

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА ИТОГИ ГОДА

КАК ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ ООН ПОМОГАЮТ В РЕШЕНИИ
ЛОКАЛЬНЫХ ЗАДАЧ НА ДОНУ И КУБАНИ / 11

ЧТО ПРИВЕЛО К СИЛЬНОМУ РОСТУ
ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ В ЮЖНЫХ РЕГИОНАХ / 18

ДЛЯ ЧЕГО ГОРОДАМ НА ЮГЕ РОССИИ
НЕОБХОДИМО ЦИФРОВИЗИРОВАТЬСЯ / 23

ЗА СЧЕТ КАКИХ ПРОЕКТОВ НА ЮГЕ
РАЗВИВАЕТСЯ ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ / 36



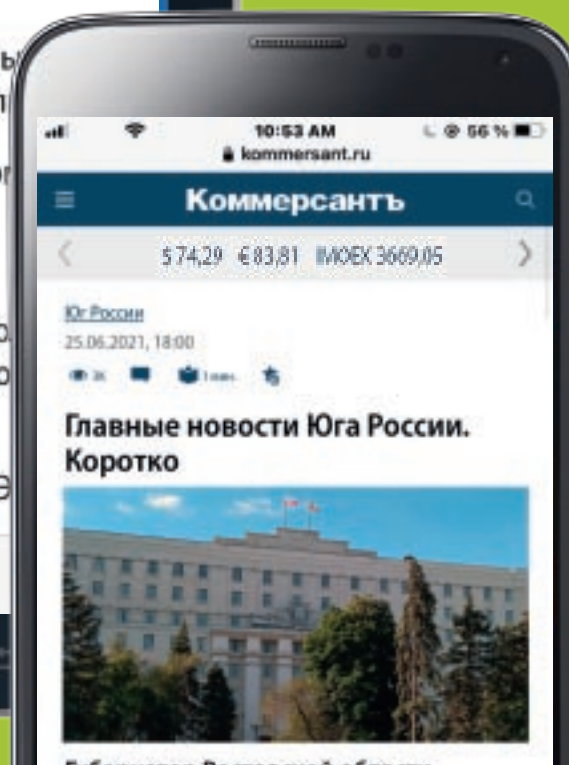
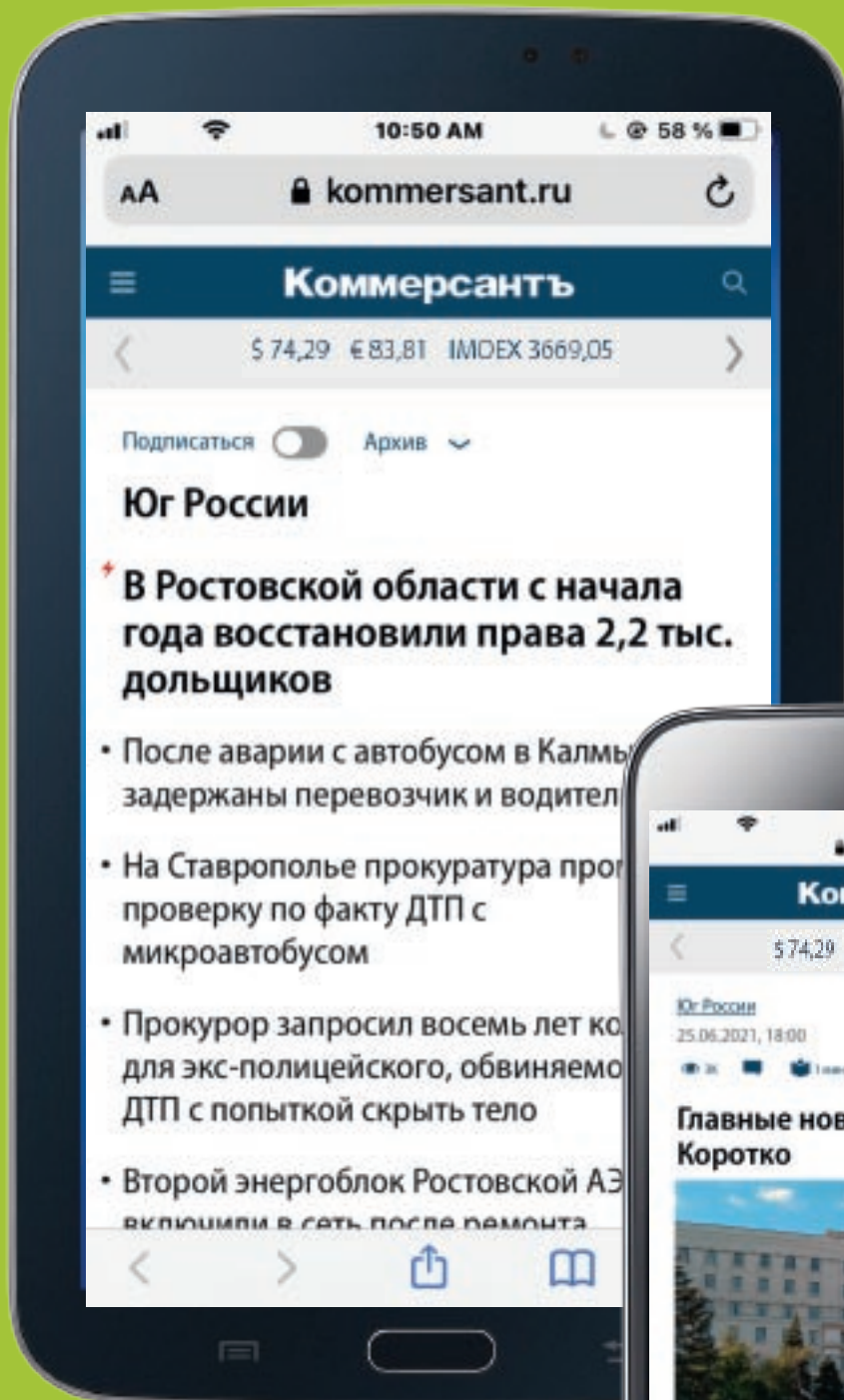
Среда, 29 декабря 2021 №238
(7200 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы № 9-40
Являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС77-76924 09 октября 2019 года

Коммерсантъ Юг России

BUSINESS GUIDE

НОВОЕ

прочтение
Коммерсанта



16+

реклама

Получайте ещё больше
новостей в режиме
реального времени
<http://www.kommersant.ru/regions/61>

ЧИТАЙТЕ ЮЖНЫЙ «КОММЕРСАНТЪ» В СОЦСЕТЯХ!



