, автомобили которых всегда были привлекательны по цене. Российский производитель оказался пе-

ред серьезным вызовом: сделать продукт по цене не дороже, а по качеству не хуже китайского.

Велик заказчик, а не спаситель

А что думает о развитии автокомпонентной отрасли РФ ее якорный заказчик «АвтоВАЗ»? По итогу текущего года завод намерен произвести более 400 тысяч автомобилей, а на 2024-ый у него еще более амбициозные планы. Совершенно точно, что объемы «АвтоВАЗ» — необходимое условие для развития автокомпонентной отрасли в стране, необходимое, но недостаточное. Сергей Громач, вице-президент по внешним связям и взаимодействию с акционерами «АвтоВАЗ», считает эту проблему одной из ключевых и приводит пример: «Как-то был на открытии завода по производству АВС. Все классно: современное производство, роботизированные линии, молодые образованные специалисты — завод-конфетка, мощность — 850 тысяч в год, потенциал — 1,2 млн. «АвтоВАЗ» может взять 400 000, максимум —

2–3%

НЕ БОЛЕЕ,

составляли затраты на НИОКР в российском автопроме, посчитали эксперты. В то время как у глобальных автоконцернов этот показатель составляет в среднем от 5 до 8% в год.

Вот, например, муниципалитеты могут закупать для своих нужд авто, производство которых локализовано в РФ, но если машину не покупать, а взять, скажем, в аренду или заказать как транспортную услугу, то локализация необязательна. В интересах российского автопрома подобные лазейки неплохо было бы закрыть

500 000». Очевидно, что под компонентную отрасль нужны объемы. Стимулировать переход на российское должно государство. Но, если не будет рынка сбыта, никакая поддержка не даст эффекта, и «АвтоВАЗ» всех не спасет, уверены участники рынка. Они приводят в пример все тот же Китай, где в один из последних годов было продано 26 млн новых авто. Вот когда можно говорить о развитии компонентной отрасли. Но Россия таких масштабов не достигнет. Максимум, о чем пока можно говорить, — три миллиона проданных автомобилей за год. Для российского автопрома, если опираться исключительно на него, и этот горизонт далекий и труднодостижимый, зато есть куда расти, а государство поможет — не зря утилизационный сбор загнули вверх. В отрасли надеются, что этот инструмент поможет сформировать такую ситуацию, когда инвестировать в локальное производство будет выгоднее, чем гнать в страну импорт. При этом игроки рынка напоминают чиновникам: важно не только увеличить пошлину, но и правильно потратить поступившие в казну деньги. Для отрасли было бы лучше, если бы они осели в «кубышке» того же ФРП, который перенаправит их на проекты по локализации автокомпонентов.

Иностранцев — под госконтроль

А еще в борьбе за российское против импортного помогло бы ужесточение технического регулирования, например, можно установить такие нормы, которые заметно усложнят ввоз импортных авто в РФ. Еще лучше, если на государственном уровне иностранным инвесторам доходчиво объяснят, что надо инвестировать в производство в России, чем импортировать. Давно пора сформировать единые и жесткие правила вхождения иностранцев на российский авторынок, придать им официальный статус, задокументировать, прописать, какого уровня локализации и за какое время необходимо достичь. Не лишне было бы, говорят участники отрасли, усилить контроль за СП, под

вывеской которых порой происходит совсем не то, что обещают на старте. Неплохо было бы выровнять условия по специнвестконтрактам и стандартизировать условия для их заключения. Хочешь привилегии — бери повышенные обязательства.

Отказываться от международного сотрудничества любого формата, будь то покупка лицензии или создание совместного предприятия, в угоду политической конъюнктуре точно не стоит, уверен член совета директоров «АВТОПРИБОР» Даниил Черненко.



Очевидно, что под компонентную отрасль нужны объемы. Стимулировать переход на российское должно государство. Но, если не будет рынка сбыта, никакая поддержка не даст эффекта, и «АвтоВАЗ» всех не спасет, уверены участники рынка. Они приводят в пример все тот же Китай, где в один из последних годов было продано 26 млн новых авто. Вот когда можно говорить о развитии компонентной отрасли. Но Россия таких масштабов не достигнет

Другой вопрос, добавляет он, насколько качественно передается технология от иностранного обладателя российскому производителю. «В других индустриях существуют регламенты передачи технологий для локализации, освоения, запуска, — комментирует Черненко, — надо оценивать партнерство с точки зрения надежности и мотивировать зарубежных партнеров локализовываться в РФ. Откровенно говоря, до определенного момента эта работа велась не очень активно, но сейчас все понимают, как это важно, чтобы технологии оставались на территории РФ».

Закрывать лазейки

Процесс должен быть под двойным контролем: производителей и государства, которое формулирует правила игры для всех сюда входящих. Перспективы российского автопрома и в самом деле зависят от госполитики. А помогать можно и нужно не только деньгами, способов и инструментов у государства гораздо больше. Например, донастройка законодательства о госзакупках. Участники рынка приводят простой пример, куда стоило бы направить чиновничьи взоры. Вот, например, муниципалитеты могут закупать для своих нужд авто, производство которых локализовано в РФ, но если машину не покупать, а взять, скажем, в аренду или заказать как транспортную услугу, то локализация необязательна. В

интересах российского автопрома подобные лазейки неплохо было бы закрыть. Тем же агрегаторам и таксопаркам можно было бы предписать возить пассажиров только на автомобилях, чье производство локализовано внутри страны по всем стандартам. Кстати, подобные новеллы обсуждаются и, возможно, будут учтены в новом законе о такси. Так, глядишь, и удастся консолидировать спрос. Кстати, подобные тенденции уже наметились в сегменте легкого грузового коммерческого транспорта — тот же Яндекс, и не только он, буквально молится на «ГАЗ», который должен выдать на-гора кажущееся сегодня непосильным число «ГАЗелей».

Санкционно устойчивы, но по-прежнему зависимы

В тяжелом грузовом сегменте проблем с субкомпонентной базой не меньше. Решать их поручили группе «Объединённые автомобильные технологии», дочке «КАМАЗа». По сути, это холдинг производителей автокомпонентов, в составе которого десять заводов. Основной акционер — «КАМАЗ», основной клиент (более 80% заказов) — «АвтоВАЗ». В прошлом году холдинг чуть было не остановил конвейеры из-за отсутствия комплектующих — помогла господдержка, помощь пришла быстро, своевременно, худшего удалось избежать. Большим ударом стал пятый пакет санкций, который ограничил поставки всех пластиков, потом восьмой — ограничения по металлу, десятый — под запретом оказалась вся электроника. Сейчас в группе «Объединённые автомобильные технологии» заявляют, что санкционно устойчивы. В итоге ключевой потребитель продукции, «АвтоВАЗ», вовремя получает заказы. Между тем приложенные сверхусилия не смогли решить ключевых проблем, и, по словам Ильи Семенова, директора по развитию группы, за два санкционных года так и не удалось практически ничего локализовать в России. «То, что раньше везли из Европы, теперь экспортируют из Китая: пластики, подшипники, светодиодные модули, — говорит Семенов и

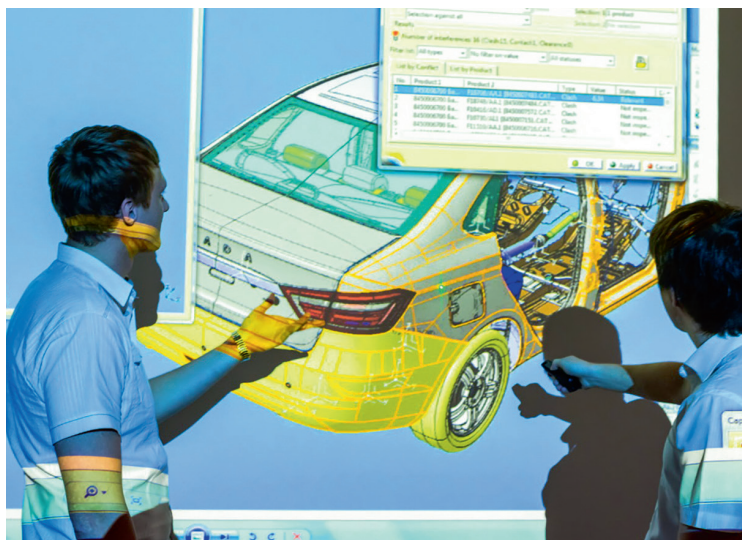


добавляет: в РФ по-прежнему не производятся автомобильные лампочки, еще хуже, что мы пока не смогли найти качественную российскую субкомпонентную базу». Объяснение, по мнению эксперта, все то же — развивали только сборку, а производства нет, как и собственного НИОКР, и быстро его не нарисуешь, поэтому приходится прибегать к сторонней помощи, в основном китайской. Только теперь автопроизводители стали умнее: создают СП, получают готовые чертежи и налаживают по ним собственное производство.

Ключевые игроки индустрии демонстрируют уверенное понимание: у российского автопрома нет другого пути, кроме как накапливать собственную базу уникальных решений и технологий. Именно с серьезных инвестиций в НИОКР начинали все легендарные автопроизводители. Время и российским инвесторам вложиться в будущее технологического суверенитета страны, считает Константин Долгов, заместитель председателя комитета СФ РФ по экономической политике. Законодатели со своей стороны обещают продуманную и эффективную систему поддержки на НИОКР. «Мы идем напролом через чашу и говорим разработчикам: вот вам рубль, разработайте и заработайте пять, а если не сможете, будут штрафы или что похуже. Так это работать не будет», — уверен Константин Долгов. Инвестиции в разработку всегда сопряжены с рисками, и государству надо принять тот факт, что господдержка на НИОКР должна формироваться по другому принципу, на базе иной мотивации.

Борьба за людей

Чтобы делать современные автомобили с применением инновационных технологий, нужны высококвалифицированные специалисты. В автопроме не просто дефицит рабочих рук, отрасль не может найти профессионалов определенного уровня. Создавать инновации в таких условиях крайне затруднительно: «Мы должны постоянно совершенствовать технологии, но есть



Сложности, которые сегодня есть в отрасли, не позволяют в полной мере использовать деньги финансовых институтов, каждый из которых оценивает величину рисков и емкость рынка. Пока финансисты считают, что она крайне незначительная. Именно поэтому государство вынуждено искать альтернативные подходы и создавать так много различных финансовых инструментов поддержки. Но и этого, оказывается, мало

проблема с квалифицированной рабочей силой, ее в России недостаточно», — добавляет Октем Эджевит, генеральный директор «Джошкунуз-Алабуга». У себя на родине турецкая компания — один из крупнейших производителей электромобилей, сама изготавливает детали кузова, аккумуляторы, корпуса для них, активно ведет собственные разработки. Уже десять лет холдинг «Джошкунуз» развивает автобизнес в России и намерен расширять здесь свое присутствие. Перспективным турки считают партнерство исключительно с крупными игроками. Среди них Октем Эджевит называет «Соллерс» и

«КАМАЗ». Ставка на лидеров понятна: их ресурсы позволяют аккумулировать специалистов, инвестиции, господдержку. Все вместе в перспективе должно дать тот самый эффект масштаба, который позволит быстро нарастить объемы и прийти к окупаемости. Но даже самые крупные автопроизводители сетуют: было бы с кем работать. Последние десятилетия автопром в основном сокращал персонал, вымывая из отрасли профессиональные кадры. Менее остро проблема кадрового голода стоит разве что у автомобильных кластеров в Калужской области и Санкт-

Еще лучше, если на государственном уровне иностранным инвесторам доходчиво объяснят, что надо инвестировать в производство в России, чем импортировать. Давно пора сформировать единые и жесткие правила вхождения иностранцев на российский авторынок, придать им официальный статус, задокументировать, прописать, какого уровня локализации и за какое время необходимо достичь. Не лишне было бы усилить контроль за СП, под вывеской которых порой происходит совсем не то, что обещают на старте



Петербурге, говорят автопроизводители. Остальные вынуждены перераспределять ресурсы и повышать зарплаты. Все последние годы в автопроме не только урезали штатную численность, но и сокращали оплату, в итоге ставка дошла до 130 руб. за час. Квалифицированный автослесарь не может заработать больше 22 000 рублей. В автосервисах платят существенно больше. Проблема настолько острая, что может спровоцировать остановку производств уже сейчас, заявляют ведущие автоконцерны РФ. Как выдавать объемы, на которые отрасль должна выйти в ближайшем будущем, вообще не понятно.

Как вариант — роботизация производства, предлагает Константин Долгов, заместитель председателя комитета СФ РФ по экономической политике, и приводит в пример Китай, где один конвейер обслуживает всего несколько человек, а остальное автоматизировано. «Сегодня в российском автопроме на десять тысяч человек один робот, а в целом в секторе порядка полутора тысяч роботов, из них всего 87 отечественного производства — пока не о чем говорить», — приводит цифры Константин Долгов. Людей будет все меньше, а зарплаты должны быть все больше, добавляет сенатор, это парадигма будущего, в которой и стоит развиваться.

Заглядывая в будущее, автопроизводители сетуют и на нестабильные цены на прокат, и на дефицит производителей оснастки. Первое — реальность настоящего, второе — проблема ближайшего будущего, решать которую надо загодя, то есть прямо сейчас. Как говорят ключевые игроки отрасли, практически все, кто делает оснастку, сейчас по максимуму загружены оборонкой, их мощности забронированы как минимум на ближайшие полгода – год. Китай — тоже не выход, сроки доставки оттуда достигают шести недель, к тому же есть дополнительные риски: если что-то пойдет не так, обратно в Китай оснастку не повезешь. Добавляются и постоянные колебания курсов, и сложности трансграничных платежей.



Электропродвижению быть!

Когда груз проблем столь велик, стоит ли отвлекаться на другие задачи, решением которых так увлечены иностранные коллеги по автопрому? Скажем, тот же переход на электрические двигатели — какого уровня цель? Явно не первостепенная для России, считают одни, ведь спрос минимальный, инфраструктура развита слабо, одним словом, дорого и непонятно, как эксплуатировать в сложных климатических условиях. Если уж с ДВС экономика автопроизводителей не схлопывается, то «электрички» под еще большим вопросом. Однако в отрасли есть и другие мнения, например, «Автотор» активно инвестирует в подобные проекты. Президент компании Денис Пак предлагает государству подключиться к этому «электропродвижению» и поддерживать не только проекты с ДВС, но и на батарейках. В обоих случаях имеет смысл добиваться если и не полного суверенитета, то хотя бы технологической устойчивости. Пак уверен, что в долгосрочной перспективе все мы перейдем на батарейки, и потому уже сегодня «Автотор» инвестирует в это ближайшее, по его мнению, будущее. Акцент делают на производство ключевых компонентов: электродвигатели, редукторы, силовая электроника — не просто сборка, а полная цепочка от литья и производства пластика до мехобработки и выпуска готовых изделий.

До всех дойдет...

Сложности, которые сегодня есть в отрасли, не позволяют в полной мере использовать деньги финансовых институтов, каждый из которых оценивает величину рисков и емкость рынка. Пока финансисты считают, что она крайне незначительная. Именно поэтому государство вынуждено искать альтернативные подходы и создавать так много различных финансовых инструментов поддержки. Но и этого, оказывается, мало. Денис Ноздрачев, генеральный директор, ИнфраВЭБ, считает, что неплохо было бы расширить поддержку на капитальные за-

траты. Крайне полезно было бы выделять средства еще до получения разрешения на строительство, когда уже есть банковская гарантия, чтобы у инвестора была возможность авансировать закупку оборудования и другие оперативные расходы. Подобная мера может существенно сократить сроки запуска

С одной стороны, проблема очевидная. Ее истоки можно проанализировать, потребность в компонентах посчитать и вычленил то количество, которое сегодня является критически важным для страны. В правительстве пошли именно таким путем — провели своего рода чек-ап отрасли. По итогу сформировали перечень технологических направлений (всего их получилось одиннадцать), по которым есть острая нехватка

производств. На данном этапе автопром получает льготное финансирование по большей части через институты господдержки, но Денис Ноздрачев уверен, что в этом процессе остается место и для коммерческих банков. Пока их ставки слишком высоки. Но рано или поздно финансовый ресурс государства закончится или окажется резко ограничен. Тогда и наступит время подумать над тем, чтобы предоставить новые возможности для участия в проектах коммерческим игрокам финансового сектора. Сегодня на этом пути слишком много входных барьеров, сняв их, государство себе же облегчит задачу. «Телега, управляемая лебедем, раком и щукой, все-таки поедет, так как все начали наконец-то двигаться в одном направлении», — добавляет Денис Ноздрачев, генеральный директор, ИнфраВЭБ. Если уж финансисты настроены оптимистично, значит, у российского автопрома все-таки есть шанс на развитие. Стоит ли добавлять, как сильно мы все ждем результатов.

ФБЖ



БЕЛЫЙ, ЗЕЛЕНый, ГОЛУБОЙ, ЗЕЛЕНый — А ВАМ КАКОЙ?

КАКОЕ МЕСТО ЗАСТОЛБИТ СЕБЕ РОССИЯ НА РЫНКЕ ВОДОРОДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ?

За последние 50 лет водород пережил несколько волн интереса, ни одна из них не привела к устойчивому росту инвестиций и более широкому внедрению в энергетических системах. Тем не менее недавний акцент на декарбонизацию и ускоренный рост низкоуглеродных технологий, таких как возобновляемые источники энергии, вызвал новую волну интереса к свойствам и расширению цепочки поставок водорода. Когда аналитики Goldman Sachs (GS) опубликовали свой доклад, а было это три года назад, они не знали, что совсем скоро в мире вспыхнет сразу несколько войн, начнется процесс деглобализации мировой экономики, и «зеленая» повестка, в том числе в энергетической сфере, отойдет на второй, если не на третий план. Но значит ли это, что, погрузившись в передел сфер влияния и военные конфликты, мир забыл о водороде? Забыла ли о нем Россия? Стоит ли он того, чтобы не только думать о нем, но и инвестировать в водородные технологии? Уже пора, или мы снова отстали от остальных?

Основных подходов к подобным вопросам будущего, как известно, два: возглавить или посмотреть, как развивают другие, и потом нагонять, если последнее, конечно, будет возможно, что далеко не факт. Какая из стратегий сегодня предпочтительна для РФ в условиях неопределенности, которой по-прежнему много в мировой экономике, с учетом того, что основные потенциальные потребители «зеленой» энергетики нам теперь не друзья, и они наверняка не станут покупать у нас ни «зеленый», ни даже «белый» водород.

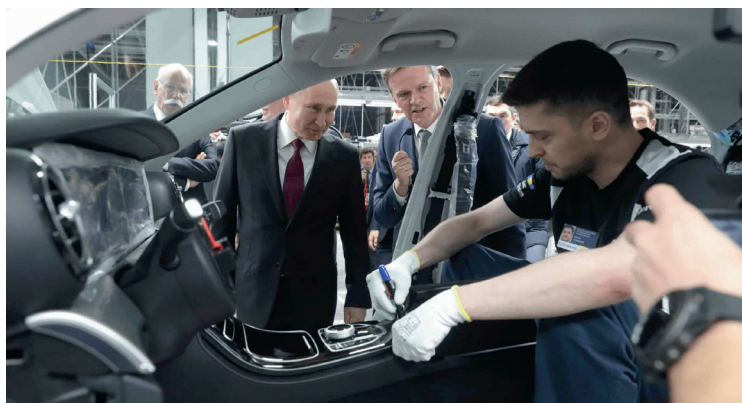
Хайп и эйфория вокруг и внутри

В водородной отрасли по-прежнему много спекуляций, поддаться им, увлечься этой эйфорией может дорого обойтись, а мыслить лозунгами вроде «водородная энергетика меняет мир» опасно. Пожалуй, пока в России доминирует именно такая позиция, она же является исходной для чиновников. Можно ли считать ее консервативной, или она скорее взвешенная и оправданная?

Многие компании, которые не так давно с энтузиазмом начинали развивать водородные технологии, потеряли половину своей капитализации. Подобные факты — отчетливые сигналы, указывающие на то, что на водородном рынке все еще много хайпа, и, несмотря на бурное развитие водородных технологий во всем мире, этот сегмент все еще инновационный, а значит, риски вхождения в него крайне высоки.

Поверили и проверили

Но есть и другие сигналы, например, за последние несколько лет мировой спрос на водородные технологии вырос в несколько раз и не собирается останавливаться. Водородная отрасль может показать очень серьезный рост уже в самом ближайшем будущем, и в том же Китае в это верят. Правительство страны определило водородную энергетику как одну из шести отраслей будущего. Китай уже является крупнейшим в мире поставщиком водорода. Страна про-



ВЕКТОР ЯСЕН

ВЛАДИМИР ПУТИН

Президент РФ



Чистый водород точно будет востребован. Других, альтернативных таких источников энергии, наверное, не просматривается. Ни ветер, ни даже солнце не сопоставимо с водородом».

изводит его около 25 миллионов тонн в год, это около четверти от всего мирового производства. В 2022 году Национальная комиссия по развитию и реформам и Национальное управление энергетики опубликовали план развития современной энергетической системы КНР, направленный на обеспечение безопасности энергоснабжения страны, усиление мер по обезуглероживанию и внедрение более эффективных методов использования энергии. Водородная энергетика в нем должна сыграть ключевую роль. Уже к 2035 году Китай ставит себе цель сформировать промышленную систему водородной энергетики и систему применения водородной энергии, в том числе для транспортировки и хранения энергии. Например, План развития автомобильной промышленности



предусматривает рост количества водородных заправочных станций до двух тысяч к 2035 году.

Цена вопроса

Каковы перспективы освоения и развития водородных технологий в РФ? Какие проекты реализуются в России, и какова доля участия в них государства? Можно ли утверждать, что ограничения на импорт технологий стали реальным барьером для развития водородных технологий в стране?

Как раз сейчас и стоит вплотную заняться водородом, пока на глобальном энергетическом рынке полным ходом идет переформатирование. Начать можно и с внутренних потребностей. Понятно, что они не так велики, как, скажем, в Китае, но и этого вполне достаточно, чтобы обкатать технологии, вывести их на определенный уровень и в будущем поставлять их на экспорт

Большинство из этих вопросов пока остаются риторическими. За одним исключением: сегодня РФ находится на рубеже, когда пора понять и посчитать, при какой цене переход на водород становится выгодным. Ответ нужно искать если и не для внешнего покупателя, то хотя бы для себя — в интересах собственной экономики и жизни.

Одно из наиболее развитых направлений применения водорода в мире — водородный транспорт. Россия тоже развивает подобные проекты, но пока точно — больше всего на Дальнем Востоке. Крупнейшие российские компании ведут работу по проектированию и реализации комплексного водородного проекта на о. Сахалин. В планах строительство и внедрение там водородной инфраструктуры для автомобильного и железнодорожного транспорта. Чтобы попробовать, как оно будет работать, на Сахалине создадут опытный полигон, идею поддержало правительство. Пока же вопрос по-прежнему остается открытым: есть ли будущее у водородного транспорта в России? В грузовом сегменте цена перехода на водород все еще довольно высока. Чуть ниже она в пассажирском сегменте, где экономика уже просматривается. К тому же именно в транспортной отрасли технологии находятся в высокой степени готовности.



Без опыта не взлетит

Тогда другой вопрос: чего не хватает? Опыта внедрения, пилотных полигонов, где его можно нарабатывать. Наилучшие перспективы здесь у Татарстана, если где и стоит ждать скорейшего старта крупных проектов в области водородного транспорта, то где-то неподалеку от Набережных Челнов, поскольку «КАМАЗ» уже разрабатывает транспортное средство для подобного пилота. Высока вероятность, что он стартует на трассе Набережные Челны – Казань. Задачи по созданию инфраструктуры может взять на себя «Росатом Оверсиз». Компания выступает интегратором госкорпорации по развитию коммерческих водородных проектов и продвижению оборудования и перспективных решений по всей цепочке поставок: начиная от организации низкоуглеродного производства водорода для потребителей на территории России и заканчивая хранением и транспортировкой водорода международным заказчиком. Заметную роль в проекте может сыграть ООО «H2 Инвест». Бизнес-интегратор управляет водородными и электрохимическими активами АО «Газпромбанк», среди которых — завод «Криогенмаш», специализирующийся на выпуске оборудования для производства, транспортировки и хранения технических газов.

ТРУБЫ НЕ ОКУПАЮТСЯ



ПАВЕЛ СОРОКИН

Первый заместитель министра энергетики РФ



Сейчас вряд ли уместно говорить о создании

трубопроводной системы для прокачки водорода, так как вряд ли это будет рентабельно, для этого нужны объемы».

Пока отрасль консолидирована вокруг государства и развивается под чутким руководством госкорпораций и аффилированных с ними структур. На сайте одной из них во главе угла поставлена цитата президента Владимира Путина, которая дает всем четкое руководство к действию: «Чистый водород точно будет востребован. Других, альтернативных таких источников энергии, наверное, не просматривается. Ни ветер, ни даже солнце не сопоставимо с водородом». Убедительный импульс от первого лица отрасль получила, к тому же она сама все активнее подает признаки жизни и выглядит все более перспективной.

Умерла или отошла?

Первый заместитель министра энергетики РФ Павел Сорокин называет новой точкой отсчета для водородной энергетики 2021-ый год, когда остро встали вопросы мировой энергетической повестки, вскрылись многие болевые точки. Но с тех пор все изменилось. Еще два – три года назад казалось, что стоит делать фокус на «голубой» водород с потенциальным переходом на «зеленый», основными потребителями

25

МИЛЛИОНОВ ТОНН

водорода уже производит Китай, это около четверти от всего мирового производства.

его должны были стать страны ЕС, Южная Корея и Япония. С тех пор приоритеты поменялись: многие европейские страны слегка подсдулись в своем яром стремлении уйти от углеводородов на экологичные виды сырья. Окончательно эта «зеленая» повестка не ушла, и, с максимальной вероятностью, новый виток интереса к ней случится совсем скоро, а значит, Европе, и не только ей, будет нужен водород. В Минпроме предполагают, что водород так или иначе займет свое место



Еще два – три года назад казалось, что стоит делать фокус на «голубой» водород с потенциальным переходом на «зеленый», основными потребителями его должны были стать страны ЕС, Южная Корея и Япония. С тех пор приоритеты поменялись: многие европейские страны слегка подсдулись в своем яром стремлении уйти от углеводородов на экологичные виды сырья. Окончательно эта «зеленая» повестка не ушла, и, с максимальной вероятностью, новый виток интереса к ней случится совсем скоро, а значит, Европе, и не только ей, будет нужен водород

в энергетическом балансе к 2040–2050 гг. Доминировать он не будет, но вполне способен заместить собой до 10% всего потребления энергоресурсов. Кажется, слишком отдаленное будущее, чтобы сегодня ориентироваться на него в развитии водородных технологий, но нет. Возникший временной лаг стоит использовать, чтобы опробовать и отработать технологии, которые нужны, чтобы оставаться в общемировой повестке. Застолбить место на водородном рынке давно пора: скажем, если сейчас «КАМАЗ» не будет заявлять, что работает над водородными автомобилями, и предъявлять заказчикам доказательства, завтра он упустит позиции на мировом рынке.

Смена фокуса

Как раз сейчас и стоит вплотную заняться водородом, пока на глобальном энергетическом рынке полным ходом идет переформатирование. Начать можно и с внутренних потребностей. Понятно, что они не так велики, как, скажем, в Китае, но и этого вполне достаточно, чтобы обкатать технологии, вывести их на определенный уровень и в будущем поставлять их на экспорт.

На чем стоит сфокусироваться? Государство, кажется, определилось. Как заявлял в публичном пространстве первый заместитель министра энергетики РФ Павел Сорокин, правительство намерено поддерживать проекты в сегменте тяжелого и легкого коммерческого транспорта, создание автономных источников энергообеспечения.

Ставка чиновников вполне понятна: грузовой транспорт — одна из немногих сильных позиций России, но и внутри этого сегмента появились заметные провалы после ухода иностранных игроков. Что до источников энергии, то в нашей стране по-прежнему много зон с ограниченным доступом к ним. Параллельно с этим государство намерено поддержать проекты хранения и транспортировки водорода и средств его производства, прежде всего, электролизеров малой и большой мощности.



Не ошибиться в прогнозах

«Сейчас вряд ли уместно говорить о создании трубопроводной системы для прокачки водорода, так как вряд ли это будет рентабельно, для этого нужны объемы», — говорил Павел Сорокин в сентябре на полях ВЭФ.

Тогда же он замечал, что для успешного выхода на мировой рынок водорода крайне важно четко представлять траекторию эволюции технологии на горизонте пятнадцати лет после ее выхода в рынок. Сейчас конкурентоспособным водород становится (при условии адекватного ценообразования) при цене от двух с половиной до пяти долларов за килограмм, пока же цена держится на уровне четыре – пять долларов. Прогнозы по ее снижению основываются, во-первых, на ожиданиях, что электроэнергия подешевеет, и вклад в это якобы внесут именно ВИЭ. Эксперты говорят, что в теории такое возможно, но точно не в текущих условиях, пока ставки на энергию только растут. Второе основание для прогнозов — снижение капитальных затрат на производство электролизеров, но оно станет возможным только при резком росте объемов и доработке технологий, и это тоже перспектива отдаленного будущего, к тому же

только удешевления производства зарядок недостаточно. Вот круг и замкнулся. Итого: чтобы зеленый водород занял существенную долю в энергобалансе, он должен подешевеет на 70%, но предпосылок к этому пока нет, или как минимум они неочевидны, как это утверждают некоторые оптимисты. Так что прагматичная позиция российского правительства пока вполне оправдана. Водород — лишь один из альтернативных источников энергии, но отнюдь не доминирующий, и, как говорил Павел Сорокин, в Минпроме видят существенное увеличение его доли на рынке энергопотребления не ранее 2040 года. Пока же чиновники согласны разве что на эксперименты с водородным транспортом: по их мнению, это вполне разумная и осязаемая задача — переходить на экологичные виды транспорта. Коммерческий сектор, те же дальнбойщики, вряд ли захотят тратить полдня в поисках заправки, даже если цена на водород станет приемлемой.

По всем флангам

Реальные действующие лица российского водородного рынка государственный вектор готовы поддержать, но с существенными ого-

Чтобы зеленый водород занял существенную долю в энергобалансе, он должен подешевеет на 70%, но предпосылок к этому пока нет, или как минимум они неочевидны, как это утверждают некоторые оптимисты. Так что прагматичная позиция российского правительства пока вполне оправдана. Водород — лишь один из альтернативных источников энергии, но отнюдь не доминирующий

ворками. Так, Евгений Пакерманов, президент «Русатом Оверсиз», уверен, что у российского экспорта водородных технологий хорошие перспективы. Да, зарубежные потребители не станут драйверами роста, но выход на них необходим, прежде всего, для масштабирования бизнеса.

А вот оговорка посущественнее: транспорт на водороде — сегмент действительно перспективный. При должных объемах господдержки он способен стать ключевым стимулом для роста всего водородного рынка в РФ, но он же и наиболее сложный, так как требует комплексного развития сразу по всем флангам. Нельзя запустить водородные автобусы, не создав под них инфраструктуру и, собственно, сами транспортные средства.

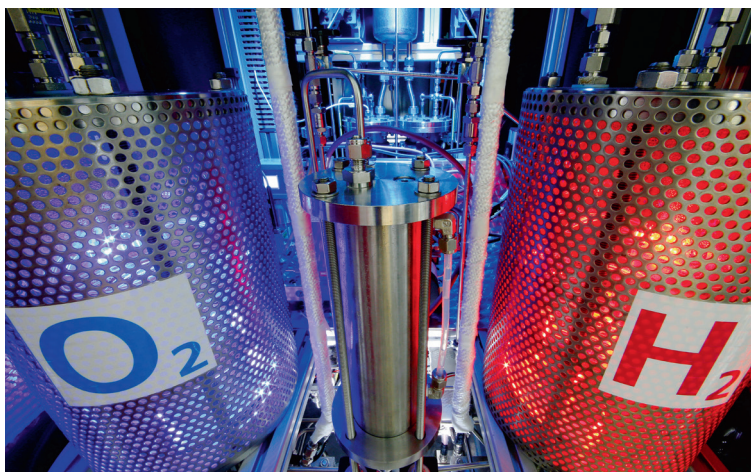
В чем преимущества?

При этом никто не оспаривает тот факт, что с точки зрения эксплуатации у водородного транспорта много преимуществ. Он не привязан к зарядным станциям на маршруте, соответственно, и пробег не ограничен, в отличие от того же электротранспорта. На водороде можно проехать без заправки больше 500 км, что открывает возможности запуска водородных автобусов на междугородних маршрутах. Это обеспечивает гибкость в развитии транспортного сообщения. К тому же длинный пробег одной единицы позволяет оптимизировать количество их на линии. Такой транспорт не нуждается

в дополнительном ДВС для обогрева салона, его углеродный след во время движения равен нулю. В отличие от электротранспорта, он не перегружает местную энергосеть. Впрочем, вокруг водорода много споров не только о дороговизне, но и безопасности: в случае с общественным транспортом вопрос приобретает особую значимость. Адепты водородных технологий приводят в пример Лондон, который с 2021 года эксплуатирует автобусы на водороде. Впрочем, даже для уважаемой британской столицы переход на них оказался дорогим удовольствием: за двадцать двухэтажных автобусов мэрия заплатила порядка 17 млн долларов США. Но власти Лондона рискнули ради экологии мегаполиса и заявляют, что к 2030 году город полностью перейдет на водородные автобусы.

Настройка под потребителя

Вопрос, когда на российских улицах будут российские водородные автобусы, пока остается открытым. Группа «ГАЗ» еще два года назад показала первый водородный образец автобуса. Год назад на ИННОПРОМ выставили Газель-Сити. Николай Одинцов, вице-президент по развитию корпоративных продаж дивизиона «Автобусы» ООО «Управляющая компания „Группа ГАЗ“», подтверждает: в России создано комплексное решение — целая линейка автобусов СITYMAX для пассажирских перевозок. Все они разной вместимости, что позволит регионам комплектовать автобусный парк в соответствии с особенностями и задачами, спецификой маршрутов и бюджетными возможностями. Генеральный заказчик «ГАЗа» — правительство Москвы. Пока все остальные обсуждали стратегию перехода на водородный транспорт, столица фактически создала этот рынок внутри страны. Уже в 2018-м по улицам Москвы ездили двести водородных автобусов, сегодня их тысяча. В остальные города РФ «ГАЗ» поставил в текущем году всего 300 машин. Оно и понятно. Цена дизельного — 20 млн руб., метанового — 25 млн, электробуса — умножаем на два, водородного — более 50 млн.



Этот продукт не может быть дешевым, говорят разработчики из группы «ГАЗ». Сейчас здесь работают над электробусом с водородными топливными элементами большой вместимости, и это будет технологически сложный продукт. Инженеры уменьшили электробатарейку, добавили топливные элементы и водородные баллоны, за счет чего существенно увеличили запас хода. Новый автобус будет полностью «зеленый», ультраэкологичный. Кто себе такой может позволить? Николай Одинцов говорит, что судьба водородного пассажирского транспорта целиком зависит от наличия инфраструктуры и субсидирования. Он напоминает, что сегодня действует порядка пяти программ, которые позволяют регионам «озеленять» общественный транспорт, но заказчиков подобных инноваций, по сути, два на всю страну (по крайней мере, у «ГАЗа»): Москва, которая делает ставку на электробусы, и вот теперь Сахалин, где рано или поздно случится переход на водоробусы.

Чтобы быть ближе к потребителю, производители ищут способы удешевления и унификации с действующим парком автобусов, он насчитывает порядка 150 тысяч единиц, в подавляющей массе это автобусы на ДВС. В попытках расширить спрос «ГАЗ» создал водородный двигатель внутреннего сгорания. Николай Одинцов говорит, что в компании верят в этот продукт и продолжают движение по пути унификации, в основе которого будет модульный подход к созданию основных узлов. Так «ГАЗ» надеется максимально оставаться в рынке.

Наше водородное настоящее

За исключением тех, для кого конечный клиент — транспортная отрасль, все остальные российские «проводники» водородных инициатив пока на стадии разработки самих технологий и активно наращивают интеллектуальную базу для их пилотирования с безусловным акцентом на локализацию на всех этапах — от инжиниринга до производства замкнутого цикла. В госкорпорации «Росатом» намерены сосредоточиться на раз-



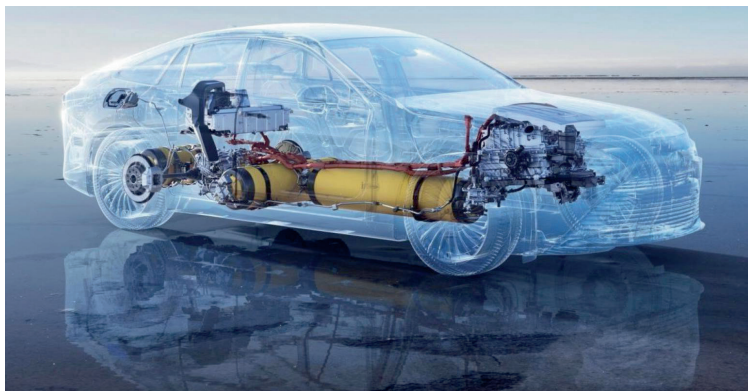
Одно из наиболее развитых направлений применения водорода в мире — водородный транспорт. Россия тоже развивает подобные проекты, но пока точно — больше всего на Дальнем Востоке. Крупнейшие российские компании ведут работу по проектированию и реализации комплексного водородного проекта на о. Сахалин. В планах строительство и внедрение там водородной инфраструктуры для автомобильного и железнодорожного транспорта

работке в области производства и хранения водорода и берут на себя задачу обеспечить Россию инфраструктурой для развития водородного транспорта.