<https://www.facebook.com/ug.kommersant.ru>



https://twitter.com/kommersant_ug



<http://ok.ru/group/57288951857209>



http://vk.com/kommersant_ug



АНДРЕЙ БАКЕЕВ,
РЕДАКТОР «КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE»

Годовой отчет

Каждый год 31 декабря мы с родными и друзьями (да, думаю, и не только мы), провожая уходящий год, вспоминаем, каким он был. Мы сожалеем о потерях, радуемся успехам, тому, что действительно удалось сделать. Мы от-чи-ты-ва-ем-ся. Независимо от того, чем именно мы занимаемся. Пишем в толстые журналы или «дизайнерим сайты», убираем на улицах снег или в качестве экспертов рассуждаем о трендах. Сейчас реально время экспертов. Даже я иногда чувствую себя таковым, в частности, когда рассказываю коллегам о Целях устойчивого развития ООН, о ESG. Удивительное дело, но еще год назад мне не нравилось иностранное звучание очередной непонятной аббревиатуры, которую я услышал на отчетной конференции одного из банков. Я не понимал значение этих трех букв, мне не хватало информации, знаний. Однако за год я вник в тему, изучил вопрос. И теперь, случается, сам рассказываю коллегам о ESG-принципах (почему без них сегодня не обойтись, что для бизнеса, общества, власти они становятся неотъемлемой частью жизни) и о том, как глобальные цели синхронизируются с региональными задачами. А еще в канун Нового года на основании своего же годового отчета мы строим планы. Как минимум понимаем, чем будем заниматься в январские каникулы и с чего начнем первый в следующем году рабочий день. Более дальновидные из нас заглядывают на год вперед, а люди-стратеги — как минимум на пятилетку. Впрочем, так далеко заглядывать, пожалуй, преждевременно. Жизнь меняется бешеными темпами. С космической скоростью совершенствуются технологии, развиваются сервисы и торговля, «умнеют» города. Мы все постепенно переходим в цифровой мир с VR, нейросетями, ботами и прочими атрибутами третьего тысячелетия. Однако есть и неизменные ценности: семья и здоровье, дети и счастье для всех. Отчет окончен.



РЕГИОНЫ ПРИВЯЗАЛИ К БУКВАМ

В 2021 ГОДУ РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ И КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ЗАМЕТНО УЛУЧШИЛИ СВОИ ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РФ. ДОН ПОДНЯЛСЯ НА СЕМЬ ПОЗИЦИЙ, КУБАНЬ — НА ВОСЕМЬ. БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ МЕСТА В РЕЙТИНГЕ — ПОКАЗАТЕЛЬ ТОГО, ЧТО НА ЮГЕ СНИЗИЛСЯ УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНЫХ, ЭКОЛОГИЧЕСКИХ И УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РИСКОВ. ЭТОМУ СПОСОБСТВУЕТ СТРЕМЛЕНИЕ БИЗНЕСА СООТВЕТСТВОВАТЬ ESG-ПРИНЦИПАМ И ГОТОВНОСТЬ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ КОМПАНИЙ УЧИТЫВАТЬ ЭТИ ПРИНЦИПЫ ПРИ КОРРЕКТИРОВКЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ СТРАТЕГИЙ. АНТОН ПЕРОВ

От общего к региональному

В уходящем году, по данным ежегодного рейтинга устойчивого развития RAEX, Ростовская область заняла 27 место среди российских регионов по уровню внедрения целей устойчивого развития (ЦУР) ООН, Краснодарский край разместился на 37 строчке. Годом ранее Дон и Кубань занимали 34 место и 45 место, соответственно. При формировании рейтинга аналитики оценивают уровень экологических, социальных и управленческих рисков. В первой и второй группе — по 10 параметров. Среди экологических рисков, которые учитывает исследование, — объем загрязняющих веществ, выброшенных в атмосферу стационарными объектами и автотранспортом, а также количество сточных вод, доля их очистки, вывоз и переработка твердых коммунальных отходов (ТКО) и др. В числе социальных рисков — доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, процент школьников, которые учатся во вторую и третью смены, уровень преступности, динамика численности населения, расходы на здравоохранение, количество новых рабочих мест и т. д. Рисков, связанных с качеством управления, всего четыре — инвестиционная привлекательность, прозрачность госструктур и антикоррупционные процедуры, качество управления бюджетом, расходы на общегосударственные вопросы в ВРП.

В 2021 году RAEX впервые опубликовал детализированный рейтинг, в котором регионы размещены не только по сводному показателю эффективности устойчивого развития, но и по отдельным группам риска. Лучший показатель у Ростовской области — по экологичности, здесь Дон занимает девятое место (для сравнения, лидер исследования — Ленинградская область, в этой группе занимает 13 место, а находящийся на второй позиции общего рейтинга Санкт-Петербург — 54-е). Однако по управленческим рискам Ростовская область оказалась на 44 месте, по социальным — на 59-м. Экологичность — это сильное место донского региона, который за минувшие два года превратился в России в один из центров «зеленой» энергетики. Кроме того, в нынешнем году компания «Российский экологический оператор» включила Дон в топ-10 своего рейтинга эффективности обращения с ТКО. В рейтинге устойчивого развития RAEX соседняя Кубань заняла 21 место по управлению. Это самая высокая позиция региона в данном исследовании. Стоит отметить, что в уходящем году Краснодарский край заявил о намерении учитывать принципы



РАЗВИТИЕ «ЧИСТОЙ» ЭНЕРГЕТИКИ — ОДНА ИЗ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ, К ДОСТИЖЕНИЮ КОТОРОЙ СТРЕМЯТСЯ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ

устойчивого развития в своей стратегии развития до 2030 года. По словам представителей администрации края, в последние годы он развивается в соответствии с глобальными целями. Однако пока по социальным рискам Кубань на 34 месте, а по экологическим — на 65-м. ЦУР — набор взаимосвязанных целей, разработанных в 2015 году Генеральной ассамблеей Организации объединенных наций (ООН) в качестве «плана достижения лучшего и более устойчивого будущего для всех». Эти цели были названы в резолюции Генассамблеи «Повесткой дня на период до 2030 года» и они заменили так называемые Цели тысячелетия. Итоговый документ «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» содержит 17 глобальных целей и 169 соответствующих задач. Сайт ООН определяет ЦУР как «своеобразный призыв к действию, исходящий от всех стран — богатых, бедных и среднеразвитых». Призыв этот нацелен на улучшение благосостояния и защиту планеты. «Госу-

дарства признают, что меры по ликвидации бедности должны приниматься параллельно усилиям по наращиванию экономического роста и решению целого ряда вопросов в области образования, здравоохранения, социальной защиты и трудоустройства, а также борьбе с изменением климата и защите окружающей среды», — сообщает на сайте организации. Среди 17 целей устойчивого развития — ликвидация нищеты и голода, борьба с изменением климата, сохранение экосистем, уменьшение неравенства, развитие «чистой» энергетики, обеспечение экономического роста и др. ЦУР разделены на три основные группы: экологическую (environment), социальную (social) и управленческую (governance). Отсюда появилась аббревиатура ESG, которой принято обозначать ключевые принципы. Им необходимо следовать на пути к достижению ЦУР. Последние годы в России компании из разных секторов экономики корректируют свои стратегии с учетом ESG-факторов. Процесс начался в центре России, →12

11 → а затем пришел в регионы. И если год назад на Дону и Кубани о ESG говорили редкие представители бизнеса (в основном, столичного), то теперь следование ESG-принципам становится показателем хорошего тона и в среде крупных местных игроков.

НОВОЕ НЕЗАБЫТОЕ СТАРОЕ

Термин «устойчивое развитие» для России не является чем-то новым. Концепция перехода страны к устойчивому развитию принята еще в 1996 году. Она была направлена на обеспечение «баланса в решении социально-экономических задач и задач по сохранению благоприятной окружающей среды, природно-ресурсного потенциала для удовлетворения потребностей людей». Исходя из этого были разработаны национальные проекты, программы и комплексные планы, реализация которых с поправками на текущий момент происходит в стране в последние десятилетия.

В 2019 году ООН опубликовала новый план глобального устойчивого развития до 2030 года (Agenda 2030). Весной 2020 года Аналитический центр при правительстве РФ провел исследование, которое показало, что действующие в России 12 нацпроектов и Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры прямо или косвенно затрагивают 107 из 169 задач, решение которых предусматривает Agenda 2030.

Летом 2020 года президент РФ Владимир Путин подписал указ №474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», который во многом перекликается с ESG-повесткой. Этот документ в качестве основных определяет такие цели, как сохранение населения, здоровье и благополучие людей, создание возможностей для самореализации и развития талантов, формирование комфортной и безопасной среды, обеспечение достойных условий для эффективного труда и успешной предпринимательской деятельности.

В этом году, выступая в конце ноября на форуме «ВТБ Капитала» «Россия зовет!», Владимир Путин назвал ESG «комплексным агрегированным показателем того, как государство предполагает свое развитие на ближайшую, среднесрочную и более отдаленную перспективу». В числе ключевых задач президент упомянул повышение качества здравоохранения и в срок до 2060 года обеспечение углеродной нейтральности (исключения выбросов CO₂ в атмосферу).

В этом контексте значительно повышается актуальность инвестпроектов в сфере альтернативной энергетики. Например, строительство и запуск ветропарков. Ростовская область — лидер среди регионов России в данном сегменте. Сейчас на Дону действуют шесть ветроэлектростанций (ВЭС), три из которых были введены в эксплуатацию в 2021 году. Свежий случай — запуск в ноябре второй очереди «Казачьей ВЭС» в Каменском районе. По данным регионального правительства, сейчас суммарная мощность ветропарков Ростовской области составляет 610 МВт. Доля альтернативной энергетики в генерации региона — около 7%. Предполагается, что по итогам текущего года общий объем электроэнергетики, поставленной донскими ВЭС на оптовый рынок, достигнет 1,8 тыс. ГВт·ч.

Энергию расположенных в регионе ветропарков покупают структуры «Сбера», компаний Procter & Gamble (P&G), Unilever, «Щекиноазот» и др. крупных предприятий. Большая часть договоров на поставки этим компаниям «зеленой» энергии приходится на 2021 год.



РАЗВИТИЕ НА ЮГЕ РОССИИ СОЛНЕЧНОЙ ГЕНЕРАЦИИ ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВУЕТ АКТУАЛЬНОЙ ESG-ПОВЕСТКЕ

Недавно в инвестиционном послании донской губернатор Василий Голубев заявил, что к 2024 году общая мощность ВЭС в Ростовской области превысит 700 МВт. Кроме того, у региона есть потенциал в сфере солнечной энергетики, которая на юге хорошо развивается в Астраханской области и Калмыкии. У Дона хорошие показатели по солнечной инсоляции, что делает такие проекты потенциально прибыльными. Но пока регион делает в этом направлении лишь первые шаги. Так, в сентябре 2021 года Группа «Хевел» и компания Raven Russia установили в складском комплексе «Логопарк Дон» солнечную электростанцию (СЭС) мощностью 530 кВт. По словам Василия Голубева, главная работа по строительству и запуску СЭС в донских степях еще впереди: предложения о реализации проектов в сфере солнечной энергетики постоянно поступают областному правительству от разных инвесторов, идет изучение наиболее перспективных локаций.

БАНКИРЫ СТАВЯТ НА УСТОЙЧИВОСТЬ

Сейчас в России и регионах в роли локомотивов ESG-трансформации выступают представители банковского сектора. В сентябре 2021 года на Восточном экономическом форуме председатель правления Сбербанка Герман Греф выступил с предложением создать ESG-альянс. В декабре соглашение о вступлении в него подписали сам «Сбер» и «30 ведущих российских компаний», среди которых «Газпромнефть», «Еврохим», «СИБУР Холдинг», «Трансмашхолдинг», «Уралкалий», X5 Retail Group и др. Чуть раньше, в конце ноября, «Сбер» провел для инвесторов мероприятие, посвященное ESG-трансформации. Представители банка заявили, что к 2023 году «Сбер» планирует увеличить до 500 млрд руб. портфель кредитов, направленных на реализацию «зеленых» и ESG-проектов. К 2030 году крупнейший банк страны намерен добиться полной углеродной нейтральности своего бизнеса.

На юге среди локомотивов ESG — банк «Центр-инвест», который в 90-е был создан в Ростове-на-Дону и сегодня является одним из крупнейших банков РФ (входит в ТОП-50 по надежности, по версии Forbes). Банк поддержал издание двух выпусков статистического сборника «Ростовская область — движение к целям устойчивого развития», опубликованных в 2019 и 2020 годах (сбором информации для него занимался Ростовстат). Это первый в мире пример подобного анализа на уровне региона,

отметил председатель правления ПАО КБ «Центр-инвест» Василий Высоков.

«На сегодняшний день Ростовская область — единственный регион в России, который осуществил комплексный анализ показателей 17 Целей устойчивого развития, утвержденных ООН, в динамике за 2016-2020 годы, — добавил банкир. — В 2021 году мы впервые в мире сделали баланс банка в таксономии ЦУР и национальных проектов и узнали много интересного. Более 90% кредитного портфеля юридических лиц направлено на реализацию ЦУР. Наиболее часто мы финансировали проекты, направленные на ликвидацию голода (47% портфеля). На ЦУР «Достойная работа и экономический рост» приходится 21% портфеля, на индустриализацию, развитие инноваций и инфраструктуру — 13%, на обеспечение устойчивости городов и населенных пунктов — 6%, на ЦУР «Хорошее здоровье и благополучие» — 3%».

Зачастую для следования ESG-принципам не требуется вносить кардинальных изменений в бизнес-процессы. Например, как заметил Василий Высоков, ликвидации нищеты в определенной мере способствует ипотечное кредитование клиентов с невысоким уровнем доходов. У «Центр-инвеста» на этот сегмент приходится 31% портфеля ипотеки. ЦУР «Устойчивые города и населенные пункты» включает замену старого жилья на более комфортное (на такие сделки приходится 20% ипотечного портфеля банка). Около 14% нового жилья с использованием ипотеки покупают женщины и матери с детьми — это способствует повышению уровня гендерного равенства (также одна из глобальных целей). В целом, ипотека выравнивает социальный статус и уровень жизни заемщиков, подчеркнул господин Высоков.

В июне 2021 года, на форуме «Ростовская область — движение к целям устойчивого развития: образование и экономика предприятий», Василий Высоков сообщил, что «Центр-инвест» направил на финансирование ESG-проектов в общей сложности более 200 млрд руб. Еще около 180 млрд руб. банк выделил на поддержку проектов, способствующих достижению различных национальных целей, которые, по информации аналитического центра при правительстве РФ, напрямую перекликаются с ЦУР, «в том числе в части сохранения населения, здоровья и благополучия людей, обеспечения достойного эффективного труда и успешного предпринимательства».

По данным RAEX, к концу нынешнего года доля крупнейших российских банков, которые оценивают крупных заемщиков по ESG-метрикам, проверяя их деятельность на соответствие ЦУР, достигнет 50%. В частности, «Сбер» заявил, что завершает формирование собственного ESG-рейтинга корпоративных клиентов. Для этого банк проводит оценку 1,5 тыс. компаний по 37 параметрам. «Как показали результаты проведенного нами анкетирования, пока не все компании учитывают в своей деятельности принципы устойчивого развития. Это было ожидаемо, ведь ESG-повестка в России только набирает обороты. Первыми к ней подключаются крупные компании — прежде всего экспортеры, заинтересованные в сбыте своей продукции на зарубежных рынках и привлечении международного финансирования. Мы видим потенциал для роста в этом направлении», — цитирует сайт Сбербанка первого зама предправления Александра Ведяхина.