Один из ключевых проектов компании — строительство двух водородных заправок на Сахалине, которые необходимы для реализации масштабного проекта по запуску на одном из участков железной дороги поезда на водороде. Электролизеры для заправок «Росатом» уже производит. Сегодня в линейке, которую компания продает на коммерческом рынке, — зарядники мощностью от 5 до 50 кубометров в час. Оборудование создано исключительно на российских тех-

нологиях, материалы и все элементы также отечественные. Сам заправочный комплекс российский на 50%. В «Росатоме» говорят, что степень локализации можно повышать и дальше, но тогда возникнет вопрос конечной стоимости: чем выше процент отечественных компонентов, тем дороже выйдет. Сегодня потребность в подобном оборудовании внутри страны в буквальном смысле можно посчитать на пальцах одной руки, и все это будут пилотные проекты крупнейших госмонополий. На Сахалине эксперимент реализует РЖД. Еще несколько водородных заправок нужны «КАМАЗу», который строит большой испытательный полигон для водородных ТС. Для него «Росатом» произведет заправочный комплекс мощностью 1000 кубов в час. Поставки водорода госкорпорация также возьмет на себя.

Многие компании, которые не так давно с энтузиазмом начинали развивать водородные технологии, потеряли половину своей капитализации. Подобные факты — отчетливые сигналы, указывающие на то, что на водородном рынке все еще много хайпа, и, несмотря на бурное развитие водородных технологий во всем мире, этот сегмент все еще инновационный, а значит, риски вхождения в него крайне высоки



Кому нужна такая локализация?

Освоив оборудование для заправок, корпорация двинулась дальше и теперь работает над запуском производства резервуаров для хранения водорода. Баллоны хотят делать на основе металлкомпозитов, и уже совсем скоро предложат их рынку.

В развитии водородных технологий задач много, но, чтобы развиваться осмысленно, отрасли нужна стратегия, которая расставит акценты и определит ориентиры. Вот, например, вопрос, к какому уровню локализации стоит стремиться производителям? Уже понятно, что полностью отечественная цепочка — это сильно дороже для конечного потребителя, а он к этому не готов. Будет ли государство субсидировать наполовину российский продукт, чтобы остальные 50% не убили экономику отрасли? В правительстве дают четко понять: импортозамещать надо критически важное, то, что невозможно найти в альтернативных каналах. Все нерентабельное не нужно не только бизнесу, но и государству. Игра должна стоить свеч, и потому в правительстве уже определились, что поддержат субсидиями только те направления водородной энергетики, где возможна быстрая коммерциализация. Вот, например, для заправочных комплексов нужны специальные пистолеты, их не производят в России. Наладить их выпуск возможно, но цена продукта будет непомерно высокой. Пример весьма красноречивый. Нет задачи развивать все сегменты водородной энергетики, надо выбирать из них самые коммерчески привлекательные и перспективные, заявляют в правительстве.

Экономики здесь нет

Жизнеспособность проекта напрямую зависит от его экономики. Когда в АО «ИнфраВЭБ» думали и считали, а стоит ли водородная игра льготного финансирования, и нужен ли Сахалину водородный железнодорожный транспорт, цифры не сошлись. Денис Ноздрачев, генеральный директор АО «ИнфраВЭБ», говорит, что про экономику здесь говорить не приходится, потому что «ее там нет». Решение о финансировании проекта принимали с опорой



на мнение авторитетных консультантов из «Росатома». Ноздрачев признает, что ключевая цель пилота на Сахалине, как и в водородной энергетике в целом, — достижение технологического суверенитета. Если отбросить хайп, то «зеленая» повестка как таковая — некое отдаленное будущее, тратить деньги на нее в текущем моменте финансисты готовы только ради высоких целей. В остальном без господдержки ни один крупный инфраструктурный водородный проект в России не реализуем. Профильные институты власти должны смотреть в эту сторону и разрабатывать точечные инструменты, которые позволят двигаться в этом направлении. Пока же в ход идут хорошо знакомые инструменты: ГЧП, СЗПК, концессии, на Дальнем Востоке — дальневосточная концессия. У того же АО «ИнфраВЭБ» в ДФО 15 крупных концессионных проектов, один из них — как раз водородный поезд.

Водородный пояс

Почему Сахалин, понятно. Регион испытывает трудности с энергоснабжением. Кроме того, именно здесь «Росатом» строит завод по производству водорода с прицелом на экспорт. На этой базе и решили выстраивать водородный пояс. Пока именно Сахалин претендует на звание главного полигона для тестирования водородных технологий в РФ. На текущий момент выбраны места для размещения заправочных комплексов, согласованы маршруты движения поездов. Запланировано строительство испытательного инженерингового полигона. Правительство Сахалинской области намерено развивать альтернативную энергетiku и дальше. Уже подписано соглашение с «Русгидро», компания построит ветродизельные станции с водородными элементами в нескольких автономных энергоизолированных поселках.

Чем кучнее, тем лучше

Есть на острове проблемы с энергоснабжением вышек связи, которые питаются от ветродизельных установок, что сказывается на качестве связи и ухудшает экологию, инновационных решений требуют задачи по запитке мобиль-

ных пунктов МЧС. Задач для применения водородных технологий на Сахалине много. Решить их возможно только на основе кластерного подхода. В условиях дороговизны водородных технологий и отсутствия наработанного опыта чем кучнее, тем лучше. Пока только так можно надеяться на осязаемые результаты.

Вокруг водорода много споров не только о дороговизне, но и о безопасности, в случае с общественным транспортом вопрос приобретает особую значимость. Адепты водородных технологий приводят в пример Лондон, который с 2021 года эксплуатирует автобусы на водороде. Впрочем, даже для респектабельной британской столицы переход на них оказался дорогим удовольствием: за двадцать двухэтажных автобусов мэрия заплатила порядка 17 млн долларов США

Но даже и плечом к плечу прорыва не добиться, если отрасль не будет системно триггерить господдержка. Вслушиваясь в голоса, раздающиеся из провластных кабинетов, становится понятно, что альтернативные источники энергии для российского правительства пока скорее мощный раздражитель, который вызывает острый зуд и, как назойливое насекомое, маячит перед самым носом. Сегодня это особенно не к стати. Но и бизнес не дурак рисковать: кто его знает, на какую полку положат «зеленую» повестку завтра, и какими темпами пойдет глобальный энергопереход. Сегодня в России выбор в пользу водорода делают инноваторы и те, кто могут себе это позволить ради высоких целей, закрыв глаза на экономическую эффективность. Именно они в перспективе смогут отчитаться, что стояли на защите технологического суверенитета страны. С инновациями так всегда: рисковать страшно, но быть первыми приятно и почетно.

ФБЖ

И НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО

КТО ПОМОЖЕТ РОССИЙСКОМУ АВТОПРОМУ СОВЕРШИТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОРЫВ?

Российский автопром — отрасль, развитие которой обсуждают у нас в самых широких кругах. Разговоры о том, на чем мы будем ездить завтра, ведутся едва ли не на каждой кухне страны. На государственном уровне вопрос стоит по-другому: что необходимо сделать сегодня, чтобы завтра российские потребители могли ездить на автомобилях отечественного производства, и приобретали их без тени сожаления, что другого выбора у них нет. В современной истории страны была масса примеров автопроектов, которые так и не взлетели. Провалы всегда запоминаются лучше достижений, а что с успехами? Есть ли сегодня у российского автопрома тот самый задел, который позволит преодолеть предубеждения, разрушит стереотипы, что в России не умеют делать хорошие легковые автомобили? Есть ли те самые успешные примеры, которые станут фундаментом для технологического прорыва?

Российскому автопрому предстоит «победить» всех и вся. Без консолидации усилий здесь явно не обойтись. Пригодится все, что знаем и умеем. Искать придется внутри собственного периметра. Опыт последних десятилетий стал наглядным доказательством: интеллектуальную собственность лучше хранить под надежной защитой внутри страны. Наш собеседник, генеральный директор Государственного научного центра РФ ФГУП «НАМИ» Федор Назаров, уверен, что все задачи, которые сегодня решают российские автопроизводители, им под силу, а наука поможет. В портфеле того же НАМИ для этого достаточно опыта и

компетенций: есть и успехи в реализации стратегически важных автомобильных проектов, и ведущие инженеры-разработчики, которые «заряжены» передовыми идеями и верой в собственные силы. На протяжении века НАМИ является ведущим научным центром, опытной лабораторией, в которой закладывались основы для развития отечественной автомобильной науки и техники. Опыт прошлого, вековые традиции и достижения нового периода способны послужить на пользу современному российскому автопрому. О том, как вместе добиться технологического прорыва в этой отрасли, мы и говорили с Персоной номера.

**ФЕДОР
НАЗАРОВ**

Генеральный директор
Государственного
научного центра РФ
ФГУП «НАМИ»

« **НАМИ**
развивается как
высокотехнологичный
инжиниринговый
центр международного уровня,
который способен не только
возглавить масштабный
проект по созданию новой
автомобильной платформы
и семейства автомобилей
на её базе, но и обеспечить
импортозамещение
инжиниринговых услуг
в интересах российских
автопроизводителей

Автомобилестроение является ключевой частью машиностроения, но наработанные в НАМИ компетенции могут применяться в различных отраслях, например, в авиастроении и судостроении, в сельском и коммунальном хозяйстве.



— Какие направления развития в автомобильной промышленности РФ вы считаете перспективными?

— Для России будет являться важной разработка семейства электромобилей, в том числе модификации с новыми видами гибридных установок, где в качестве дополнительной энергетической установки может быть использован, например, газотурбинный двигатель. Это важно в масштабах нашей огромной страны. В городских условиях практически использовать электрический двигатель, а при передвижении на большие расстояния идеально подходит гибридный двига-

тель, который может работать как на газе, так и на дизельном топливе. Кстати, газотурбинные двигатели, над которыми сейчас работают инженеры НАМИ, являются показательным примером создания продуктов, стратегически важных сразу для нескольких отраслей: автомобилестроения, нефтегазового сектора. Также с их помощью можно реализовать задачи энергообеспечения в удаленных районах нашей большой страны.

Следующим важным направлением является разработка новых автомобильных платформ и огромная работа по унификации компонентной базы и ее дальнейшей

У отрасли много других важных задач: и автономное движение, и собственные электронные компоненты, и беспилотные автомобили.

Но самое главное: мы должны четко осознавать, какой модельный ряд автомобилей соответствует ожиданиям наших граждан, представителей бизнеса, госструктур. Мы как Государственный научный центр Российской Федерации совместно с Минпромторгом России должны становиться еще более доступной и эффективной площадкой для консолидации возможностей, ресурсов, компетенций

локализации на территории Российской Федерации.

И третье — это кибербезопасность, которой в последнее время уделяется все больше внимания. Представьте, какое огромное количество автомобилей в стране имеют встроенную возможность управления извне. Это вопрос безопасности. И здесь НАМИ выступает как лидер автомобильной индустрии, который способен в эффективном взаимодействии с партнерами разрабатывать и внедрять нашу российскую систему безопасности доступа к системам управления автомобилей.

У отрасли много других важных задач: и автономное движение, и собственные электронные компоненты, и беспилотные автомобили.

Но самое главное: мы должны четко осознавать, какой модельный ряд автомобилей соответствует ожиданиям наших граждан, представителей бизнеса, госструктур. Мы как Государственный научный центр Российской Федерации со-

вместно с Минпромторгом России должны становиться еще более доступной и эффективной площадкой для консолидации возможностей, ресурсов, компетенций. Совместно с автопроизводителями и производителями компонентов мы должны реализовывать сложную задачу по развитию автомобильной промышленности с максимально эффективной отдачей, в том числе благодаря разработке и внедрению отечественных технологических решений и их локализации в России. Это наша стратегическая задача по защите технологического суверенитета страны.

— Какие автомобильные платформы, на ваш взгляд, нужны в первую очередь российскому рынку?

— Разработка платформы для классов С/D/E позволит выполнить стратегические задачи по унификации компонентной базы, что позволит объединить усилия как автопроизводителей, так и производителей автокомпонентов. Как раз в этом





мы видим стратегическую роль НАМИ как «штаба» отрасли, который анализирует необходимый вектор развития автомобилестроения и обладает необходимыми компетенциями. И опыт успешной реализации проекта по созданию автомобилей класса «люкс» под брендом AURUS служит тому подтверждением.

— Многие автоэксперты говорят, что в автопроме без «заимствований» не обойтись. Какова ваша позиция: что из технологий стоит заимствовать, а где российские ученые и сами справятся?

— До сих пор сохранились устаревшие представления о том, что в России не

способны выпускать автомобили, которые могут конкурировать с иностранными марками. Но это далеко не так: уже упомянутый AURUS более чем на 70 % состоит из компонентов, разработанных и произведенных в России. Мы как разработчики новых решений для российского автопрома не стоим на месте и развиваемся. Инженеры НАМИ создали одиннадцать предпроектных критических компонентов, которые могут быть разработаны и произведены в России, и сейчас идет проработка с потенциальными изготовителями и заказчиками. Могу их перечислить: тормозные системы, светотехника, распределительные валы ДВС, резинотехника, компоненты интерьера, пластиковые полимерные трубки, два проекта по рулевым системам, компрессоры для систем кондиционирования, компоненты пассивной безопасности и автоматические и бесступенчатые коробки передач. И здесь мы выступаем не только как разработчик, но и как отраслевой институт, который заинтересован в максимально быстрой консолидации ресурсов всей отрасли.

— Расскажите подробнее про флагманский проект Института. AURUS

Газотурбинные двигатели, над которыми сейчас работают инженеры НАМИ, являются показательным примером создания продуктов, стратегически важных сразу для нескольких отраслей: автомобилестроения, нефтегазового сектора. Также с их помощью можно реализовать задачи энергообеспечения в удаленных районах нашей большой страны

уже стал легендой, тем более интересно, как шла работа над ним в НАМИ.

— Для начала нужно сказать, что главы ведущих государств передвигаются на автомобилях, произведенных в их странах. Данная практика была и в СССР. Настал момент, когда стала актуальна задача по созданию нового автомобиля для первого лица. Исполнителем стал ФГУП «НАМИ». Официальное постановление Правительства РФ было подписано в сентябре 2013 года. Это один из самых сложных проектов, которые успешно реализовал коллектив НАМИ. Важной задачей в рамках его реализации стала разработка конструкции новых автомобилей класса «люкс», которые должны были символизировать возрождение российского автопрома и помочь российским автопроизводителям вернуться в современное русло создания новых автомобилей, не уступающих мировым стандартам. Немаловажным аспектом проекта стало возрождение Государственного научно-го центра РФ ФГУП «НАМИ», который оказался способен не только возглавить масштабный проект по созданию новой автомобильной платформы и семейства автомобилей на её базе, но и обеспечить импортозамещение инжиниринговых услуг, востребованных ведущими российскими автопроизводителями. Кроме того, проект позволил консолидировать ресурсы российской автомобильной промышленности и организовать межотраслевое научное, техническое и производственное взаимодействие для выхода российской автомобильной промышленности на лидирующие позиции.

— Какие основные задачи сегодня стоят перед институтом в плане развития модельного ряда AURUS?

— AURUS — это не просто автомобиль класса «люкс», работа над ним создала ключевой технологический задел для всего автомобилестроения России. Опыт

российских инженеров, который был получен в рамках реализации проекта, будет применяться при создании новых платформ для производства более доступных, массовых автомобилей, и не обязательно под брендом «AURUS».

AURUS — это не просто автомобиль класса «люкс», работа над ним создала ключевой технологический задел для всего автомобилестроения России. Опыт российских инженеров, который был получен в рамках реализации проекта, будет применяться при создании новых платформ для производства более доступных, массовых автомобилей, и не обязательно под брендом «AURUS»

— AURUS действительно стал титульным проектом ФГУП «НАМИ», возродившим славу российской автомобильной инженерной мысли. Каков сегодня вектор ее развития в рамках института?

— НАМИ развивается как высокотехнологичный инжиниринговый центр международного уровня, который способен не только возглавить масштабный проект по созданию новой автомобильной платформы и семейства автомобилей на её базе, но и обеспечить импортозамещение инжиниринговых услуг в интересах российских автопроизводителей. Опыт и компетенции НАМИ позволяют консолидировать ресурсы российской автомобильной промышленности, и именно это ей сегодня необходимо.

— У большинства НАМИ ассоциируется, прежде всего, с автомобильной промышленностью, но проекты, которые реализует институт, направлены на развитие многих других отраслей. Расскажите, каких именно?



До сих пор сохранились устаревшие представления о том, что в России не способны выпускать автомобили, которые могут конкурировать с иностранными марками. Но это далеко не так. Уже упомянутый AURUS более чем на 70 % состоит из компонентов, разработанных и произведенных в России. Мы как разработчики новых решений для российского автопрома не стоим на месте и развиваемся

— Автомобилестроение является ключевой частью машиностроения, но разработанные в НАМИ компетенции могут применяться в различных отраслях, например, в авиастроении и судостроении, в сельском и коммунальном хозяйстве.

— **Для развития науки крайне важны международные связи. Удастся ли сегодня НАМИ реализовывать проекты с зарубежными коллегами?**

— ФГУП «НАМИ» активно работает с потенциальными инвесторами и производителями из дружественных стран, которые заинтересованы в размещении производственных мощностей на территории РФ. В данном вопросе мы максимально отстаиваем интересы России по локализации технологий и интеллектуальной собственности внутри нашей страны.

— **А еще для науки крайне важны кадры, которые сегодня в дефиците в российской экономике. Какие инструменты используют в НАМИ для привлечения талантливых инженеров?**

— У нас работает много молодежи, потому что у нас заключены договоры с ведущими вузами Москвы и других городов, которые занимаются подготовкой инженерных кадров. Мы отслеживаем перспективных ребят на этапе обучения, приглашаем их в НАМИ на практику или стажировку. Более того, наши сотрудники преподают в технических вузах,

где выявляют талантливых специалистов и предлагают им дальнейшее развития в НАМИ. В институте существует система внутренней подготовки и обучения специалистов непосредственно на рабочих местах. Мы активно готовим квалифицированные научные кадры, закончив вуз, молодые специалисты поступают на обучение в аспирантуру НАМИ.



— Насколько НАМИ сложный с точки зрения операционного управления механизм?

— Этот механизм находится в постоянном движении и требует пристального внимания. С семи утра я на работе: провожу оперативное совещание с инженерами на производстве, потом планерка с руководителями ключевых подразделений, следом — с заместителями. Далее объезд территории института, решение срочных вопросов, встречи и совещания в правительстве — и так до позднего вечера. НАМИ задействован в реализации многих ключевых проектов. На мне лежит огромная ответственность не только за их осуществление, но и за людей, которые здесь работают. Залог успеха — это четкое взаимодействие все нашей команды профессионалов, а также одухотворенность и патриотизм сотрудников.

— НАМИ в этом году исполняется 105 лет. Более века своей истории институт был базой для развития научной мысли в области отечественного машиностроения, в его стенах работали по-настоящему увлеченные люди. Насколько сегодня коллективу присущи патриотизм и вера в силу науки?