Соответствие деятельности компании ESG-принципам может помочь ей в получении банковского кредитования на более выгодных условиях. Директор по работе с корпоративными клиентами Росбанка в Южном регионе Сергей Штоль подчеркнул, что банк изначально оценивал предприятия с учетом их влияния на окружающую среду и общество, поскольку этого требуют стандарты Группы Societe General, в которую входит Росбанк. «Сейчас мы дополнительно стремимся выявить компании, для которых сможем организовать сделки зеленого или ответственного финансирования, то есть, поддерживать реализацию ESG-проектов клиентов, — рассказал господин Штоль. — По таким сделкам мы предоставляем клиентам наиболее привлекательные условия».

По мнению спикера, пандемия показала, что темы экологии и устойчивого развития касаются каждого. «Глобально повестка ESG становится во многом определяющей для развития экономики. Важно переосмыслить и вовремя трансформировать модели ведения бизнеса и потребительского поведения, что, конечно, требует серьезных инвестиций. Поэтому компании, которые готовы выделять ресурсы на такие изменения, подтверждают свое стабильное положение», — пояснил господин Штоль. В планах Росбанка — до 2025 года включительно выделить на финансирование устойчивого развития не менее 150 млрд руб.

Повестке устойчивого развития следует также банк «Кубань-Кредит». В июне 2021 года он заключил с министерством экономики Краснодарского края соглашение о сотрудничестве с целью внедрения ESG-принципов в экономику региона. Документ предусматривает запуск льготной программы кредитования, в рамках которой предприятия, реализующие «зеленые» или социально-значимые проекты, смогут снизить ставку по кредитам на 0,5%.

БИЗНЕС СМОТРИТ НА ПОВЕСТКУ

Управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский отметил, что Кубань стала участником пилотного проекта правительства России по внедрению принципов устойчивого развития. В его рамках рассчитывать на преференции могут предприятия, которые участвуют в нацпроекте «Производительность труда». Среди запущенных для них мер поддержки есть, в частности, субсидирование ставок по банковским кредитам, благодаря которому ставки могут снижаться до 1,5%.

«Экономический эффект от внедрения ESG-принципов является комплексным, —

заметил господин Жарский. — Такие принципы помогают оптимизировать рабочие процессы, подходы работодателей в сфере соблюдения трудового законодательства, уделять больше внимания экологии и т. д.». По предположению эксперта, постепенное следование такому общемировому тренду в ближайшие семь-восемь лет позволит существенно вырасти валовому региональному продукту.

По данным ESG-рэнкинга российских компаний RAEX за декабрь 2021 года, в первую тройку по внедрению принципов устойчивого развития вошли ПАО «Энел Россия» (занимается альтернативной энергетикой, среди проектов — ВЭС мощностью 90 МВт в Азовском районе Ростовской области), «Полиметалл» (добыча серебра, золота и меди) и Московский кредитный банк. Среди участников рейтинга, имеющих на юге России крупные производственные активы, есть Трубная металлургическая компания (ТМК, управляет Таганрогским металлургическим заводом). В качестве ключевых для «Тагмета» ЦУР представители предприятия называют содействие экономическому росту и занятости населения, обеспечение здорового образа жизни и благополучия, сохранение водных экосистем. По данным завода, сейчас средняя зарплата на «Тагмете» превышает 51 тыс. руб. (согласно исследованию РИА «Новости», в целом по Таганрогу средний заработок в октябре 2021 года составил 34,7 тыс.). Также у «Тагмета» есть медико-санитарная часть, физкультурно-оздоровительный комплекс, программы санаторно-курортного и оздоровительного отдыха для сотрудников и их семей. Кроме того, последние два года завод занимается восстановлением популяции русского осетра. В 2021 году предприятие профинанси-

ровало выпуск в Дон 28 тыс. мальков, а всего за два года — 53 тыс.

В 2020 году «Тагмет» внедрил систему организации и контроля сортировки и раздельного сбора отходов работы печного оборудования, сообщил заместитель главного инженера предприятия Сергей Печегин. Бой огнеупорных изделий частично передается в ООО «Северский огнеупор» в качестве сырья для производства стройматериалов, остальное перерабатывается. Также «Тагмет» занимается рециклингом строительных отходов. Это помогло предприятию сэкономить более 12 млн руб. в год, за счет уменьшения объема вывоза мусора.

«Актуальной остается проблема высоких цен на энергоресурсы, — добавил господин Печегин. — Мы реализуем проект по модернизации сетей потолочного освещения во всех основных цехах. Более 10 тыс. ртутных ламп в трубопрокатном, трубосварочном и электросталеплавильном цехах будут заменены на 3 тыс. диодных светильников, которые отличаются низким энергопотреблением и более высоким уровнем освещения. Замеры люксометром показали увеличение уровня освещенности в шесть раз».

В июле 2021 года ростовское ПАО «Гранит» (занимается производством вакуумных СВЧ-приборов) презентовало проект создания промышленного технопарка. Его задача — помочь инновационным проектам быстрее выйти на рынок. По словам гендиректора «Гранита» Валерия Панасенко, ростовский промышленный технопарк на данный момент — первый в России, который создается с комплексным использованием ESG-принципов на всех этапах реализации проекта. Господин Панасенко рассказал, что управляющая компания техно-

парка разрабатывает ESG-декларацию, которая будет регулировать предпроектную, инвестиционную и эксплуатационную стадии создания объекта. УК планирует привлечь новосибирскую компанию «АлександрГРАДЪ» (специализируется на демонтаже зданий) для сноса старых производственных корпусов с «нулевым» негативным воздействием на окружающую среду и последующей глубокой переработкой строительных отходов. «Также ESG-показатели будут учтены при разработке техзадания на проектирование зданий технологического парка, — добавил гендиректор. — Среди таких критериев — использование проектировщиком BIM-технологий (информационное моделирование, которое предусматривает, что будущее здание, инженерные сети, прилегающая территория и т. д. проектируются как единое целое) и строительных материалов с низким углеродным следом».

Помимо этого, в технопарке планируется построить энергоцентр с когенерационными установками, замкнутой системой водоснабжения, современным оборудованием очистки и утилизации вредных выбросов. Реализовать проект строительства технопарка ПАО «Гранит» планирует в течение двух лет. Вложения в объект составят 1,5 млрд руб., 900 млн из которых — средства господдержки.

В октябре 2021 года в ESG-рэнкинг RAEX впервые вошел агрохолдинг «Степь» (структура АФК «Система»). Головой офис агрохолдинга расположен в Ростове-на-Дону, а активы — в нескольких регионах юга. В исследовании АХ «Степь» занял сначала 54 место, а к декабрю поднялся на 52-е. До этого в рэнкинге участвовал только один представитель отечественного АПК — группа компаний «Русагро». По

данным сайта «Степи», здесь уделяют серьезное внимание борьбе с деградацией земель, снижению доли опасных отходов и их утилизации, цифровизации, поддержке местных сообществ.

В ГК «Дамате» среди основных ESG-целей называют здоровье и благополучие населения, экономический рост предприятия, создание рабочих мест, обеспечение достойного уровня зарплат и ряд других. На Дону «дочки» «Дамате» управляют комплексами по производству мяса индейки и утки в городах Шахты и Миллерово. Раньше эти предприятия входили в ГК «Евродон», которая обанкротилась. Новый собственник не просто перезапустил комплексы, а внедрил здесь новые, экологически чистые технологии. Сегодня уровень зарплат на этих предприятиях — один из самых высоких в отрасли.

«Следование ESG-принципам должно стать характерным явлением для всех крупных и перспективных компаний, независимо от того, в какой области они работают, поскольку это общемировой тренд, который поддерживают российские власти и государство, — заметил Илья Жарский. — Бизнес (в массе своей) сейчас находится на начальном этапе знакомства с ESG-принципами».

Эксперт добавил, что для разных отраслей экономики актуальны разные ЦУР. Например, промышленности логичнее уделять основное внимание экологическим аспектам, а не социальной или управленческой ответственности. Со временем топ-менеджеры компаний, возможно, сумеют сбалансировать все принципы устойчивого развития, с учетом которых скорректировали стратегии развития и которыми руководствуются по мере выполнения таких стратегических планов. ■

СТАТЬ ДЛЯ КЛИЕНТОВ НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ

В 2021 году территориальный офис Росбанка в Ростове-на-Дону показал рост по всем ключевым показателям бизнеса, расширил сеть клиентских офисов и развивал премиальное обслуживание. Банк планирует наращивать базу клиентов на 5-10% в год, расти наравне или выше рынка, рассказала директор территориального офиса Олеся Алферова.

— С какими показателями Росбанк завершает год?

— По итогам девяти месяцев в Ростовской области удалось продемонстрировать уверенную динамику по ключевым направлениям розничного бизнеса, и мы видим, что тенденция до конца года сохраняется. Так, рост розничного кредитного портфеля территориального офиса Росбанка составил 30%, по сравнению с тремя кварталами 2020 года, а депозитного портфеля — 20%. Еще из положительных моментов — расширение точек присутствия. В текущем году в Ростове-на-Дону Росбанк открыл два новых офиса: на пр. Шолохова, 128 и ул. Большая Садовая, 52.

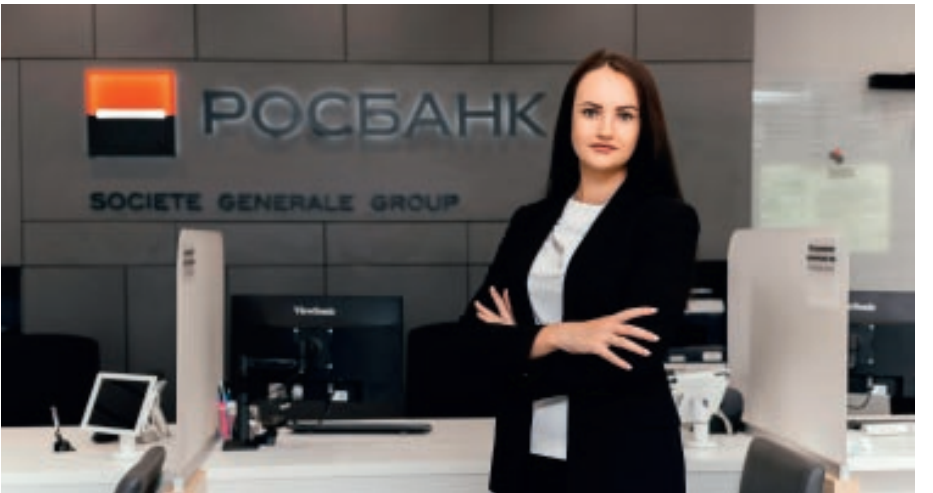
— Какие продукты наиболее востребованы в работе с малым бизнесом?

— В начале 2021 года ставки по кредитам были минимальные, поэтому ряд компаний старались получить финансирование на более длинные сроки, чтобы снизить процентную нагрузку. Сейчас на фоне постепенно растущих ставок продолжают пользоваться спросом льготные кредиты для субъектов МСП по программе 1764. В Росбанке их легко оформить в сжатые сроки по выгодным ставкам. В целом по банку рост продаж по программе составил более 50%.

Компаниям, которые стремятся делать крупные покупки, мы предлагаем лизинг и коммерческую ипотеку. Стараемся придерживаться индивидуального подхода и подбирать программы кредитования, максимально подходящие под специфику работы и цели предпринимателей. Это и оборотный кредит, и овердрафт, рефинансирование для досрочного погашения текущей задолженности в стороннем банке, инвестиционные кредиты с доступными процентными ставками и гибким подходом к залоговому обеспечению.

Также отмечу интерес предпринимателей, желающих получить дополнительный доход, к бизнес-депозитам. В конце года ставки по ним более чем привлекательные, а заработать на свободных средствах в Росбанке можно даже за неделю.

А для клиентов, которые осуществляют внешнеэкономическую деятельность, мы предлагаем продукты, разработанные на основе международной экспертизы группы Societe Generale: валютные счета, платежи, валютный контроль и онлайн-обмен валюты. На сайте банка всегда доступна информация об актуальных акциях и специальных предложениях.



Директор территориального офиса Росбанка в Ростове-на-Дону Олеся Алферова

— На что вы делаете ставку, развивая премиальный бизнес?

— По нашим данным, за 2021 год более 40% премиальных клиентов на рынке повысили инвестиционную активность. Со своей стороны, мы помогаем премиальным клиентам настроить стратегии инвестирования в соответствии с их склонностью к риску, интересами и целями, чтобы обеспечить долговременный источник дохода, опираясь на экспертизу группы Societe Generale, одного из признанных лидеров на рынке производных финансовых инструментов.

Росбанк исторически удерживает передовые позиции в работе с премиальными клиентами благодаря высокой надежности, актуальному продуктовому предложению для сбережений и инвестиций и высокому качеству сервиса. Стратегическая цель Росбанка — предложить одну из лучших программ премиального банковского обслуживания на рынке.

— Какие приоритетные задачи стоят перед Росбанком?

— В ноябре на федеральном уровне состоялось представление новой стратегии развития Росбанка на 2021-2025 годы. Фокус — на трех основных направлениях, которые являются естественным продолжением предназначения Societe Generale: клиент, эффективность и устойчивое развитие. Росбанк планирует стать для клиентов надежным партнером на долгие годы.

Основная амбиция Росбанка в рознице — поступательное и устойчивое повышение уровня удовлетворенности клиентов. Банк планирует наращивать клиентскую базу на 5-10% в год, а также расти наравне или выше рыночных показателей во всех ключевых сегментах. Росбанк продолжает инвестировать в развитие продуктов и онлайн-сервисов, совершенствует качество услуг и стремится всегда быть рядом с клиентами.

С условиями управления активами можно ознакомиться здесь www.rosbank.ru ПАО РОСБАНК. Реклама 16+

«ГРАНИТНОЕ» ОСНОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ



В Ростове-на-Дону на базе имущественного комплекса ПАО «ГРАНИТ» создается первый в регионе промышленный технопарк. Реализация проекта позволит эффективно задействовать свободные производственные мощности, сохранить уникальный коллектив и получить новые возможности для технологического развития завода.