— В ДНК сотрудников НАМИ заложено стремление к созиданию, которое ведет к развитию нашей великой страны. Это

проявляется, в том числе, в разработках и идеях, которые созданы за вековую историю в стенах института. Научная мысль в НАМИ продолжает активно развиваться, чем я лично очень горжусь. Институт пережил непростые 1990-ые и начало 2000-ых. Важно понимать: то, что западноевропейские страны в своем формировании проходили за 100–150 лет, России удалось пройти за два – три десятилетия. Посмотрите, как сейчас развивается наша промышленность, — это поразительно! Кстати, одна из задач, которую мы перед собой ставим, — это найти подход к нашим автопроизводителям и не только к ним, чтобы мотивировать их на развитие технологий завтрашнего дня. И за всем этим стоят люди. Я глубоко убежден, что самое ценное для института — это его сотрудники, которые на протяжении всей истории НАМИ вносили свой неоценимый вклад в его развитие. Уверен, что именно в людях и есть главная ценность НАМИ.

ФБЖ

105 ЛЕТ
-НАМИ-
1918-2023



ПОЧЕМУ РОССИЯ

МЕНЯЮТ ТЕ, КОГО ОТТЕСНЯЮТ



**АНАТОЛИЙ
ВАССЕРМАН**

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

Любая система, в том числе общественная, рано или поздно исчерпывает возможности для развития. Следовательно, её может заменить структура поэффективнее. Рано или поздно разница в эффективности старой и новой систем становится столь велика, что замена неизбежна, ибо жизненно важна: отстающего съедят опередившие.

Но всякая система постепенно обрастает теми, кто извлекает из неё собственную выгоду. Порой их оказывается так много, что практически всю

пользу поглощают непосредственно прилегающие к ней слои (по выражению моего коллеги публициста и философа Виктора Григорьевича Мараховского, «плотно слежавшаяся тусовка»), а до большей части мира не доходит ничего. Но даже если пользы хватает на всех, распределяется она далеко не равномерно, поэтому всегда есть особо заинтересованные в существовании даже устаревшей системы. Хотя бы потому, что им вовсе не гарантировано равноценное место поблизости от системы грядущей:

Но всякая система постепенно обрастает теми, кто извлекает из неё собственную выгоду. Порой их оказывается так много, что практически всю пользу поглощают непосредственно прилегающие к ней слои (по выражению моего коллеги публициста и философа Виктора Григорьевича Мараховского, «плотно слежавшаяся тусовка»), а до большей части мира не доходит ничего. Но даже если пользы хватает на всех, распределяется она далеко не равномерно

ведь у неё, скорее всего, найдутся свои создатели, да и сама непредсказуемость процесса её формирования и развития даёт возможности прорыва невесть кого к свежей кормушке.

Отсюда, в частности, истории (не всегда фантастические) про скупку патентов ради того, чтобы не дать их осуществить. Отсюда же, с одной стороны, агитация за определённые общественные изменения в свою пользу, а с другой — активное противодействие иным изменениям, когда они случаются.

Вряд ли одной статьи хватит для перечисления всех трюков противодействия развитию, но в числе важнейших применительно к общественным системам — принудительное торможение тех их частей, что стремятся достичь передового в системе уровня развития.

Например, Иван III Васильевич Рюриков (1440.02.01–1505.11.06) мог без особых проблем нанимать в Европе специалистов высокого уровня, ведь Русь, находящуюся в 1480-м под его руководством и вышедшую из вассального статуса в Восточной империи (за что его прозвали Великим), ещё никто не принимал всерьёз. Так, построенную при его прадеде Дмитрие Ивановиче (1350.10.20–1389.05.27, прозванным Донским за победу над узурпатором престола Восточной империи Мамаем в 1380.09.16) крепость из подмосковного известняка строители лучшей к тому времени крепости Верона заменили кирпичной — столь совершенной, что с тех пор Кремль дорабатывали чисто косметически. Но уже внук Ивана III Иван IV Васильевич (1530.09.03–1584.03.28) столь успешно пересобирав Восточную империю уже вокруг Москвы (Грозным его прозвали не только за это), что западные

соседи заблокировали не только наём специалистов (и даже казнили одного из агентов по найму), но и значительную часть торговли. Ливонскую войну (1558.01.27–1583.06.05) пришлось начать именно ради прорыва блокады, но заинтересованные в ней страны тогда значительно превосходили Русь и победили. Наша слабость в значительной мере поспособствовала Смутному времени: тогда в числе попыток нового выхода на Запад было даже приглашение на русский престол наследника престола польского, но тот показал, что заинтересован не в нашем развитии, а в использовании наших ресурсов для Польши. Только в начале XVIII века, воспользовавшись взаимозащитой ведущих стран Европы в войне за испанское наследство (1701.07.09–1714.03.07), мы смогли в Северной войне (1700.02.22–1721.09.10) разбить Швецию, выкупить за два миллиона иоакимсталеров (по 27,2 грамма чистого серебра) её владения на южном берегу Балтийского моря и снять хотя бы важнейшие на тот момент препятствия к связям с Западом.

В частности, всё та же Россия на рубеже XIX–XX веков очень активно пыталась развивать свою экономику (в основном, увы, на иностранные средства, инвестированные и заёмные), но довольно быстро обнаружилось, что в рамках сложившейся международной структуры наше место во втором – третьем эшелоне. Тогда у нас подряд пошли революции.



Но зачастую рамки старой системы столь жёстки, что вовсе запрещают отстающим развиваться до уровня передовых. Те, кому не дают двигаться с опережающей скоростью, оказываются вынуждены искать себе новую систему, а то и создавать её собственноручно.

В частности, всё та же Россия на рубеже XIX–XX веков очень активно пыталась развивать свою экономику (в основном, увы, на иностранные сред-

В итоге они добились отречения императора от власти (1917.03.15). Сразу же попытались воспроизвести самую передовую из известных тогда буржуазных политических систем. Увы, как говорится, «не взлетело». За восемь месяцев февраллисты (по действовавшему тогда в России юлианскому календарю бунт начался 1917.02.23) довели страну до полного краха во всех отношениях — от официальной ликвидации системы борьбы с преступностью до провала на фронте



ства, инвестированные и заёмные), но довольно быстро обнаружилось, что в рамках сложившейся международной структуры наше место во втором – третьем эшелоне. Тогда у нас подряд пошли революции.

Для начала значительная часть высших слоёв тогдашнего общества, включая великих князей (ближайшую родню императора), военное командование (в том числе начальника штаба верховного главнокомандующего — в тот момент самого императора) и командующие всеми фронтами поддержали начавшиеся в столице массовые беспорядки на почве умело организованных перебоев торговли хлебом (1917.03.08). В итоге они добились отречения императора от власти (1917.03.15). Сразу же попытались воспроизвести самую передовую из известных тогда буржуазных политических систем. Увы, как говорится, «не взлетело». За восемь месяцев февраллисты (по действовавшему тогда в России юлианскому календарю бунт начался 1917.02.23) довели страну до полного краха во всех отношениях — от официальной ликвидации системы борьбы с преступностью до провала на фронте. Результат известен: 1917.11.07 Временное правительство легко свергли, поскольку его уже практически никто не поддерживал.

Новая революция оказалась небывалой дотоле социалистической. Причём новую систему поддержали, прежде всего, все те, кто видел, что в старой им (лично и/или со всей страной) хорошего места нет. В частности, кадровых военных перешло на сторону большевиков гораздо больше, чем на сторону всех их внутренних противников вместе взятых. А вот, например, особо высокооплачиваемые в военное время (да и в мирное также не бедствовавшие) рабочие ижев-

ских оружейных заводов стали антибольшевистскими ополченцами — очевидно, как раз потому, что им и без революций жилось неплохо.

Карл Хайнрихович Маркс (1818.05.05–1883.03.14) и Фридрих Фридрихович Энгельс (1820.11.28–1895.08.05) полагали, что вследствие формирования глобального рынка социалистическая революция произойдёт во всех экономически взаимодействующих странах практически одновременно. Владимир Ильич Ульянов (1870.04.22–1924.01.21) в исследовании «Империализм как высшая стадия капитализма» (1916) показал неравномерность развития частей рынка, из чего вывел возможность революции в одной стране. Но все они дружно полагали: революция — следствие наивысшего в мире уровня прогресса. Тем не менее вопреки всем их прогнозам перемены начались с далеко не самого передового государства. Именно потому, что его тормозили другие.

Сейчас происходит нечто подобное. Нам опять доказали, что не дадут вписаться на первых ролях в старую систему, и мы вынуждены создавать новую. Причём поддерживают нас многие другие страны, чью скорость развития также сдерживают те, кто развился ранее.

Кстати замечу: одним из способов искусственного торможения перемен во всём мире стали абсолютно надуманные прогнозы Римского клуба, начатые в 1970-х, о предстоящей нехватке многих жизненно важных ресурсов. Среди авторов докладов немало известных (не всегда бесосновательно разрекламированных) учёных. Но в самих докладах научных обоснований, по сути, нет — в лучшем случае убедительно звучащая демагогия. Тем не менее на основе клубных пу-



гательств почти весь мир принудили ограничить инвестиции в добычу сырья. Прежде всего — энергетического. Это и вызвало энергодефицит — главную тему страшилок Римского клуба несколько десятилетий подряд. Хрестоматийный образец самосбывающегося пророчества, когда действия, вроде бы призванные предотвратить нежелательное, приближают его.

Нынешнее могущество Российской Федерации, сделавшее нас едва ли не главной движущей силой при разрушении «Рах Америка», в значительной мере опирается на предсказанный нашим президентом ещё в конце 2005-го наш статус великой энергетической (и шире — сырьевой) державы. Но если бы на прогнозы Римского клуба не обратили внимания, добыча сырья развивалась бы и во многих других регионах. Соответственно, наше влияние было бы куда меньше. Не знаю, удалось бы в этом случае найти в разумный срок опору для замены старой системы. Похоже, именно фантазии Римского клуба сформировали столь яркую геополитическую и геоэкономическую иронию. Впрочем, история регулярно доказывает: те, кто хочет затормозить развитие, в конечном счёте способствуют его ускорению.

ФБЖ

Наша слабость в значительной мере поспособствовала Смутному времени: тогда в числе попыток нового выхода на Запад было даже приглашение на русский престол наследника престола польского, но тот показал, что заинтересован не в нашем развитии, а в использовании наших ресурсов для Польши.

ИНВЕСТИЦИИ ПО СТАНДАРТУ:

ЧЕМ УНИФИКАЦИЯ БУДЕТ ПОЛЕЗНА ИНВЕСТОРАМ?

У регионального инвестиционного стандарта длинная история и тернистый путь вхождения в практику. С самого начала проект по его внедрению шел непросто. Впервые о необходимости введения регионального инвестиционного стандарта заговорили еще в 2012 году. Тогда же он был внедрен в одиннадцати пилотных регионах и стал обязательным для всех субъектов РФ, но лишь на бумаге. Спустя десять лет к пилотным регионам добавился лишь один. С самого начала проект курирует Агентство стратегических инициатив (АСИ). На его сайте отмечено, что с 2013 по 2020 гг. Агентство занималось масштабированием стандарта. А задумывался он ради создания благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах. Основанный на лучших инвестиционных практиках успешно развивающихся регионов, стандарт призван обеспечить здоровую конкуренцию между субъектами РФ и сделать так, чтобы все они соответствовали минимальному набору требований инвестора.



**МАРИЯ
МЕХОЖИНА**

Главный редактор
«Уральский
Бизнес-журнал»

Зачем Минэкономразвития РФ потребовалось стандартизировать работу региональных властей с инвесторами? В самом министерстве говорят, что «ради создания оптимального клиентского пути», где клиент — предприниматель, который хочет начать в том или ином регионе новый бизнес-проект. Его клиентский путь от идеи до реализации должен быть комфортным и максимально коротким, для чего инвестстандарт закрепляет предельные сроки на каждом этапе взаимодействия с властью, перечень

необходимых документов и многое другое. Одним словом, стандартизация должна подтянуть все субъекты до одного уровня, чтобы их подходы соответствовали минимальному набору требований инвесторов.

Инвестстандарт состоит из шести обязательных элементов. Один из ключевых, базовых — инвестстратегия, в которой должны быть обозначены инвестиционные приоритеты региона. Кроме того, субъекты РФ ежегодно должны формировать План создания инвестиционных объектов, некий свод ключевых объектов



инфраструктуры, из которого инвесторы узнают, как будет развиваться территория, где появятся индустриальные парки и технопарки и т. д.

Итоги пилотирования

Одним из первых регионов, вставших на путь реального внедрения новой практики, стала Свердловская область. Решение о пилотировании обновленного механизма инвестстандарта власти региона приняли год назад. Стартовали не с пустого места: еще в 2012-ом на Среднем Урале разработали инвестиционную карту. На новом этапе пилотирования приступили к реализации остальных составляющих инвестстандарта. Всего их шесть: составление инвестиционной декларации, создание Агентства по привлечению инвестиций и инвестиционного комитета, разработка и утверждение свода инвестиционных правил и алгоритмов по их применению и постоянная актуализация инвестиционной карты.

Оценить инвестиционную среду в регионе и собрать мнения предпринимательского сообщества и инвесторов пригласили представителей ведущих бизнес-объединений. Как рассказал председатель Свердловского регионального отделения «Деловой России» Леонид Гункевич, в Свердловской области

КАДРЫ СНОВА РЕШАЮТ ВСЕ



**ЛЕОНИД
ГУНКЕВИЧ**

Председатель
Свердловского
регионального
отделения
«Деловой России»



**Одно дело —
муниципальные
образования,
которые**

**находятся вокруг
Москвы или в
Московской
области, другое —
отдаленные регионы
и муниципалитеты.
Скажем, когда мы
пересекаем Урал,**

**встречаем такие территории, где
невозможно нанять на работу
сотрудников, потому что просто нет
людей должного уровня подготовки;
с этим надо работать, и здесь очень
важна роль областных команд».**

инвестстандарт внедрен на 94%, это существенно больше, чем в среднем по стране, где, по оценке Минэкономразвития, степень внедрения составляет 62%. «Показатели высокие, но я трактую их следующим образом: это оценка создания необходимой для инвесторов инфраструктуры. Что касается самих возможностей нашего региона, то их масштабы гораздо шире», — отметил Леонид Гункевич.

Общие боли: другим на заметку

На этапе пилотирования стало понятно, что проблемы внедрения инвестстандартов у регионов схожи. Среди типичных эксперты отмечают отсутствие планов развития территорий и дефицит кадров для их реализации. «Одно дело — муниципальные образования, которые находятся вокруг Москвы или в Московской области, другое — отдаленные регионы и муниципалитеты. Скажем, когда мы пересекаем Урал, встре-

чаем такие территории, где невозможно нанять на работу сотрудников, потому что просто нет людей должного уровня подготовки; с этим надо работать, и здесь очень важна роль областных команд», — отметил Леонид Гункевич.

В качестве примера он приводит туристическую сферу, ситуация в которой эксперту хорошо знакома по реализации проекта туркластера «Гора Белая». Казалось бы, туризм на Урале активно развивается, глэмпинги и кемпинги появляются даже в отдаленных поселках, но чем дальше от больших городов, тем сложнее найти персонал для работы в сфере услуг. Порой построить в чистом поле здание отеля проще, чем укомплектовать его хорошо подготовленным обслуживающим персоналом.

Нехватка кадров остро ощущается и в самих муниципалитетах: разрабатывать планы развития и реализовывать их цели, выстраивать работу с инвесторами в соответствии с регламентами и стандартами просто некому. Проблема острая, ее решение взяло под контроль Министерство экономического развития РФ. Совместно с

62%

СОСТАВЛЯЕТ В СРЕДНЕМ

по РФ степень внедрения регионального инвестстандарта (по оценке Минэкономразвития).

Высшей школой экономики запущены программы очного и заочного обучения муниципальных работников. По словам Дмитрия Старовойтова (Минэкономразвития), спрос на эти программы большой.

Прямой и открытый

Еще одна общая «боль» — стабильные правила работы с инвесторами. На эту

проблему бизнес-объединения обращают внимание не первый год, но она по-прежнему остается одной из самых насущных. «Бизнес заходит в регион, вкладывает деньги, а затем что-то начинает буксовать, потому что до региона не дошли субсидии, не была учтена нужная графа в бюджете — такого быть не должно», — говорит лидер Свердловского отделения «Деловой России» Леонид Гункевич. С проблемой хорошо знакомы и в правительстве, но ответственность за реализацию инвестпроектов оставляют на стороне регионов. Именно они должны владеть ситуацией на местах и знать, чем живет бизнес. «Вся инвестповестка должна формироваться с учетом обратной связи от бизнеса», — добавляет представитель Минэкономразвития Дмитрий Старовойтов. Но пока не все регионы могут похвастаться наличием прямого диалога и понятных каналов коммуникации с предпринимателями.

«Я анализирую инвестпрофили муниципальных образований. Часто встречаю ситуацию, когда они созданы на основе формалистского подхода — это просто бумага, в которой все непонятно, благодаря чему сотрудники могут с легкостью перекладывать друг на друга реализацию написанного. Наша задача — сделать работу понятной и прозрачной», — отметил Дмитрий Старовойтов.

Чтобы эти заявления чиновников не остались просто словами, некой публичной декларацией, а приобрели смысл и практи-

АСИ уже измеряет часть параметров, по которым в правительстве сформировали так называемые «клиентские пути» инвестора: подключение электроэнергии, выдача разрешений на строительство и регистрация прав собственности. И число таких «сюжетов» увеличат, к ним добавится оценка процессов подключения к газопроводу, объектам водоснабжения и водоотведения, ввод объекта в эксплуатацию, а также оформление аренды на земельные участки

ческое воплощение, Минэкономразвития поручило субъектам создать центры по сбору обратной связи от инвесторов. Данная форма работы закреплена в министерских циркулярах как часть инвестиционного стандарта. Подобные практики уже доказали свою целесообразность в регионах, где проходило пилотирование. Опыт показал, что эффективной подобная практика становится только в том случае, если регион смог выстроить систему отработки полученной информации.

Внедряй и проверяй

Десять лет потребовалось на то, чтобы региональный инвестиционный стандарт получил реальное воплощение в субъектах РФ, для чего потребовалось участие Минэкономразвития. В 2021 году оно выпустило методические рекомендации по внедрению. Тогда глава министерства Максим Решетников заявлял, что субъекты вправе самостоятельно решать, следовать рекомендациям из центра или нет, но пояснял, что наличие утвержденного плана по внедрению регинвестстандарта обеспечит дотации на покрытие выпадающих доходов при предоставлении инвестиционного налогового вычета. Замотивировать региональные власти активнее внедрять инвестстандарт попытался и его главный разработчик. АСИ заявило о намерении учитывать итоги внедрения инвестстандарта при составлении Национального рейтинга инвестиционной привлекательности регионов. Кроме того, агентство планировало каждое полугодие проверять внедрение регионального инвестиционного стандарта с помощью опроса предпринимателей. АСИ уже измеряет часть параметров, по которым в правительстве сформировали так называемые «клиентские пути» инвестора: подключение электроэнергии, выдача разрешений на строительство и регистрация прав собственности. И число таких «сюжетов» увеличат, к ним добавится оценка процессов подключения к газопроводу, объектам водоснабжения



и водоотведения, ввод объекта в эксплуатацию, а также оформление аренды на земельные участки.