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) вместе со страной переживал глубочайшее падение, стремительный взлет и крутые маневры, оставаясь при этом, благодаря государственному участию, одним из наиболее финансово устойчивых и технологически оснащенных секторов экономики. Однако в ходе рыночных трансформаций часть оборонных предприятий при сохранении обязательств по выпуску военной техники перешла в частные руки и, в определенной степени лишившись прямой государственной поддержки, выживала за счет ограниченных собственных ресурсов и высокой гражданской ответственности перед страной.

С полным правом к таким частным оборонным предприятиям можно отнести завод «ГРАНИТ», выпускающий уникальные изделия для противовоздушного и противоракетного щита Родины.

Это фактически его «глаза» и «уши».

Исторически сложившаяся со времен СССР специализация ОПК Ростовской области представлена предприятиями трех ключевых отраслей: авиационной, химической и радиоэлектронной промышленности. ПАО «ГРАНИТ» и интегрированная с ним компания «ФАЗА» являются одними из немногих в стране обладателей уникальных компетенций в сфере разработки и выпуска специального электронного оборудования на основе СВЧ-технологий.

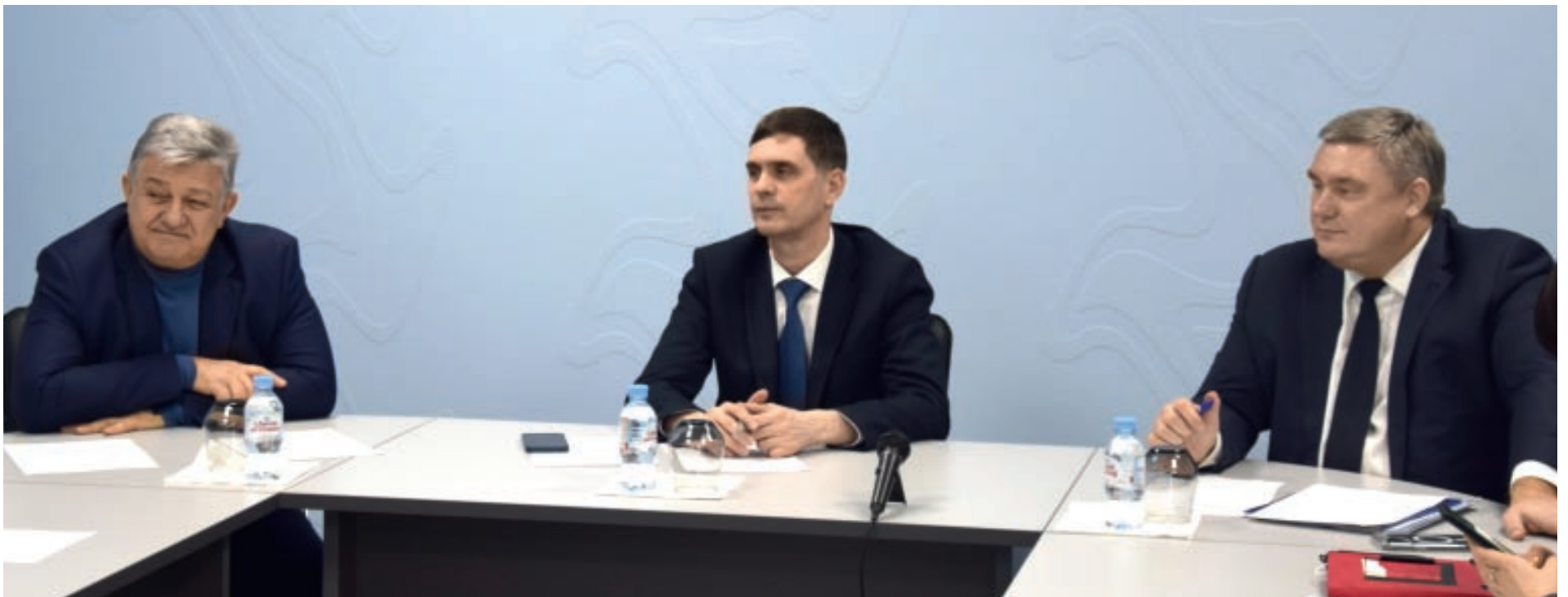
В связи с постепенным свертыванием в последние годы государственного оборонного заказа возможности ПАО «ГРАНИТ» по сохранению трудового коллектива в рамках процесса диверсификации становились все более ограниченными. За три года на предприятии был в три раза сокращен выпуск продукции военного назначения,

наполовину уменьшилась численность персонала, вплотную приблизив средний возраст работников к пенсионному.

В этот период на завод пришел новый собственник с твердым намерением вывести предприятие из кризиса и обеспечить выпуск конкурентоспособной

продукции гражданского назначения. Для разработки программы реструктуризации производства были приглашены эксперты Торгово-промышленной палаты (ТПП) Ростовской области. Однако попытки выпуска гражданской продукции в цехах оборонного завода потерпели неудачу из-за





неконкурентной цены изделий, включавшей огромные общезаводские расходы. Нужны были нестандартные организационно-экономические идеи, способные эффективно задействовать свободные производственные мощности, сохранить уникальный коллектив и получить новые возможности для технологического развития завода.

В результате интенсивного поиска вариантов, бурных дискуссий и глубокого анализа ситуации было принято решение по созданию на базе имущественного комплекса ПАО «ГРАНИТ» первого в Ростовской области промышленного технопарка. Эту инициативу активно поддержали Министерство промышленности и энергетики региона, департамент экономики Ростова-на-Дону, ТПП РФ и ПАО «Промсвязьбанк» (ПСБ). Подготовленная с участием внешних консультантов из Торгово-промышленной палаты Ростовской области концепция создания промышленного технопарка «ГРАНИТ» в сфере диверсификации ОПК была впервые представлена в рамках деловой

программы Международного форума «Армия-2021». Региональный проект подкреплен заключением трехстороннего соглашения между правительством Ростовской области, заводом «ГРАНИТ» и Промсвязьбанком при кураторстве Военно-промышленной комиссии Российской Федерации.

Именно в этот период Промсвязьбанк, основной оператор и интегратор финансовых потоков в оборонном и оборонно-промышленном комплексах страны, расширяет ключевое подразделение — департамент по работе с проектами диверсификации, импортозамещения и инноваций. В задачи департамента входит создание эффективного механизма поддержки проектов диверсификации: их отбор, финансирование и развитие. В качестве одного из знаковых проектов создания гражданских производств на мощностях оборонных предприятий ПСБ выбрал масштабную программу реструктуризации и диверсификации ПАО «ГРАНИТ» с формированием специализированного

промышленного технопарка. В том числе и об этом несколько дней назад шла речь в докладе председателя ПАО «Промсвязьбанк» Петра Фрадкова президенту Российской Федерации Владимиру Путину.

Отметив перспективную инициативу создания технопарков на базе предприятий ОПК, Минпромторг России предложил Ростовской области войти в качестве пилотного региона в образовательную программу «Лидеры развития инфраструктуры». Сформированная команда из представителей областного Министерства промышленности и энергетики, администрации столичного муниципалитета, местного Фонда развития промышленности, территориальной ТПП и самого оборонного предприятия смогла подготовить и успешно защитить инвестиционный проект создания и развития технопарка в сфере электронной промышленности. Представлял проект и достойно отвечал на многочисленные вопросы межведомственной комиссии генеральный директор ПАО «ГРА-

НИТ» Валерий Панасенко. Планируемые инвестиции в размере 1,5 млрд руб., по утверждению топ-менеджера, будут направлены на строительство новых производственных корпусов, создание современной инженерной инфраструктуры и формирование материальной базы объектов технологической поддержки резидентов технопарка. Председатель комиссии — директор департамента Минпромторга России Виталий Хоценко выразил мнение, что в связи с высоким уровнем приоритетности создания современной технологической инфраструктуры в электронной промышленности государство готово субсидировать почти 70% инвестиционных затрат управляющей компании промышленного технопарка.

Однако до получения государственной поддержки «новорожденному» технопарку «ГРАНИТ» предстоит еще пройти тернистый и длинный путь: подготовить и защитить региональную заявку на вхождение в Реестр промышленных технопарков Минпромторга России, построить необходимые здания и энергоцентр, наполнить производственные помещения резидентами — малыми и средними предприятиями электронной промышленности с перспективными проектами технологического развития.

Все эти вопросы были предметом выездного совещания Министерства промышленности и

энергетики Ростовской области и комитета Законодательного Собрания региона по экономической политике, промышленности, предпринимательству, инвестициям и внешнеэкономическим связям, которое состоялось 22 декабря 2021 года на площадке завода «ГРАНИТ». Генеральный директор ООО «Управляющая компания «ГРАНИТ Технопарк» Валерий Королев представил промежуточные итоги реализации проекта и обозначил ключевые задачи на 2022 год. Министр промышленности и энергетики Ростовской области Андрей Савельев подчеркнул необходимость рассмотрения создания технопарка «ГРАНИТ» как основы формирования промышленно-технологической инфраструктуры региона. С готовностью поддержать реализацию проекта выступил председатель комитета Законодательного Собрания Ростовской области Игорь Бураков, отметив необходимость оперативной подготовки, рассмотрения и принятия областного нормативного законодательного акта о поддержке региональных промышленных технопарков. В завершение совещания состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между Министерством промышленности и энергетики Ростовской области и управляющей компанией «ГРАНИТ Технопарк». И это фактически начало большого и важного для региона пути.



344065 Ростовская область,
г. Ростов-на-Дону,
ул. Белорусская 9/7 "г"
Email: anod@paogranit.ru

Отдел снабжения
+7 (863) 252-48-34
+7 (863) 252-48-24
Телефон: +7 (863) 252-90-43
Факс: +7 (863) 252-05-57

ПОРАЗРАБОТАЛИ НА СЛАВУ

В КОРОНАКРИЗИСНЫЕ ГОДЫ ИТ-ОТРАСЛЬ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОКАЗЫВАЕТ ВЫСОКУЮ ДИНАМИКУ. ВЫРУЧКА КОМПАНИЙ РАСТЕТ НА 50-100% В ГОД. УСЛУГАМИ ДОНСКИХ РАЗРАБОТЧИКОВ ПОЛЬЗУЮТСЯ КОМПАНИИ И ГОССТРУКТУРЫ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ. ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ РЫНКА КОНКУРИРУЮТ ЗА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ДЕФИЦИТ КОТОРЫХ ОБОСТРИЛСЯ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ. ИМЕННО ЭТОТ РЕСУРС, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, РЕШАЕТ ИСХОД ПЕРЕГОВОРОВ С ЗАКАЗЧИКАМИ В ПОЛЬЗУ ДОНСКИХ РАЗРАБОТЧИКОВ. АНТОН ПЕРОВ, АНАСТАСИЯ МЕЛЬНИК



ФОТО ОЛЕГА МАРСЕВА

СЕЙЧАС УСПЕШНЫ ИТ-КОМПАНИИ, СПОСОБНЫЕ ПРЕДЛОЖИТЬ СПЕЦИАЛИСТАМ ВЫСОКУЮ ЗАРПЛАТУ И ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА

СОФТ ПОДНИМАЕТ ВЫРУЧКУ

Согласно исследованию ассоциации «РУС-СОФТ», Ростовская область входит в ТОП-10 регионов России по уровню развития ИТ-отрасли. По оценкам гендиректора компании «Вебпрактик» Александра Букурова, сегодня на Дону работает около 3,8 тыс. ИТ-компаний. Финансовые данные наиболее известных местных игроков рынка показывают, что 2020 год оказался достаточно успешным для тех донских «айтишников», которые занимаются разработкой или интеграцией программного обеспечения. И в текущем году тренд сохраняется.

По данным финансовой отчетности, опубликованным в системе «СПАРК-Интерфакс», Umbrella IT (ООО «Амбрелла Альянс») в 2020 году увеличила выручку более чем на 50%, до 366 млн руб. (против 207,5 млн руб. в 2019-м), а чистую прибыль — почти утроила: с 58 млн до 171,5 млн руб. В прошлом году значительно выросли обороты компании известного донского ИТ-предпринимателя Олега Чулакова. Так, выручка принадлежащего ему ООО «ДИП Диджитал» выросла с 80 млн руб. до 146 млн руб., чистая прибыль — с 48 млн до 62 млн руб. Компания Inostudio Solutions, которую контролирует президент ассоциации ИТ-компаний Таганрога BrainHorn Максим Болотов, в минувшем году показала рост выручки с 79 млн руб. до 93,5 млн руб. и пятикратное увеличение чистой прибыли — с 3 млн руб. до 15 млн.

«Мы выросли с начала 2021 года в полтора раза, — уточнил директор по развитию компании Umbrella IT Алексей Феофанов. — Это более высокий темп, чем годом ранее».

Руководитель компании WEB-AiM Никита Гусаков оценил темп прироста оборотов этого предприятия в 100% в год. А господин Болотов сообщил, что средний темп роста выручки у компаний, входящих в ассоциацию BrainHorn, составляет около 20%, «хотя есть примеры увеличения оборотов и на 30%, и на 40%». Эксперт пояснил, что речь идет в основном об участниках рынка коммерческой разработки. В случае с исполнителями государственного заказа ситуация выглядит менее оптимистично: из-за пандемии часть платежей из бюджета была приостановлена. В результате, по данным Банка России, снижение кэш-флоу по ОКВЭД 62 (разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги) достигало 60%. «Практически, как в авиаперевозках», — отметил Максим Болотов.

ПАНДЕМИЯ РОЗГНАЛА ОБЛАКА

Глобальная эпидемия вируса COVID-19 стимулировала развитие сектора информационных технологий (ИТ), подстегнула спрос на мобильные сервисы и передовые решения, в экономике регионов значительно ускорился процесс цифровизации. Это единодушно отметили все опрошенные BG представители ИТ-сферы. Одни из наиболее активных участников цифровой трансформации — предприниматели.

«В малом и среднем бизнесе активно растет потребление облачных решений, — заметил, в частности, Александр Букуров. — У таких решений есть два несомненных преимущества: цена и скорость внедрения. Облака позволяют быстро сделать простой сайт, внедрить CRM и автоматизировать склад».

Оценки экспертов относительно темпов роста облачного рынка разнятся. По словам директора МТС в Ростовской области Игоря Марьясова, в 2020 году в регионе спрос на облачные продукты вырос вдвое, в 2021-м динамика осталась такой же. По оценкам компании «Софтлайн», ежегодный рост спроса на облачные технологии и сервисы составляет 30%.