В поисках мотивации

Медленно и неуверенно инвестиционный стандарт шагает по России. 2023 год должен стать финальным для его внедрения во всех субъектах РФ. По словам вице-премьера Андрея Белоусова, на начало года 45 регионов уже завершили внедрение, 44 должны были уложиться за текущий год, среди них — вновь присоединенные территории. Однако, как заявлял в октябре глава «Деловой России» Алексей Репик, региональный стандарт в 2023 году удалось внедрить в 70 субъектах РФ. Между тем его повсеместное внедрение необходимо завершить как можно скорее. Пока же основное, что удалось сделать в рамках инвестстандарта, — создать некие общие формы для работы с инвесторами, и во многих регионах, по мнению высших чиновников правительства, например, вице-премьера Андрея Белоусова, эти циркуляры не наполнены реальным смыслом. Именно поэтому Белоусов заявляет о необходимости менять логику подходов: от регионов будут требовать не просто внедрения инвестстандартов, а измеряемых результатов этой работы: инвестиций, рабочих мест и др.

ФБЖ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ:

РОКИРОВКА ПОЗИЦИЙ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ*

Инвестиционная привлекательность российских регионов ослабела. Аналитики «Эксперт РА», ежегодно составляющие соответствующий тематический рэнкинг, добавляют, что общая турбулентность привела к резкой смене позиций его участников. Четверть регионов растеряли предыдущий результат. Еще столько же усилили позиции, и только половина субъектов РФ продемонстрировала высокую стрессоустойчивость и сохранила свои позиции.



ТАТЬЯНА ТИРСКИХ

Директор — руководитель группы суверенных рейтингов «Эксперт РА»



ГУЛЬНАЗ ГАЛИЕВА

Управляющий директор группы корпоративных, суверенных и ESG-рейтингов «Эксперт РА»

Виной всему прошлогодние события. От санкционного давления пострадали все субъекты, но больше всего оно подействовало на промышленные регионы, где обрабатывающая промышленность занимает существенную долю. Она стала самым уязвимым местом и зоной максимального риска. Существенно просели показатели регионов на западе страны, приграничные с ЕС. Авиасообщение с ними было сильно ограничено, что привело к разрушению логистических цепочек и оттоку инвестиций. Риски от вложения капитала здесь заметно повысились.

По ряду отдельных направлений инвестиции сократились практически во всех субъектах РФ, например, в экологию и защиту окружающей среды — санкции заставили сменить фокус инвестиционной активности.

Динамика своими руками

Под беспрецедентным давлением международных санкций властям всех уровней пришлось искать новые стратегические подходы и решения экономических задач. Срочных мер потребовала необходимость импортозамещения, что привело к переориентации инвестиционных потоков.

Совокупные антикризисные меры поддержки на федеральном и региональном уровнях позволили большинству субъектов сохранить свои позиции, а в ряде случаев и улучшить их.

В целом же по стране инвестиции в основной капитал подросли: по итогам первого полугодия прирост составил почти семь процентов год к году. Отчасти эта экономическая активность поддерживалась хорошей динамикой в ряде отраслей, в частности, объем промышленного производства за январь – август

*Редакция публикует рейтинг с сокращениями, согласованными с авторами. Полную версию можно найти на сайте Эксперт РА - raexpert.ru.



увеличился на три процента, а безработица побила исторический минимум, по итогам летнего периода она равнялась всего трем процентам.

Лидеры и аутсайдеры

Двадцать три региона улучшили свои позиции: Приморский, Камчатский, Пермский края, Ленинградская, Смоленская, Липецкая, Калининградская, Свердловская, Саратовская, Ярославская, Амурская, Тюменская, Тверская, Новгородская, Тульская, Омская, Нижегородская, Новосибирская, Ульяновская области, Республика Карелия, Чувашская, Кабардино-Балкарская Республики, Ненецкий автономный округ.

Вместе с тем двадцать регионов утратили свои позиции: Архангельская, Курская, Курганская, Белгородская, Воронежская, Челябинская, Костромская, Калужская, Магаданская, Астраханская, Брянская, Вологодская области, Красноярский, Хабаровский края, Чукотский автономный округ, Республики Алтай, Саха (Якутия), Адыгея, Ингушетия, Севастополь.

В пятерке лидеров произошли незначительные изменения. Приморский край, потеряв свои позиции в прошлом году, вернулся в топ-5 и потеснил Архангельскую область на позицию ниже. Итоговая пятерка лучших выглядит так: Москва, Краснодарский и Приморский края, Республика Татарстан, Ямало-Ненецкий автономный округ. Этим

регионам присвоен наивысший уровень инвестиционной привлекательности (А-1).

Инфраструктурные вложения растут

Устойчивое поступательное развитие сохранилось по одному из ключевых направлений, определяющих инвестиционный потенциал регионов. Инвестиции в инфраструктурное развитие сохранялись, несмотря на санкции и другие шоки. Просадка по этому показателю, случившаяся в 2021-м, за два последних года была ликвидирована, темпы вложений в инфраструктуру увеличились. Во многом это стало возможно благодаря инвестиционным бюджетным кредитам, которые предоставляет регионам федерация. Свой вклад внесли национальные проекты.

Инфраструктура — один из драйверов для привлечения инвестиций, но уровень ее развития неравномерный по стране и во многих субъектах РФ все еще недостаточный. Не все регионы обладают возможностями без поддержки из центра существенно улучшить инфраструктуру. Мешает низкая экономическая база и дефицитные региональные бюджеты.

53

РЕГИОНА

смогли снизить свою долговую нагрузку, а Севастополь, как и прежде, имеет нулевой долг. Наибольшая долговая нагрузка в Мордовии и Удмуртии.

Просадка по этому показателю, случившаяся в 2021-м, за два последних года была ликвидирована, темпы вложений в инфраструктуру увеличились. Во многом это стало возможно благодаря инвестиционным бюджетным кредитам, которые предоставляет регионам федерация. Свой вклад внесли национальные проекты.

1

ТРЛН РУБЛЕЙ

был распределен почти на тысячу инфраструктурных проектов.

Федеральный центр разработал ряд инструментов, которые должны помочь решить проблемы. Наиболее популярный из них — инфраструктурный бюджетный кредит (ИБК). В прошлом году был распределен 1 трлн рублей ИБК на почти 1 тыс. инфраструктурных проектов между 83 регионами. В текущем году лимит увеличен более чем на 300 млрд рублей.

Заметную роль в развитии инфраструктуры продолжают играть национальные проекты. В 2022 году показатель их реализации существенно вырос. Чтобы сохранить динамику, в начале 2023-го был принят закон, устанавливающий возможность получения регионами казначейских кредитов в текущем году для опережающего финанси-

рования национальных проектов под 0,1% со сроком возврата не позднее 30 апреля 2024 года.

В тройке лидеров по инфраструктурному развитию по-прежнему Москва и Санкт-Петербург. Прорывные результаты показала Владимирская область, что позволило ей попасть в тройку лидеров по вложениям в инфраструктуру. В топ-10 также вошли регионы с раз-

витыми сетями автомобильных и железных дорог, внутренних водных путей, воздушно-го и городского пассажирского транспорта, информационно-коммуникационной, социальной инфраструктурой. Худшие среди всех субъектов РФ показатели по-прежнему демонстрируют Ингушетия, Дагестан и Саха (Якутия).

Проблемы есть у многих

Узкие, проблемные места есть во многих регионах РФ. Например, в пяти из них, это Волгоградская, Самарская области, Саха (Якутия), Тыва, Чукотский автономный округ, менее половины дорог имеет асфальтовое покрытие. В Ненецком автономном округе и Архангельской области доля дорог общего пользования местного значения, которые соответствуют нормативным требованиям, составляет всего 9,9 и 6,4% соответственно. В шести регионах, Республике Алтай, Тыве, Дагестане, Ингушетии, Адыгее и Чечне, менее десяти на 100 человек населения являются активными абонентами фиксированного широкополосного Интернета.

Живые и работоспособные

Регион не может быть инвестиционно привлекательным без качественно развитых социальных ресурсов. Они отражают благополучие, качество и уровень жизни населения. Несмотря на риски, возникшие в начале 2022 года, социальные ресурсы регионов окрепли. Благодаря поддержке государства худшего удалось избежать. По итогам второго квартала 2023 года реальные денежные доходы населения выросли на 5%. Уровень безработицы в стране бьет исторический минимум: за июнь – август 2023 года он составил 3%.

Именно низкая безработица, а также высокий уровень доходов населения и развитая сфера услуг вывели ряд субъектов в топ-10 по качеству жизни.

Аутсайдерами в этом блоке стали регионы, где фиксируется не только существенное отставание по доходам населения и высокая безработица, но и складывается неблагопо-

МЕНЕЕ

50%

АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ

имеют асфальтовое покрытие в пяти российских регионах. Это Волгоградская и Самарская области, Саха (Якутия), Тыва и Чукотский автономный округ.

23 региона улучшили свои позиции в рейтинге. Среди них Приморский, Камчатский, Пермский края, Ленинградская, Смоленская, Липецкая, Калининградская, Свердловская, Саратовская, Ярославская, Амурская, Тюменская, Тверская, Новгородская, Тульская, Омская, Нижегородская, Новосибирская, Ульяновская области, Республика Карелия, Чувашская, Кабардино-Балкарская Республики, Ненецкий автономный округ



лучшая криминогенная ситуация. Наивысший уровень преступности (рассчитывается по количеству преступлений на одну тысячу человек) зафиксирован в Карелии, Тыве и Амурской области, наиболее низкий в республиках Северного Кавказа, но при этом, по данным Росстата, там самый высокий уровень безработицы. К регионам с высокими показателями по безработице также относятся Кабардино-Балкария и Северная Осетия, здесь цифры в три раза выше среднероссийских. Важный показатель, влияющий на позиции субъекта в социальном блоке, — смертность. Высокие значения зафиксированы в Псковской, Новгородской и Тверской областях.

Диспропорции и противоречия

Итоги года показывают, что вопреки ожиданиям на начало 2022 года экономика оказалась более адаптивной к стрессовым ситуациям. Ее глубокая структурная перестройка продолжалась весь текущий год. Высокая экономическая активность поддерживалась ростом промышленного производства, увеличением объемов продукции сельского хозяйства, темпами строительства и оборотом розничной торговли. Заметное влияние на показатели многих регионов оказало импортозамещение и перестройка цепочек поставок на Восток. Кроме того, региональный бизнес получил государственную поддержку, что

Проведенная агентством оценка инвестиционной привлекательности основывалась на расчете 67 показателей, сгруппированных в пять блоков: инфраструктурные, экономические, социальные, финансовые ресурсы, состояние окружающей среды. Наибольший вес среди данных блоков у инфраструктурных (40%) и социальных (30%) ресурсов, так как для инвесторов существенное значение имеет сочетание развитой инфраструктуры и наличия производительной и квалифицированной рабочей силы. Остальные блоки имеют равный вес по 10%.

в совокупности позволило пройти год без критических потрясений. При этом неоднородность и диспропорция в экономическом развитии регионов сохранились. В лидерах в основном оказались субъекты РФ с умеренными показателями экономического развития. Дело в том, что экономически развитые регионы больше всех пострадали от санкций. Что касается аутсайдеров экономического блока, у них недостаточное количество ресурсов. Например, тот же Северный Кавказ демонстрирует невысокое число занятых в индивидуальной предпринимательской деятельности. Кроме того, в северокавказских республиках самая высокая доля населения трудится в неформальном секторе — более 30%, в Дагестане и Ингушетии — более 50%.

3%

СОСТАВИЛ РОСТ

объема промышленного производства за январь – август 2023 года.

Финансы стабильны

К сложному 2022 году субъекты РФ подошли с определенным запасом прочности. В острой фазе вовремя пришла помощь федерального центра, а все ветви и уровни власти продемонстрировали слаженную работу. Все это позволило регионам пройти непростой период без существенных потерь и завершить с относительно неплохими финансовыми результатами. В итоге 35 регионов исполнили бюджеты 2022 года с профицитом, но не все так однозначно в блоке финансовых показателей. Например, в числе лидеров оказались регионы с различным уровнем финансовой обеспеченности. Верхнюю строчку в блоке занимает Хакасия, в виду того что ее налоговые и неналоговые доходы увеличились почти на 30%, и при этом снизилась долговая нагрузка. Регионы-лидеры продемонстрировали положительную динамику по большинству финансовых показателей. По итогам 2022 года наибольший объем дохода на душу населения зафиксирован в Ямало-Ненецком и Ненецком округах, а также в Сахалинской области. Самые низкие значения в республиках Северного Кавказа. Например, в Дагестане ННД на душу населения — меньше семнадцати тысяч. Для сравнения: в ЯНАО он достигает почти 700 тысяч.

Долги не растут, обязательства увеличиваются

53 региона смогли снизить свою долговую нагрузку, а Севастополь, как и прежде, имеет нулевой долг. Наибольшая долговая нагрузка в Мордовии и Удмуртии. По ито-

гам восьми месяцев текущего года прямые консолидированные долговые обязательства регионов выросли на 273,7 млрд рублей относительно показателей на начало года. Тенденция обусловлена привлечением инфраструктурных бюджетных кредитов. Пока регионы не стремятся выхо-

дить на облигационный рынок и обращаться за кредитами в банки. Хороший показатель в пользу того, что существует запас ликвидности, и сохраняется положительная динамика поступлений по налоговым и неналоговым доходам. За восемь месяцев текущего года налоговые и неналоговые доходы консолидированных бюджетов регионов продемонстрировали рост более чем на 10% к аналогичному периоду 2022-го. Для бесперебойного исполнения обязательств федеральный центр не снижает финансовую поддержку регионам. Так, за январь – август текущего года межбюджетные трансферты приросли на 1,5% к январю – августу 2022-го. Кроме того, регионы вошли в 2023 год с определенным запасом прочности: совокупный объем остатков средств на счетах на начало 2023-го составил 2,3 трлн рублей.

В тени других проблем

Больше всего на фоне изменившейся экономической повестки просели показатели инвестиций в экологию. Расходы территорий на охрану окружающей среды остаются минимальными, и в 56 субъектах РФ их доля в ВРП менее 1%, в некоторых регионах они вообще отсутствуют. Наибольший объем инвестиций по этому блоку отмечен в Липецкой области. Максимальное число аутсайдеров сконцентрированы в Сибирском федеральном округе. Лидеры сосредоточены в ЦФО. Нестабильная геополитическая и экономическая ситуация уже привели к смещению фокуса с «зеленой» повестки на более срочные задачи. Тем не менее ESG-повестка развивается, и для многих регионов ее значимость не снижается. Например, для Сахалинской области, где был запущен эксперимент по ограничению выбросов парниковых газов, который планируют масштабировать на всю страну.

Под давлением все меняется

Санкционное давление не ослабевает, геополитическое положение остается нестабильным. Это значит, что ухудшение ситуации возможно абсолютно в любых отраслях эко-

2,3

ТРЛН РУБЛЕЙ

составил совокупный объем остатков средств на счетах субъектов РФ на начало 2023-го.



номики, что неминуемо скажется на доходной части региональных бюджетов. Скорее всего, их профицитное состояние сменится на дефицитное. Текущие макроэкономические и геополитические условия в определенной степени тормозят инвестиционные процессы. Однако федеральные и региональные власти прилагают много усилий, и поэтому мы в Агентстве полагаем, что медианное число оценки инвестиционной привлекательности регионов по итогам 2023-го подрастет и вернется на тот же уровень, что и годом ранее. Для этого необходимы время и дополнительные вливания средств, в том числе инвестиционных. Для этого регионам необходимо продолжать импортозамещение и перенаправлять инвестиционные потоки в соответствии с приоритетами. Инвестиционную привлекательность регионам поможет поддержать развитие ESG-повестки. Многие инициативы отложены, но вопросы состояния окружающей среды должны оставаться в фокусе внимания.

Открытость и доступность

Важным фактором для привлечения инвесторов по-прежнему остается инфор-

Пока регионы не стремятся выходить на облигационный рынок и обращаться за кредитами в банки. Это хороший показатель в пользу того, что у них существует запас ликвидности, и сохраняется положительная динамика поступлений по налоговым и неналоговым доходам. За восемь месяцев текущего года по консолидированным бюджетам регионов они продемонстрировали рост более чем на 10% к аналогичному периоду 2022-го

мационная доступность и прозрачность. Однако треть регионов данному вопросу не уделяет должного внимания. В большинстве случаев важная для инвесторов информация отсутствует или давно устарела. Информационные ресурсы регионов по-прежнему сложно найти через поиск. Зачастую на них нет информации о тарифах на электроэнергию, тепло-, водоснабжение, финансово-кредитных учреждениях, социальной инфраструктуре, земельных участках и объектах недвижимого имущества, которые можно использовать для инвестиционной и предпринимательской деятельности. Не первый год аутсайдером по наименьшему количеству данных, которые можно найти в информационном поле, остаются Чеченская и Удмуртская Республики, Республика Калмыкия.

«Эксперт РА» считает, что только при комплексном подходе, высокой информационной доступности и прозрачности региональные власти смогут удержать уровень инвестиционной привлекательности, а в отдельных случаях и улучшить ее.

ФБЖ

ДЕНЬГИ ИДУТ В РОСТ:

ПОЧЕМУ ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ СВЕРДЛОВСКУЮ ОБЛАСТЬ

На фоне общей турбулентности экономики и под воздействием санкций ряд российских регионов потерял привлекательность для инвесторов — об этом свидетельствует исследование рейтингового агентства «Эксперт РА». Свердловская область в нем, напротив, упрочила положение. За год регион повысил экономические показатели, а с ними и инвестиционный рейтинг, и оказался в лидерах. Разберемся, в чем секрет успеха Среднего Урала.

По мнению исследователей, лучших результатов достигли регионы, которые реализует максимальное число федеральных мер поддержки и разработали собственные. В лидерах те, кто удержал и улучшил экономические показатели и продемонстрировал инвесторам промышленный потенциал. А также те, кто подошел к работе с бизнесом максимально адресно.

Фундамент развития, база для роста

Повышение рейтинга инвестпривлекательности Свердловской области — результат закономерный. Фундамент успеха региональные власти закладывают не первый год. Как результат — турбулентный 2022-ой год регион завершил с внушительным показателем притока инвестиций в основной капитал: 542 млрд рублей — с учетом инфляции это на 11% больше, чем годом ранее. Регион демонстрирует высокий промышленный потенциал: концентрация предприятий здесь в четыре раза выше, чем в других регионах РФ. Столпами местной экономики остаются металлургия, машиностроение и металлообработка. Активно развиваются перспективные отрасли — приборостроение, химическая промышленность,

логистика, деревообработка и сектор высоких технологий.

Концентрация производственного сектора — отличный базис для развития любого производства — можно рассчитывать на хороший спрос и построение новых кооперационных цепочек. Развитая транспортная инфраструктура сокращает издержки на логистику. Сейчас Свердловская область — один из крупнейших хабов страны. Здесь проходит треть всех автомобильных дорог РФ, базируется один из ключевых перевозчиков страны — Свердловская железная дорога — и работает одна из крупнейших воздушных гаваней.

Дополнительный импульс к развитию транспортной инфраструктуры даст проект «Сухой порт», который курирует лично губернатор Евгений Куйвашев.



Время масштабироваться

Свердловская область предлагает инвесторам объекты индустриальной недвижимости в высокой степени готовности: десятки земельных площадок для производств с инженерной инфраструктурой.

Это ускоряет запуск инвестиционных проектов, в чем убедилась компания «Русский Свет». В Свердловской области она реализует один из самых крупных проектов в своей истории.

«Русский Свет» быстро развивается в этом регионе, — рассказывает директор по логистике Андрей Бордоусов, — наши существующие складские площади в Екатеринбурге уже не позволяют поддерживать необходимые темпы развития бизнеса, поэтому было принято решение увеличить мощности — построить собственный логистический центр площадью 35 000 кв. м». Запустить его компания планирует к концу 2024 года. Объем инвестиций в проект составит более 2 млрд рублей. Но не только сумма вложений имеет значение для региона. Проект важен для местных потребителей, чей спрос на электротехническую продукцию неуклонно растет.

Преференциальные возможности расширяются

Проект компании «Русский Свет» — наглядный пример того, как важно быстро принимать решения и оперативно воплощать их в жизнь. Сегодня бизнес решает задачи, значимые для суверенитета страны, и не может тратить время и деньги на длинные бюрократические процедуры, согласования и поиск подходящих условий для проекта.

Легко стартовать можно на готовых площадках с льготными режимами для резидентов, и Свердловская область системно увеличивает число таких территорий. Сейчас в регионе действуют две площадки особой экономической зоны, четыре территории особого экономического развития и десять индустриальных парков. Недавно стало известно, что ОЭЗ «Титановая долина» будет расширена. Министерство строительства и развития ин-



Регион демонстрирует высокий промышленный потенциал: концентрация предприятий здесь в четыре раза выше, чем в других регионах РФ. Столпами местной экономики остаются металлургия, машиностроение и металлообработка. Активно развиваются перспективные отрасли — приборостроение, химическая промышленность, логистика, деревообработка и сектор высоких технологий.

фраструктуры области утвердило планировку новой территории — на дополнительной площади в 122 га будут реализовываться не менее пяти проектов.

Человеческий потенциал

Для современных инвестиционных проектов важный вопрос — обеспеченность кадровым ресурсом. Сегодня многие отрасли испытывают колоссальный дефицит персонала. Наш собеседник из компании «Русский Свет» Андрей Бордоусов особо отмечает, что при выборе региона для инвестирования компания учитывала состояние рынка труда Свердловской области. Человеческий ресурс — базовый параметр, один из ключевых для экономической эффективности проекта. На Среднем Урале инвесторы могут брать в расчет 2,1 млн человек трудоспособного населения (данные за 2022 г.) и высокий уровень профессиональной подготовки специалистов. Урал славится своей инженерной школой и научной базой. Здесь работают 45 НИИ, около 100 проектных и конструкторских бюро, 24 вуза.

Проанализировать рынок труда под задачи конкретного проекта можно поручить региональному Агентству по привлечению инвестиций. Созданное в 2019 году по личной инициативе губернатора Евгения Куйвашева, оно наработало набор компетенций для поддержки инвесторов и сопровождения проектов в режиме «единого окна».

Бизнес-навигатор для инвестора

Агентство подхватывает проекты на входе в регион, то есть еще на этапе планирования. Специалисты собирают необходимую информацию о рынке и бизнес-среде, рассказывают о мерах поддержки, ищут площадку под запрос.

«В Свердловской области выстроена система поддержки инвестиционных проектов: внедрен инвестстандарт, который ускоряет реализацию проектов и повышает эффективность взаимодействия власти и бизнеса, — рассказывает генеральный директор Агентства по привлечению инвестиций Михаил Васильев. — Для инвесторов Агентство — это бизнес-навигатор.



Свердловская область предлагает инвесторам объекты индустриальной недвижимости в высокой степени готовности: десятки земельных площадок для производств с инженерной инфраструктурой.

Это ускоряет запуск инвестиционных проектов, в чем убедилась компания «Русский Свет». В Свердловской области она реализует один из самых крупных проектов в своей истории.

Наша каждодневная работа — решать любые административные и финансовые вопросы, помогать инвестору воплотить проект максимально быстро и легко».

Шаг за шагом

Подобная поддержка актуальна не только для тех, кто заходит в регион со своим проектом, нужна она и компаниям, для которых Свердловская область — «домашний» регион.

«МеталлСтройИнжиниринг» производит металлоконструкции на Среднем Урале десять лет. Компания наработала здесь базу клиентов, создала производственные мощности, собрала команду специалистов. В 2021–2022 годах настало время уйти с арендуемых площадей на собственные. Генеральный директор Владимир Морозов задался целью создать эталонное предприятие, где будут применяться передовые технологии, рассматривались все регионы России. В итоге организовали две площадки: в Пермском крае и в родной Свердловской области. Новый завод, созданный в 2022 году в Михайловске, что в двух часах езды от Екатеринбурга, обеспечил работой 200 человек и выпускает на данный момент 1000 тонн готовой продукции в месяц. Дополнительную поддержку завод получил после подписания соглашения между компанией и Агентством по привлечению инвестиций области.

«Это дало нам доступ к мерам государственной поддержки и льготам, мы получили содействие в информационном продвижении, а также в участии в деловых мероприятиях», — говорит генеральный директор Владимир Морозов. Кроме того, в создании данного предприятия-эталона были задействованы ресурсы Регионального центра компетенций. Компания приняла участие в государственной программе «Лидеры производительности».

Подобные примеры подтверждают, что активное участие властей и сопровождение от институтов развития и поддержки становятся реальным инструментом повышения эффективности бизнеса.



ЗАПРОС ЕСТЬ, ХВАТАЕТ ЛИ МОЩНОСТЕЙ?

ПЕРЕВОЗЧИКИ УРАЛА ОПЕРЕЖАЮЩИМИ ТЕМПАМИ НАРАЩИВАЮТ ИНФРАСТРУКТУРУ. УСПЕВАЮТ ЛИ ОНИ ЗА РАСТУЩИМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ БИЗНЕСА?

Свердловская область укрепляет свои позиции на карте евразийской логистики: грузопоток, который идет транзитом через регион, продолжает расти. Участники рынка подтверждают хорошую динамику развития инвестициями в новые логистические проекты. В унисон с бизнесом правительство региона вплотную подошло к реализации ряда крупных проектов в транспортной сфере. Заметный вклад в развитие транспортной инфраструктуры вносят крупные госмонополии, прежде всего, железнодорожники, которые смогли вовремя нарастить собственные мощности и сегодня реализуют бесперебойную перевозку резко увеличившихся объемов.

Согласно данным Уральского таможенного управления, озвученным на выставке TransLogistica Ural, больше всего транзитных грузов в Уральский федеральный округ идут из Сибири и Дальнего Востока — 51,4% от общего грузопотока. На втором месте по объемам ввоза юго-восточное направление — Кыргызстан и Казахстан: вместе они занимают больше 30%.

Чуть больше пяти процентов грузов приходит в УрФО из республики Беларусь. Другая картина на вывоз. Здесь лидирует юго-восточное направление — больше трети всего грузопотока через УрФО отправляется на Казахстан и Киргизию. Второе по объемам направление из страны — восточное (20,9%), на третьем — юго-западное (16,8%). На юг через Среднюю Азию идет 15,3% товара.

Новые схемы, маршруты, возможности

По данным заместителя начальника Свердловского территориального центра фирменного транспортного обслуживания Максима Вяткина, в ближайшей перспективе все большую долю в объеме перевозок будет занимать международный транспортный коридор «Север – Юг».

«На стадии разработки находится проект организации транспортировки контейнерных грузов в направлении стран АТР по трассам Северного морского пути и через инфраструктуру Ямало-Ненецкого автономного округа», — рассказал Максим Вяткин. Основной поток грузов на этом направлении планирует-



МАРИЯ МЕХОНОШИНА

Главный редактор
«Уральский
Бизнес-журнал»

ся перевести по железной дороге, хотя до недавнего времени они транспортировались преимущественно автотранспортом.

В августе этого года на ветке «Север – Юг» начал работу крупный железнодорожный контейнерный терминал в городе Серов. Он принимает, отправляет и со-

ртирует 20- и 40-футовые контейнеры, из которых есть возможность собрать поезд длиной до 76 вагонов.

Всего же на железной дороге Свердловской области работает 41 грузовой терминал, еще три проекта — в Верхней Салде, Нижневартовске и Когалыме — запустят до конца 2023 года.



27000

АВТОМОБИЛЕЙ В СУТКИ

составит пропускная способность трассы М-12 на участке Пермского тракта в границах Свердловской области к концу будущего года.

Наращивая мощности и объемы

Железнодорожный транспорт в регионе становится одним из ключевых каналов транспортировки грузов. Так, за девять месяцев 2023 года погрузка на экспорт на СвЖД выросла на 12,7% по сравнению с аналогичным периодом и достигла 42,8 тысяч тонн.

Результат вполне закономерный, ведь железная дорога — один из основных вывозных каналов УрФО. Когда приоритеты в перевозке грузов резко сместились с Запада на Восток, железная дорога сначала не справлялась с объемами. Но за последние несколько лет инфраструктура перевозчика значительно расширилась, в том числе и на Урале. С 2020 года прибавились одиннадцать станций для работы с контейнерами. За год СвЖД нарастила погрузку на экспорт на один миллион тонн.

ЦЕЛЬ БЛИЗКА



**АЛЕКСЕЙ
ШМЫКОВ**

Исполняющий обязанности губернатора Свердловской области



Строительство приближает нас к реализации проекта

«Сухой порт» — это создание в Екатеринбурге крупнейшего транспортно-логистического центра. Он не только станет новой точкой роста экономики региона, но и позволит решить приоритетные для

нашей страны задачи создания новых грузовых логистических маршрутов, обеспечивающих связь Северного морского пути и Транссиба с Западным Китаем и Каспийским морем».

Новые горизонты

Развитию транспортной инфраструктуры в регионе должен помочь проект «Сухой порт». В конце октября региональное правительство одобрило поправки в закон о поддержке субъектов инвестиционной деятельности. Проект разработан Мининвестом Свердловской области по поручению губернатора Евгения Куйвашева. Нововведение дает возможность присваивать статус участника приоритетного инвестиционного проекта компаниям в сфере логистики, стимулировать инвестиции в данный сегмент экономики. По

данным, озвученным департаментом инфраструктурной политики Свердловской области, два флагманских проекта, которые в среднесрочной перспективе сформируют базу для развития «Сухого порта», смогут привлечь в проект свыше 13 млрд рублей и позволят создать не менее 400 рабочих мест.

Все ближе к цели

Развиваться будет и автомобильная инфраструктура. Так, основной транспортной артерией для перевозки грузов по маршруту «Запад – Восток» должна стать федеральная трасса М-12. В октябре в Свердловской области открыли обновленный участок трассы. Строители расширили проезжую часть с двух до четырёх полос, установили ограждение, которое позволит предотвратить выезд на встречную полосу. «Строительство приближает нас к реализации проекта «Сухой порт» — это создание в Екатеринбурге крупнейшего транспортно-логистического центра. Он не только станет новой точкой роста экономики региона, но и позволит решить приоритетные для нашей страны задачи создания новых грузовых логистических маршрутов, обеспечивающих связь Северного морского пути и Транссиба с Западным Китаем и Каспийским морем», — отметил на открытии исполняющий обязанности губерна-



тора Свердловской области Алексей Шмыков.

До конца 2024 года власти планируют расширить до четырех полос ещё 66 километров М-12. Таким образом, общая протяжённость обновлённых участков Пермского тракта в границах Свердловской области составит больше ста километров. В итоге пропускная способность вырастет до 27 тысяч автомобилей в сутки. Расширение позволит принять поток, идущий с автострасы Москва — Казань — Екатеринбург.

Запрос бизнеса на перевозку продолжает расти, а сегодняшний вектор евроазиатской логистики предоставляет Уралу все шансы на этом заработать и сделать логистику еще одной точкой роста региональной экономики. Инфраструктурные проекты подобных масштабов реализуются небыстро, но их конечная окупаемость во многом определяется удачным моментом для вхождения в рынок. Сегодня это осознают все, кто видит в этом новые возможности. Главное — не ослаблять хватку и держать темп.

42,8
МЛН ТОНН

экспортных грузов отправили за девять месяцев текущего года из Свердловской области железной дорогой, что на 12,7% выше предыдущего показателя.

ФБЖ



СУХОЙ ПОРТ: ОТ ШИРОТ К МЕРИДИАНАМ

Логистический проект Свердловской области «Сухой порт», которому был дан старт в июле прошлого года, добавляет новые векторы развития. Смена приоритетных направлений грузопотоков, обусловленная переориентацией внешнеторговой политики РФ, становится все более управляемой. Если в прошлом году транспортники преимущественно рассчитывали на те возможности, которые имелись на тот момент, то в этом году у отрасли появились варианты. Новые маршруты все отчетливей прорисовываются и на карте Уральского федерального округа, и во многом благодаря стратегически значимому проекту «Сухой порт». От чего еще зависят перспективы его реализации?



**МАРИЯ
МЕХОНОШИНА**

Главный редактор
«Уральский
Бизнес-журнал»

10

МЛН ТОНН

составит объем хранения ТЛЦ «Екатеринбург», который будет возведен в рамках проекта «Сухой порт».

«Сухой порт» может и должен стать частью стратегически важного маршрута с севера на юг, но случится это только при условии активного развития другого, еще более масштабного федерального проекта, который выходит далеко за пределы Екатеринбурга, Свердловской области и УрФО, но кардинальным образом повлияет на уральскую логистику.

Дорога будущего

Речь о Северном широтном ходе — железной дороге протяженностью 707 километров, которая должна связать западную и восточную части Ямало-Ненецкого автономного округа, а также Северную и Свердловскую железные дороги. В перспективе Северный широтный ход (СШХ) должен соединить Северную железную дорогу и

Северный морской путь — через арктический порт Сабетта. Еще более отдаленная перспектива — продление СШХ до Сахи (Якутия), портов Таймыра и Охотского моря. Именно поэтому Северный широтный ход может стать драйвером развития огромного числа российских регионов, в том числе арктических. Безусловным бенефициаром данного проекта будет и Свердловская область.

Дорого, но надо

Проект сложный и дорогостоящий, и цена его реализации неуклонно растет: в 2017 году она оценивалась в 237 млрд руб., а в 2021-ом в Минтрансе заявляли, что общий объем финансирования СШХ составит порядка 500 млрд руб. Дороговизна — главная причина постоянных переносов по срокам работ. Лично президент Владимир



ОДНИ ЗАНЯТЫ, ДРУГИЕ НЕ СОЗДАНЫ

Путин не раз обращал внимание и правительства, и руководства крупных корпораций, что строительство Северного широтного хода больше нельзя откладывать. В итоге в мае этого года началась реконструкция железнодорожного участка Надым – Пристань – Пангоды в ЯНАО. Работы планируется завершить к декабрю 2027 года. Логично, что строительство начали именно на этом участке: расположенные на Ямале порты Сабетта и Тамбей должны стать ключевыми морскими «воротами» Северного морского пути. К ним и потянутся железнодорожные ветки. Из портов Ямала грузы планируется транспортировать до Екатеринбурга и далее до Каспия и Ирана, а также в восточном направлении — на Казахстан и Узбекистан. Для СвЖД сейчас стратегически важными являются две линии: ветка «Полуночная – Обская –Салехард» (по ней планируется перевозить рудные грузы, нефтехимию, газовый конденсат и уголь) и Бованенково – Сабетта.



ПАВЕЛ БУРЦЕВ

Начальник Свердловской железной дороги



Екатеринбург и Свердловская железная дорога являются

среди́нным местом развитой сети железных дорог, становятся очень привлекательными с точки зрения работы ТЛЦ с контейнерами, перевозки которых серьезно растут.

Номенклатура грузов переходит от сырьевых продуктов к продуктам более высокой переработки, их очень удобно перевозить в контейнерах. Эта работа требует серьезной логистики, потому что в одном контейнере могут находиться грузы, предназначенные для нескольких получателей. Исторически сложившиеся направления уже заняты, их сложно догрузить, а новые еще не созданы».

Сухие причалы

Возобновление работ по строительству Северного широтного хода — важный сигнал к тому, что проект «Сухой порт» необходимо реализовывать в кратчайшие сроки. Начать стоит с сети причалов, и ее уже формируют вокруг Екатеринбурга. Крупнейшим из них обещает стать ОЭЗ «Титановая долина». Его площадь составит 298 га. Однако по объемам хранения он не самый большой — проектируемая емкость исчисляется 0,5 млн тонн. Лидером по емкости должен стать ТЛЦ



В судьбе проекта «Сухой порт» именно развитие железнодорожной инфраструктуры — главный ключ к успеху. Транссиб по-прежнему перегружен. В решении проблемы должен помочь Среднеуральский широтный ход. С его помощью транзитный грузопоток удастся вынести за территорию плотной городской застройки. Согласно концепции, новая железнодорожная ветка пройдет вдоль Восточного склона Уральских гор

«Уральский». Его площадь — 131 га. Уже сейчас объект близок к выходу на проектные мощности, которые должны составить до 17 млн тонн. Ожидается, что строительство объекта завершится в 2024 году. Еще один крупный объект в рамках проекта «Сухой порт» должен быть введен в эксплуатацию в 2027 году. Это ТЛЦ «Екатеринбург». Его площадь — 211 га, а объем хранения составит 10 млн тонн.

Частью большого логистического хаба станут четыре действующие площадки: контейнерный терминал «СиАйТи» площадью 8,5 тысяч га и вместимостью 4,3 млн тонн, станция «Гипсовая», способная принимать до полутора миллионов тонн грузов, ГТ «Кольцово» (0,5 млн тонн) и контейнерный терминал «Модуль».

Одни заняты, другие не созданы

Основным видом грузоперевозок в складывающейся системе екатеринбургских сухих причалов будут контейнерные грузоперевозки. Эксперты отмечают рост спроса на них уже третий год подряд.

«Екатеринбург и Свердловская железная дорога являются срединным местом развитой сети железных дорог, становятся очень привлекательными с точки зрения работы ТЛЦ с контейнерами, перевозки которых серьезно растут, — отметил начальник Свердловской железной дороги Павел Бурцев. — Номенклатура грузов переходит от сырьевых продуктов к продуктам более высокой переработки, их очень удобно перевозить в контейнерах. Эта работа требует серьезной логистики, потому что в одном контейнере могут находиться грузы, предназначенные для нескольких получателей». По мнению Павла Бурцева, создание складской инфраструктуры пока обгоняет развитие дорожной сети, и это существенный сдерживающий фактор для использования контейнеров.

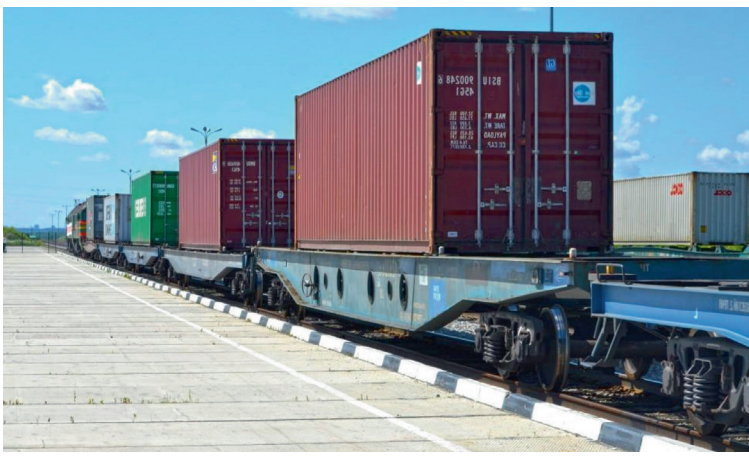


«Исторически сложившиеся направления уже заняты, их сложно догрузить, а новые еще не созданы», — пояснил начальник СВЖД.

В судьбе проекта «Сухой порт» именно развитие железнодорожной инфраструктуры — главный ключ к успеху. Транссиб по-прежнему перегружен. В решении проблемы должен помочь Среднеуральский широтный ход. С его помощью транзитный грузопоток удастся вынести за территорию плотной городской застройки. Согласно концепции, новая железнодорожная ветка пройдет вдоль Восточного склона Уральских гор. Конъюнктура благоволит проекту «Сухой порт»: да, его успех зависит от многих обстоятельств, но пока и воля федеральных властей, и внешняя конъюнктура лишь подтверждают, что проект имеет все шансы стать значимой точкой роста для всего Уральского федерального округа. По оценкам экспертов, в перспективе реализация проекта «Сухой порт» на один рубль инвестиций даст финансовую отдачу в размере 4,5 в среднесрочной и более пяти рублей в долгосрочной перспективе.



Возобновление работ по строительству Северного широтного хода — важный сигнал к тому, что проект «Сухой порт» необходимо реализовывать в кратчайшие сроки. Начать стоит с сети причалов, и ее уже формируют вокруг Екатеринбурга. Крупнейшим из них обещает стать ОЗЗ «Титановая долина». Его площадь составит 298 га



ПОЕХАЛИ, НО СО СКРИПОМ:

КАК ЗАКОН О ТАКСИ РАБОТАЕТ НА УРАЛЕ?

Два месяца прошло с момента вступления в силу закона «О такси». И самой отрасли, и законодателям закон дался очень непросто. Отрасль давно не реформировалась. С тех пор, как вводили предыдущие нормы, рынок таксомоторных перевозок в стране изменился до неузнаваемости и долгое время существовал в очень условном правовом поле. Некоторые аспекты работы компаний, оказывающих подобные услуги, и вовсе не были урегулированы. За время этой «вольницы» бизнес и потребители притерлись друг к другу. Одних устраивали низкие тарифы и доступность сервиса, других саморегулирование и самоуправление. Как в одном из крупнейших регионов страны приживаются новые нормы, и будет ли от них польза?

Новый закон дал возможность легально работать на рынке такси самозанятым гражданам. Ранее оформить разрешение на перевозку пассажиров и багажа легковым такси могли только юрлица и индивидуальные предприниматели. Вот, пожалуй, и все хорошие новости. Дальше речь пойдет в основном про ограничения.

Требования есть, возможностей нет

Таксистом не может быть человек с непогашенной судимостью по тяжелым уголовным статьям. Нельзя сесть за руль такси при наличии более трех непогашенных штрафов за нарушение ПДД. Нельзя быть за рулем более 12 ч в сутки и более 40 ч в неделю. Нельзя выезжать на линию без «шашечек» на кузове и плафона на крыше. Теперь про обязанности: компания обяза-

каждой поездке не менее полугода, потому что они могут пригодиться правоохранительным органам.

Фактически все эти требования в нынешних условиях работы многим таксистам выполнить не под силу, заявили собеседники «Уральского Бизнес-журнала». Не каждый из них справится с финансовой нагрузкой, которую влекут за собой изменения в законе, особенно тяжело придется самозанятым.

На коротком поводке

Проблема в низких тарифах, говорит президент Федерации автовладельцев России в Свердловской области Кирилл Форманчук. Цены на услуги такси в РФ искусственно удерживает один из крупнейших игроков, он же забирает существенную долю заказов. В итоге заработки у водителей невысокие, и зачастую они просто не могут вовремя оплачивать штрафы, а нарушают опятьтаки, чтобы



успеть побольше заработать. Эксперт говорит, что многим не хватает денег на своевременную смену резины по сезону. Руководство компаний об этом знает, но закрывает глаза на подобные «недочеты», иначе работать будет некому. «За два года цена за поездку в такси не выросла, поэтому водители экономят на всем: ездят без страховок, многие не меняют резину, ездят круглый год на летней или покупают самые дешевые шины ненадлежащего качества, лишь бы формально соблюсти требования, — считает Форманчук. — Стоимость поездок нужно увеличить как минимум на 50%. За два года цены выросли на все, но только не в сегменте такси. Водителей держат на коротком поводке. И все это будет мешать исполнению нового закона «О такси».

Директор российского сервиса такси «Максим», созданного в городе Шадринске Курганской области, Максим Шушарин в интервью журналистам рассказал и о других проблемах, возникших после введения в действие нового закона. Один из них — отсутствие необходимой инфраструктуры: скажем, в некоторых населенных пунктах не хватает врачей для проведения медосмотров, которые обязательны для таксистов.

Совершенно точно, что переходный период таксистам не помешал бы. Возможно, тогда удалось бы избежать этих лихорадочных и опасных для жизни пассажиров попыток участников рынка выжить, сохранить бизнес. В очередной раз благие побуждения законодателей спровоцировали негативные последствия, прежде всего, для потребителей, ради которых все и затевалось. Они уже платят за проезд в такси гораздо больше, машин на линии стало меньше, и это еще не финал

То ли еще будет, ой, ой, ой...

Если дело так пойдет и дальше, водители начнут массово увольняться. Такая тенденция уже наметилась в текущем году, на фоне последних нововведений она только усилится. Особенно острым дефицит таксистов будет в регионах. Ситуация настолько тревожная, что о ней говорят даже самые крупные игроки рынка. Так, Яндекс в своем финансовом отчете за девять месяцев 2023 года отмечает наличие «дефицита автомобилей для эконом-сегмента такси на российском рынке, а также сохраняющуюся нехватку водителей на внутреннем рынке». В Свердловской области спрос на водителей за год вырос на 57% (по данным портала по поиску работы hh.ru).

Кто за все заплатит?

На все острые проблемы рынок такси отреагировал раньше, чем успел заработать новый закон. Цены на такси пошли вверх. В Свердловской области, согласно недавним данным, опубликованным «Российской газетой», цены на услугу такси повысились вдвое, и это самый высокий рост в стране.

Но по-настоящему страшно другое: таксисты и их пассажиры все чаще пренебрегают безопасностью. Судя по информации свердловской госавтоинспекции, в регионе зафиксированы случаи, когда пассажиру предлагают подписать так называемый



Но по-настоящему страшно другое: таксисты и их пассажиры все чаще пренебрегают безопасностью. Судя по информации свердловской госавтоинспекции, в регионе зафиксированы случаи, когда пассажиру предлагают подписать так называемый договор аренды транспортного средства с экипажем. А служба заказа такси «Максим» и не собиралась скрывать новую практику, напротив, публично заявила о подобном нововведении

договор аренды транспортного средства с экипажем. А служба заказа такси «Максим» и не собиралась скрывать подобную практику, напротив, публично заявила о подобном нововведении. Хочешь ехать на такси, принимаешь новые правила и надеешься на то, что все обойдется.

«Новый закон о такси не предполагает переходного периода и не дает самозанятым водителям возможность заранее получить разрешения на деятельность такси. Для того чтобы не допустить транспортного коллапса и сохранить доступные цены, сервис юридически разделил поездки на два вида — легковое такси и аренда транспортного средства с экипажем. Это законная форма перевозок», — заявил директор сервиса такси «Максим» Максим Шушарин.

Благими намерениями...

Совершенно точно, что переходный период таксистам не помешал бы. Возможно, тогда удалось бы избежать этих лихорадочных и опасных для жизни пассажиров попыток участников рынка выжить, сохранить бизнес. В очередной раз благие побуждения законодателей спровоцировали негативные последствия, прежде всего, для потребителей, ради которых все и затевалось. Они уже платят за проезд в такси гораздо больше, машин на линии стало меньше, и это еще не финал. Если все останется, как есть, такси из удобного и доступного сервиса превратится в роскошь для избранных, а рынок перевозчиков заметно поредеет. Между тем впереди у них — новые испытания. На текущий момент парк такси в РФ один из самых молодых в мире, что и держит на плаву. Очередной кризисный виток не за горами и ориентировочно случится через пару лет, когда встанет вопрос о массовой замене автомобилей, тогда и регулировать будет особо некого. Того ли хотели авторы законопроекта? А ведь их предупреждали...

ФБЖ

БИЗНЕС ПРЕМИЯ 2023

- **ЯРКОЕ** СОБЫТИЕ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА
- **ПУБЛИЧНОЕ** ПРИЗНАНИЕ
- **НАШЕ** «СПАСИБО» БИЗНЕСУ



Тула ➤ Орел ➤ Калуга ➤ Владимир ➤ Воронеж

ИТОГИ В ДЕКАБРЕ

BIZNESPREMIYA.RU

Информационные партнеры премии

MAZOV & Co
РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА
Ваш PR и GR консультант

БИЗНЕС
ЖУРНАЛ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ДЕЛОВАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ **РОССИЯ D**

**БРЕНДЫ
РОССИИ**

ТН ТУЛЬСКИЕ
НОВОСТИ

ОН ОРЛОВСКИЕ
НОВОСТИ

КН КАЛУЖСКИЕ
НОВОСТИ

ВН ВЛАДИМИРСКИЕ
НОВОСТИ

ВН ВОРОНЕЖСКИЕ
НОВОСТИ

НА ОДНОЙ ВОЛНЕ С АУДИТОРИЕЙ:

ПОЧЕМУ РАДИО ВСЕ ЕЩЕ ЖИВЕЕ МНОГИХ МЕДИА?

Российский медиарынок по итогам текущего года в деньгах может подрасти на четверть, то есть прибавить 25% к показателям прошлого года. Ряд экспертов дают более умеренные прогнозы и ожидают рост +10%, но обе цифры лишь подтверждают основной тренд: традиционные отечественные медиа с успехом конкурируют с новыми, преимущественно цифровыми каналами и по-прежнему удерживают внимание аудитории.

Ольга Фефелова в рынке больше девяти лет. Она возглавляет один из крупнейших региональных радиальных холдингов в стране. Совокупная аудитория радио, входящих в пакет группы компаний «F-media», составляет более 2,5 млн человек и год от года расширяется вопреки всем разговорам о том, что традиционные медиа проигрывают онлайн и «цифре». Находясь на позиции медиа-менеджера большого радиального холдинга почти десяток лет, Ольга наблюдала разные этапы трансформации радио и других устоявшихся форматов. Ни на одном из них она не сомневалась, что дело, которому она посвятила последние десять лет жизни, нужное, важное, востребованное. Впрочем, одной лишь веры для успешного

развития в столь конкурентной нише точно мало. Важно знать, чего хотят люди по ту сторону микрофона, и понимать, какую роль в их жизни играет радио. Мы спросили у Ольги Фефеловой, генерального директора ГК «F-media», как оказаться на одной волне с аудиторией и рекламодателями, чего хотят и те, и другие, и зачем радио выходит на улицы?

— *Радио давно стало мультиформатным продуктом. Как вы сегодня определяете его роль для аудитории и место на медиарынке?*

— Отличительные особенности современного медиарынка — его сегментированность и насыщенность. И при этом радио остается

Рекламный рынок, в том числе радио, выстоял, и сейчас мы переживаем подъём. Тенденция прослеживается как на федеральном уровне, так и в регионах. Приход новых брендов авто, развитие маркетплейсов, дистанционные продажи и доставки, уход рекламы из YouTube и платформ запрещённой в РФ Meta — всё это неплохо стимулирует как федеральный, так и локальный рекламный рынок и, как следствие, развитие радио в целом

суперохватным медиа. Секрет в том, что мы не претендуем на постоянное внимание слушателя, а скорее создаем фон для жизни, ввиду чего напрямую не конкурируем с другими медиаканалами. Между тем внутри самого радиорынка конкуренция за слушателя весьма острая. В ней выигрывает тот, чей бренд сильнее. И его мы поддерживаем с помощью той самой мультиформатности, о которой вы упомянули. Способы потребления контента изменились, и мы должны использовать разные каналы коммуникации, чтобы аудитория могла найти нас везде: в FM-эфире, на десктопе, в телефоне, с помощью Алисы и т. д. Еще лучше, если слушатель будет коммуницировать с радиобрендом и в офлайне: на мероприятиях, в кино, на улице, в парках и на катках.

В регионах, где мы присутствуем, все наши локальные проекты имеют продолжение и развитие в социальных сетях, телеграмм-каналах, на множестве внеэфирных мероприятий, мы активно задействуем брендинг общественных пространств. Мы — один из немногих региональных вещателей, кто проводит выездные радиоэфирные федеральные и регионального уровня. Также мы расширяем аудиторию за счёт вещания на платформе Яндекс Музыка.

— Внутри рынка развлечений, к которому вас также можно отнести как организатора событий, многое поменялось за последние годы. Ряды звезд явно поредели. Доступ к части зарубежного контента теперь ограничен, иностранные звезды отказываются приезжать в Россию. Как все эти ограничения сказались на радиорынке?

— Кто-то, безусловно, пострадал. Прежде всего, те станции, в ротации которых преобладала зарубежная музыка. Уход части звезд российского шоу-бизнеса глобально не оказал влияние на аудиторию радио. Освободившиеся ниши заняли другие российские артисты, аудитория быстро перестроилась и приспособилась к новым реалиям.



**ОЛЬГА
ФЕФЕЛОВА**

Генеральный директор
ГК «F-media»



На мой взгляд, единственная актуальная на сегодня парадигма — быть здесь и сейчас, уметь подстраиваться под быстрые изменения и внимательно отслеживать тренды, чтобы не пропустить важное. Что касается долгосрочной перспективы, уверена, что у музыкального радио еще долго будет сохраняться свой слушатель, а значит, и рекламодатель.

— *Какой из каналов коммуникации с аудиторией «F-media» показывает максимальные цифры?*

— Это по-прежнему FM. Прослушивание в интернете растет, но пока все еще несопоставимо по цифрам с традиционным FM-каналом, при этом по-прежнему большой популярностью у регионального слушателя и рекламодателя пользуются локальные эфирные программы, рубрики и проекты — всегда интересно послушать про город, где ты живешь.

Из радиостанций наиболее востребована среди рекламодателей «Европа Плюс», что оправдывает ее статус радиостанции №1 в России. Следом идут «Дорожное» и «Новое



Способы потребления контента изменились, и мы должны использовать разные каналы коммуникации,

чтобы аудитория могла найти нас везде: в FM-эфире, на десктопе, в телефоне, с помощью Алисы и т. д. Еще лучше, если слушатель будет коммуницировать с радиобрендом и в офлайне: на мероприятиях, в кино, на улице, в парках и на катках



Федеральный эфир «Нового Радио» в Орле.

Радио», которые популярны у аудитории благодаря модной, хитовой музыке, крутым проектам и шоу, глубокой локальной интеграции.

— *Кто ваш ближайший конкурент: ТВ, наружка, соцсети?*

— Пару лет назад основным конкурентом локального радио был digital-сегмент и соцсети. После запрета некоторых из них ситуация изменилась. Сегодня локальные рекламные бюджеты в регионах в большей степени распределяются между традиционными средствами продвижения: ТВ, out-of-home (наружная реклама) и радио.

— *«F-media» является крупным региональным партнером лидеров российского радиорынка — Европейской медиагруппы (ЕМГ), Газпром-Медиа Радио (ГПМ Радио). Куда сегодня идут лидеры, в какую сторону развиваются?*

— Медиапространство внутри страны стремительно развивается и постоянно трансформируется. В этих условиях ключевая задача — сохранить и по возможности нарастить аудиторию, в том числе за счет молодежи, а для этого нужно понимать запросы общества и стремиться им соответствовать. Важно не отставать в технологическом развитии и обеспечить защиту вещания от внешних угроз и взломов. Но главное по-прежнему борьба за внимание аудитории.

— *Медийный рынок, по данным АКАР, в этом году растет очень стремительно. Как обстоят дела в регионах вашего присутствия? Какие тенденции наблюдаете, какие выводы делаете на их основе?*

— Два года назад мы часто слышали апокалипсические прогнозы о перспективах рекламного рынка, и в частности радио.

К счастью, им не суждено было сбыться. Рекламный рынок, в том числе радио, выстоял, и сейчас мы переживаем подъем. Тенденция прослеживается как на федеральном уровне, так и в регионах. Приход новых брендов авто,

развитие маркетплейсов, дистанционные продажи и доставки, уход рекламы из YouTube и платформ запрещённой в РФ Meta — всё это неплохо стимулирует как федеральный, так и локальный рекламный рынок и, как следствие, развитие радио в целом. Растут объёмы финансирования государственных программ, которые требуют освещения в СМИ.

За 9 месяцев 2023 года продажи рекламы на радио выросли год к году приблизительно на 20–50% в зависимости от радиостанции. Есть мнение, что в целом по итогам года российский рынок радио вырастет на 10–25% по сравнению с предыдущим периодом. В регионах нашего присутствия картина аналогичная. 2023 год стал для нас очень успешным в плане рекламной выручки как за счет прихода на радио новых, ранее «нерадийных» компаний, так и за счет роста объемов бюджетов на радио у наших традиционных клиентов. Некоторые рекламодатели к нам вернулись спустя время, например, автодилеры.

— Чего от вас ждет рекламодатель: изменился ли его ключевой запрос, стал ли он сложнее с точки зрения креатива?

— На рынке локальной радиорекламы мы уже более девяти лет. Ключевой запрос рекламодателя остался прежним — при низкой стоимости контакта получить как можно больший охват. Вырос интерес рекламодателей к спецпроектам в рамках локальных часов вещания и изменились ожидания от самого рекламного сообщения. Обычный информационный ролик неинтересен ни слушателям, ни заказчикам. Но нам не привыкать: у нас свой сильный продакшн, способный предложить креативные решения в любом формате, можем создать игровой, музыкальный, песенный или «вирусный» ролик.

— Готовы доверить создание креатива чат GPT или другим формам искусственного разума?

— Нам важно чувствовать и понимать нужды заказчика и индивидуально подходить к рекламному проекту — особенно актуален

ГОРОДА ВЕЩАНИЯ

«F-MEDIA» — ЭТО 2 510 ТЫС. ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ СЛУШАТЕЛЕЙ

«F-MEDIA» — ЭТО 4892 КМ² ПОКРЫТИЯ

«F-MEDIA» — ЭТО 138 ЧАСОВ СОБСТВЕННОГО ВЕЩАНИЯ В НЕДЕЛЮ

РАДИОХОЛДИНГ «F-MEDIA» ОСУЩЕСТВЛЯЕТ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ С 2014 г.

Группа Компаний «F-media» была создана в ноябре 2014 года. Сегодня это один из крупнейших региональных радиовещателей Центрального федерального округа с зоной вещания в Орле, Курске, Белгороде, Старом Осколе, Липецке и Тамбове. Радиохолдинг представляет в регионах «Европу Плюс», «Дорожное радио», «Радио 7», «Ретро FM», «Новое Радио», радио «Калина Красная» и ENERGY. В зоне вещания ГК «F-media» проживает более 2,5 млн человек

такой подход в регионах. Только в этом случае можно получить необходимый результат. Поэтому весь креатив в нашем холдинге создается человеком и для человека. Со временем, безусловно, часть работы будет автоматизирована с помощью искусственного интеллекта, но будет это точно сейчас.

— Что еще сегодня надо уметь вашей команде, чтобы успешно конкурировать за рекламные бюджеты?



Творческая группа со звездами.

— Всё, что нужно знать и уметь моей команде, уже есть в их арсенале. Креативный подход к созданию рекламных кампаний, выверенное ценообразование, грамотное медиапланирование и позиционирование в блоках, нестандартные решения по продвижению в рубриках и многое другое. Плюс соответствующее техническое и материальное обеспечение.

— У вас в портфеле было и разговорное радио. Не планируете вернуться к работе с разговорным форматом?



Надо качественно и профессионально выполнять свою работу, создавать эффективные коммуникации, быть открытым к конструктивному диалогу и честным со своей аудиторией и клиентами. Тогда риски, а они есть всегда, будут минимизированы. Что касается конкурентов, то я за здоровую конкуренцию, которая является хорошим стимулом для того, чтобы быть «быстрее, выше, сильнее».

— Пока нет. Это иной вид инфобизнеса, он требует других подходов и моделей управления. Мы — больше про музыкальное радио, про то, как расслабиться и отдохнуть. Да, у населения есть запрос на информацию, и эту задачу закрывают региональные новости, которые давно прижились на музыкальных радиостанциях: слушаешь любимую музыку и остаешься в курсе последних событий в стране и регионе.

— С 2017 года группа компаний, которой вы управляете, начала продюсировать и проводить масштабные event-проекты. Для вас это еще один способ заработать, повысить маржинальность бизнеса, либо это канал коммуникации с аудиторией и инструмент укрепления бренда?

— Это история про построение и усиление собственного бренда. По этой причине мы редко привлекаем спонсоров на наши мероприятия, поэтому о заработке речи в этих случаях не ведем. Нам важно, чтобы наша аудитория, рекламодатели не только слушали и выбирали наши радиостанции, но и могли непосредственно соприкоснуться, увидеть, пообщаться с ведущими и с брендом вживую. С помощью мероприятий мы расширяет число дружественных контактов в городе. Так мы еще ближе к аудитории, на одной волне с ней. Мы должны видеть, чувствовать людей, чего они хотят, на что откликаются. Благодаря живому контакту с аудиторией мы всегда в тонусе и можем соответствовать ключевым запросам тех, для кого работаем.

— ГК «F-media» — крупнейший игрок на медиарынке ЦФО. Когда вещаешь на аудиторию в несколько миллионов человек, становишься интересен и властям, и правоохранительным органам, и конкурентам. Как уцелеть и остаться лидером, когда многие хотят занять твоё место?

— Есть много мудрых ответов на этот вопрос. Вот, например: «делай, что должно, и будь что будет» или «хорошо выполняй

свою работу» и, конечно, «соблюдай закон». Мы следуем этим простым принципам. Если своими словами, то добавлю вот что: надо качественно и профессионально выполнять свою работу, создавать эффективные коммуникации, быть открытым к конструктивному диалогу и честным со своей аудиторией и клиентами. Тогда риски, а они есть всегда, будут минимизированы. Что касается конкурентов, то я за здоровую конкуренцию, которая является хорошим стимулом для того, чтобы быть «быстрее, выше, сильнее».

— Да, в бизнесе лидером остается тот, кто идет вперед. Какие у вас планы на развитие?

— Говорят, акула умрет, если перестанет двигаться. Так же и в бизнесе: главное, не замирать на месте и не вкладывать все силы в сохранение завоеванного статуса, позиций на рынке. Куда важнее соответствовать текущим реалиям и обстоятельствам, то есть непрерывно двигаться сообразно изменениям вокруг тебя. Что касается планов на развитие: безусловно, мы будем расширять географию нашего вещания — масштабировать бизнес. Хочется больше городов присутствия, хочется поработать в городах-миллионниках, возможно, расширить продуктовую линейку для рекламодателей.

— Чем измеряете успешность своего бизнеса и свою персональную?

— Для меня важна Востребованность (именно с большой буквы). Быть востребованным инструментом для продвижения бизнеса в регионах. Сейчас холдинг «F-media» востребован как площадка по реализации рекламных кампаний в регионах присутствия, и это главная категория успешности моей и холдинга в целом.

— Ваш прогноз: что будет с радио лет через 30–40? Можно ли прогнозировать, каким будет столь отдаленное будущее медиарынка?

— Чтобы не делать лишнюю работу, мы в компании строим прогнозы глубиной в один календарный год. На мой взгляд, единственная актуальная на сегодня парадигма — быть здесь и сейчас, уметь подстраиваться под постоянные изменения и внимательно отслеживать тренды, чтобы не пропустить важное. Что касается долгосрочной перспективы, уверена, что у музыкального радио еще долго будет сохраняться свой слушатель, а значит, и рекламодатель.

ФБЖ



Нам важно, чтобы наша аудитория, рекламодатели не только слушали и выбирали наши радиостанции, но и могли непосредственно соприкоснуться, увидеть, пообщаться с ведущими и брендом вживую. С помощью мероприятий мы расширяет число дружественных контактов в городе. Так мы еще ближе к аудитории, на одной волне с ней. Мы должны видеть, чувствовать людей, чего они хотят, на что откликаются. Благодаря живому контакту с аудиторией мы всегда в тонусе и можем соответствовать ключевым запросам тех, для кого работаем

ДЕГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И ТЕОРИЯ ПОРТФЕЛЯ:

НА ЧТО ОПИРАТЬСЯ ФИНАНСОВОМУ ИНВЕСТОРУ

Да здравствует деглобализация! Но что она несет инвесторам? Подобные процессы разворачиваются на мировой арене не первый год, но в последнее время они заметно ускорились. Сказалась стремительная деградация американо-китайских отношений. Свою роль сыграла пандемия COVID-19. Мировая экономика вступила в эру экономической фрагментации или поляризации и суровых геополитических конфликтов. Ключевым фактором при принятии инвестиционных решений все чаще становится политика, а не экономика.



**ШАХРАМ
ГАСЫМЛЫ**

Основатель
инвестиционной
компании SG &
RICHARDSON TRADING
DMCC, кандидат
экономических наук

В свое время глобализация стала возможной благодаря высокому уровню доверия к международным финансовым институтам, но к сегодняшнему дню оно сильно пошатнулось. О каком доверии может идти речь, когда каждый день мы узнаем об очередной заморозке частных активов... Чтобы не оказаться в подобной ситуации, приходится смотреть на мир финансов и инвестиций шире и глубже. При этом риск ошибиться с

трактовкой информации как никогда высок, ведь ее достоверность и качество вызывают все больше вопросов.

Портфели похудели

Одно из нежелательных последствий всего происходящего — общее снижение доходности от инвестиций. Например, частичная приостановка Россией действия соглашений об избежании двойного налогообложения с 38 недружественными странами принесет инвесторам огромные потери, которые могут достигать до 60%.

ИИ не станет страховкой от потерь и не гарантирует спокойной жизни. Достаточно составителю алгоритмов для машинного разума допустить неточность при их составлении или задать компьютеру неверную модель действий, и потерь капитала не избежать. В итоге человеку лучше «додумывать» за искусственным разумом, то есть проверять и самостоятельно анализировать риски



Деглобализация для инвесторов означает ограничение возможностей, недоступность новых рынков и, как следствие, невозможность роста инвестиционного портфеля. В условиях снижения глобальной экономической интеграции некоторые отрасли и рынки теряют привлекательность для инвестирования, другие напротив начинают расти. Чтобы приспособиться к новым условиям, инвесторам необходимо чаще пересматривать свои портфели. Диверсификация за счет реальных активов позволит минимизировать последствия инфляционных, политических и экономических рисков и при этом продолжить получать постоянный доход.

Приоритеты и риски

В фокусе моего внимания сегодня следующие новые направления:

- разработка дешевых технологий для провоцирования искусственных дождей в засушливых районах, где не хватает оросительного потенциала;
- разработка современных ирригационных систем;
- разработка технологий по глубокой переработке мусора;
- мобильные ядерные технологии;

- биотехнологии инфекционных заболеваний;
- морские перевозки и портовая инфраструктура.

Я верю, что за этими индустриями будущее, в долгосрочной перспективе они существенно прибавят в стоимости. Инвестирование в нестабильном финансовом мире именно этим и привле-

60%

МОГУТ СОСТАВЛЯТЬ

потери частных инвесторов от частичной приостановки Россией действия соглашений об избежании двойного налогообложения с 38 недружественными странами.

Есть одно правило успешного инвестирования, которое стоит помнить при любых, даже самых непредсказуемых обстоятельствах, — инвестировать в различные классы активов: облигации, недвижимость, акции, сырьевые товары и т. д., стремиться к разнообразию, оно поможет минимизировать потери, а они всегда вероятны. Фишка в том, что различные активы имеют разные циклы развития и потому по-разному реагируют на рыночные обстоятельства

кательно: открываются иные возможности, появляются новые ниши и рынки, что позволяет разнообразить портфель. Каждому, кто входит в волатильный рынок, важно помнить ключевую рекомендацию на все времена: осторожность и еще раз осторожность, быть во сто крат бдительнее и осмотрительнее при выборе активов.

Что ИИ берет на себя?

Научиться ориентироваться в мире знаков, важных для инвестора, помогут новые технологии, учитеесь их использовать, например, искусственный интеллект. Его



Подход основан на публичных предположениях, которые не всегда реалистичны. Скажем, постулат о том, что доходность и риск всегда можно точно измерить и предсказать, не всегда соответствует реальному положению дел. Кроме того, портфельный подход требует от инвестора постоянно работать со значительным объемом информации и обладать отличными аналитическими способностями. Для непрофессионального инвестора это и вызов, и барьер на вход

уже активно применяют в финансовой сфере: при определении наиболее перспективных активов, прогнозировании финансовых кризисов и их последствий. Кроме того, ИИ поручают текущие задачи, например, отслеживать изменения на глобальном финансовом рынке. Доказано, что такой подход позволяет принимать более обоснованные решения и минимизировать потенциальные убытки. ИИ поможет автоматизировать процесс принятия решений и управление портфелем. В итоге эффективность и оперативность инвестирования повысятся. Значит ли это, что искусственный интеллект безупречен, и его применение не связано с рисками для инвестора? Конечно, нет. ИИ не станет страховкой от потерь и не гарантирует спокойной жизни. Достаточно составить алгоритмы для машинного разума допустить неточность при их составлении или задать компьютеру неверную модель действий, и потерь капитала не избежать. Человеку лучше «додумывать» за искусственным разумом, то есть проверять и самостоятельно анализировать риски.

Теория и практика портфеля

С точки зрения рисков сегодня самым оправданным является портфельный подход к инвестированию, поскольку он основан на принципе диверсификации, позволяет комбинировать активы с разными уровнями риска и доходности, чтобы добиться их оптимального соотношения, снижает степень зависимости от отдельных компаний или отраслей. В итоге инвестор может подобрать инструменты, которые максимально соответствуют его финансовым целям и ожидаемому уровню комфорта от процесса инвестирования.

Но есть у теории портфеля минусы, которые необходимо учитывать. Подход основан на публичных предположениях, которые не всегда реалистичны. Скажем, постулат о том, что доходность и риск всегда можно точно измерить и предска-



Часто можно слышать фразу: «Сейчас самое подходящее время для инвестиций». На деле это не более чем красивый оборот речи. Лучшего времени не бывает, в итоге оно никогда не наступает. Рынок всегда либо «перекуплен», либо в затяжном кризисе, либо в длительном горизонтальном движении без намека на развитие, поэтому повод не начинать всегда найдется. Для любого состояния рынка есть свои инструменты, в которые можно разумно вкладывать и получать выгоду

зять, не всегда соответствует реальному положению дел. Кроме того, портфельный подход требует от инвестора постоянно работать со значительным объемом информации и обладать отличными аналитическими способностями. Для непрофессионального инвестора это и вызов, и барьер на вход. Даже у опытных участников финансового рынка не всегда есть доступ к достоверным данным. Но большинство из них по-прежнему используют диверсификацию как основной подход. Новичкам стоит выбрать именно такой путь, ведь он все равно самый оптимальный с точки зрения баланса рисков.

Не ждите лучших времен

Часто можно слышать фразу: «Сейчас самое подходящее время для инвестиций». На деле это не более чем красивый оборот речи. Лучшего времени не бывает, в итоге оно никогда не наступает. Рынок всегда либо «перекуплен», либо в затяжном кризисе, либо в длительном горизонтальном движении без намека на развитие, поэтому повод не начинать всегда найдется. Для любого состояния рынка есть свои инструменты, в которые можно разумно вкладывать и получать выгоду.

Есть одно правило успешного инвестирования, которое стоит помнить при любых, даже самых непредсказуемых обстоятельствах, — инвестировать в различные классы активов (облигации, недвижимость, акции, сырьевые товары и т. д.), стремиться к разнообразию — оно поможет минимизировать потери, а они всегда вероятны. Фокус в том, что различные активы имеют разные циклы развития и потому по-разному реагируют на рыночные обстоятельства. При этом инвестор всегда должен быть на чеку: анализировать, взвешивать, оценивать. Стоит научиться выделять глобальные тренды, знать ключевые макроэкономические показатели и всегда помнить, что нестабильность на рынке может быть временной, а решения лучше принимать на долгосрочную перспективу, а не на основе краткосрочных колебаний. Этот подход более консервативный, хотя я предпочитаю называть его умеренным и продуманным. Не раз убеждался, что именно игра вдолгую позволяет рассчитывать на стабильный рост и доходность. В конечном счете, именно такой подход помогает принимать осознанные и более обоснованные решения.

ФБЖ

7 ПРИЧИН СДЕЛАТЬ СТРАНИЦУ НА HH.RU БРЕНДИРОВАННОЙ

Соискатели, которые активно ищут работу, просматривают десятки вакансий в день и порой к концу недели таких поисков не могут вспомнить и пары из них — все рискует слиться в одну неразличимую массу. Чтобы ваше предложение для кандидатов не проскочило мимо них бесследно, брендируйте свою страницу на hh.ru. Собрали весомые аргументы, почему ещё не стоит откладывать такое решение, и как оно улучшит подбор сотрудников.

Мы знаем, что в борьбе за внимание профессионалов и в желании заполучить в штат лучших вы находитесь почти всегда. Ведь то, как ваш корабль поплывёт, будет зависеть от команды на борту. Брендированная страница на hh.ru — хороший способ собрать её быстро и эффективно. А что ещё даёт брендинг?

1. Делает вас заметнее

60% соискателей лучше считают и воспринимают важную информацию, если страница работодателя оформлена отлично от других. Согласитесь, намного интереснее полистать профиль с иллюстрациями, необычным цветовым решением и логотипами, чем скроллить один сплошной текст, стараясь выловить из него главное. Брендированная страница точно бросится в глаза, вызовет желание задержаться на ней и изучить её. Здесь сработает обычное человеческое любопытство и желание нового.

2. Подчёркивает ваш статус

Брендированная страница даёт конкурентные преимущества и говорит об особенной статусности компании. 59% соискателей считают такого работодателя более серьёзным, солидным, устойчивым и надёжным. Брендинг — доказательство того, что вам важна репутация. Так же, как и для 88% кандидатов, которые выбирают работу из множества вариантов на рынке.

3. Позволяет расставить акценты

Найти сотрудников, у которых понятия о ценностях совпадают с корпоративными, значит собрать крепкий рабочий коллектив. И брендинг страницы поможет сделать нужный акцент и адресно привлечь ту аудиторию, которая вам подойдёт с большей вероятностью.

4. Увеличивает отклики

Владельцы бизнеса и руководители, которые выбирают брендированную страницу на hh.ru, получают конверсию на 20% выше, чем те, кто пока от этой идеи отказывается. Это и логично. Кандидату с большей вероятностью захочется откликнуться на объявление того работодателя, кто потратил время и ресурсы и поработал с оформлением своей страницы. И если перед соискателем будет два

одинаково достойных предложения о работе, он всё же сначала заинтересуется тем, что имеет отличительные особенности бренда.

5. Обеспечивает естественный фильтр соискателей

Как правило, брендированная страница намного более наглядна благодаря структурности и визуальной составляющей — так информация в предложении воспринимается лучше. Это позволяет соискателю почувствовать, чем живёт компания, созвучно ли это с его интересами, и понять, стоит ли отзываться. Так процент случайных претендентов на должность становится меньше, а вот осознанных прибавляется. К тому же уже на этапе такого знакомства кандидаты могут представить, что примерно их ждёт, если они войдут в команду.

6. Закрепляет ассоциацию с вами

У многих компаний сегодня есть не просто имя и репутация, но и своя философия, ценности, стиль общения с аудиторией, визуальная составляющая образа. Всё это складывается в ассоциацию, которая возникает при упоминании работодателя. Транслируя её на своей странице на hh.ru, вы надёжно фиксируете в восприятии соискателей — любой контакт с вашим брендом будет вызывать мысли о возможности трудоустройства к вам.

7. Упрощает восприятие информации о вас

Представьте, что фирменная страница на hh.ru — это действующая мини-версия вашего корпоративного сайта с полной информацией о вас. Только нацеленной не на клиентов, а на будущих сотрудников. Если на ней собрано всё самое важное, а навигация по ключевым информационным пунктам организована грамотно, соискателю не придётся гуглить дополнительно.



ВДОХНОВЛЯЙТЕ КАНДИДАТОВ НА ОТКЛИК С ПОМОЩЬЮ УНИКАЛЬНОГО ДИЗАЙНА СТРАНИЦЫ, ВАКАНСИЙ И ПИСЕМ, ОСТАВЛЯЙТЕ ЗАЯВКИ ТУТ:





MAZOV & Co

РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА

Ваш PR и GR консультант

За качество отвечаем именем!



Медийная
реклама



Контекстная
реклама



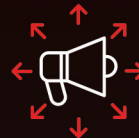
SMM



Видеопроизводство



Создание сайтов



PR



+7 495 727-01-67



info@mazov.ru

www.mazov.ru



**Мир принадлежит оптимистам,
пессимисты – всего лишь зрители.**

Франсуа Гизо

2024

От Новогоднего Тогода

Ваш Федеральный Бизнес-журнал

БИЗНЕС

ЖУРНАЛ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ

BUSINESS-MAGAZINE.ONLINE

2024