По словам господина Марьясова, повышение интереса к облакам наблюдается как в бизнесе, так и в государственном секторе, который также столкнулся с необходимостью перевода сотрудников на удаленную работу. С другой стороны, на спрос на облачные решения положительно влияет развитие в регионе онлайн-торговли (см. материал на стр.18). По данным МТС, в январе-сентябре 2021 года облачные продукты для развития интернет-продаж и адаптации ИТ-систем к пиковым нагрузкам использовали 54% ритейлеров, работающих в Ростовской области. «В прошлом году онлайн-продажи на Дону выросли в 3,3 раза, по сравнению с 2019 годом, — уточнил Игорь Марьясов. — Примерно такой же рост отмечен и в первом полугодии 2021 года. Облака позволяют гибко управлять ИТ-бюджетами в зависимости от спроса. Это очень актуально ввиду высокой роли сезонности в розничной торговле».

Алексей Феофанов подтвердил, что заказчики увеличили инвестиции в развитие электронной коммерции (e-commerce), да и сами проекты стали больше. «Пандемия не запустила процесс цифровизации, но ускорила его, — уточнил господин Феофанов. — В среднем численность наших команд, работающих на таких проектах,

увеличилась в 2-3 раза. Лидеры ритейла больше зарабатывают и больше вкладывают в трансформацию бизнес-процессов».

Эксперт добавил, что спрос на разработку растет «семимильными шагами» в связи с тем, что в лидеры выходят компании с более высоким уровнем цифровизации, и они активно развиваются в этом направлении, чтобы удержать свои рыночные позиции. Именно они в основном и пользуются услугами ИТ-компаний.

По словам Никиты Гусакова, пандемия значительно увеличила спрос на разработку интернет-магазинов и интеграцию CRM-систем. «Многим пришлось переходить на «удаленку», а CRM-системы, в частности, «Битрикс24», позволяют выстраивать коммуникации между сотрудниками, контролировать выполнение задач и взаимодействие с клиентами, — пояснил топ-менеджер. — Что касается интернет-магазинов, то, по нашим наблюдениям, в период пандемии в онлайн-торговлю пришли многие предприятия, которые до этого торговали только в оффлайне».

Среди других направлений, которые получили развитие в период пандемии, эксперты рынка назвали, в частности, автоматизацию и цифровизацию медицинских объектов. Например, компания «СиВижин-Лаб» стала участником эксперимента Московского департамента здравоохранения, в рамках которого она занималась внедрением искусственного интеллекта в медицине. Разработанный донской компанией сервис на платформе Yandex.Cloud обрабатывает 90% исследований на ковид с помощью КТ-снимков грудной клетки всего за 2,5 минуты.

«Для нас пандемия стала дополнительной возможностью по применению своих знаний и компетенций, а также по разработке с нуля специализированного медицинского решения, которое сейчас интегрировано в единую информационную систему здравоохранения Москвы, — подчеркнул гендиректор «СиВижинЛаб» Александр Гончаров. — К нашей системе подключены рентгенологические отделения более ста медицинских учреждений столицы. Алгоритм в автоматическом режиме обрабатывает ежедневно до 1 тыс. исследований, помогает врачам приоритизировать обработку КТ с высокой вероятностью наличия COVID-19, а также экономить время медработников на выявление процентов поражения легких».

По словам Алексея Феофанова, Umbrella IT также выполняет часть работ по медицинскому проекту для крупной российской корпорации, однако говорить о деталях такого сотрудничества эксперт не стал, руководствуясь тем, что это запрещено по условиям договора с заказчиком.

Аналитика изображений на основе искусственного интеллекта (ИИ) позволяет решать не только медицинские, но и коммерческие задачи. Например, компания «Интегрант» разработала интеллектуальную систему

видеонаблюдения для сетей «Додо Пицца» и Drinkit. «Обычное видеонаблюдение не решает многих проблем, — пояснил менеджер по продукту «Интегранта» Рубен Бабаев. — Видеозаписи нужно просматривать, а о нежелательных ситуациях руководство узнает слишком поздно. Крупные компании решают эти проблемы с помощью видеоаналитики, но позволить себе дорогое оборудование и платные консультации могут не все. Поэтому мы предлагаем сетям общепита видеоаналитику по минимальной стоимости, с использованием уже имеющихся камер».

Среди задач, которые решает видеоаналитика, господин Бабаев назвал контроль за наличием сотрудников на рабочих местах и соблюдение ими необходимых санитарно-эпидемиологических мер (например, ношение защитных масок), а также мониторинг событий в кассовой зоне. Если к новому гостю в течение двух минут не подойдет официант, персоналу придет уведомление на телефон с записью фрагмента, добавил Рубен Бабаев.

Однако есть IT-проекты, которые пострадали от пандемии. Например, компания «Невтех» совместно с партнером, ООО «Свежее яблоко» из Самары, в 2019 году изготовила 13 вендинговых аппаратов — холодильников для продажи снеков. «Невтех» занимался электронной начинкой такого оборудования. Суть разработки в том, что покупатель может открывать ближайший холодильник при помощи специального мобильного приложения. Управляет такой холодильной сетью «облачная система». Она определяет, кто именно и какие товары купил (благодаря нанесенным на упаковки со снеками радиочастотным меткам) и автоматически списывает стоимость покупок с привязанной к аккаунту покупателя карты.

«Невтех» и «Свежее яблоко» назвали проект «Умные киоски» и планировали размещать их в офисных и торговых центрах. В том числе и на юге России. С началом пандемии трафик в ТЦ и БЦ серьезно упал. «Помимо первых 13 холодильников, заказов у нас не было и стимула к развитию — тоже, — сообщил гендиректор «Невтеха» Алексей Беляев. — Технология рабочая. Есть приложения, сервер, но пока у нас нет финансовой возможности развиваться».

Предприниматель добавил, что также на проект негативно повлияло подорожание комплектующих. «Микроконтроллер, который мы в 2018 году покупали за 100 руб., сейчас стоит 500 руб. Если покупать за границей, то ждать надо около двух месяцев. Можно купить (импортные) со склада в России, но там будет в наличии, скажем, 10 штук и уже по тысяче руб.», — объяснил господин Беляев.

КОВИД ОБОСТРИЛ ДЕФИЦИТ

Среди острых проблем донской IT-отрасли ее представители единогласно назвали дефицит квалифицированных специалистов. В 2019 году Минцифры России оценивало кадровый голод в пределах 500 тыс. — 1 млн человек. По актуальным оценкам агентства RAEX, отечественному IT-сектору не хватает ровно миллиона специалистов.

Опрошенные BG эксперты согласились, что на юге пандемия коронавируса обострила кадровый вопрос в IT. «Теперь южные компании конкурируют за специалистов не только между собой, но и со всей Россией, с точки зрения бюджетов и уровня зарплат, — заметил технический директор компании ITP Андрей Лежебоков. — Кроме того, в Ростовской области привлечению кадров мешает отсутствие условий для комфортной жизни и работы в небольших городах, таких как Таганрог и Новочеркасск».

«Удаленка» сыграла свою роль в усилении дефицита кадров, отметил Алексей Феофанов. «До пандемии московские компании не рассматривали кандидатов из регионов, которые не готовы к релокации, — заметил эксперт. — Сейчас IT-корпорации вынуждены предоставлять сотрудникам возможность работать удаленно, а у кандидатов, соответственно, появилась возможность выбирать из большего числа вакансий. Из-за этого дефицит IT-кадров в регионах возрос». Господин Феофанов добавил, что сама Umbrella IT предлагает сотрудникам гибридный формат работы. «Сейчас офисы компании на юге России загружены в среднем на 70%», — уточнил спикер.

Остроту дефицита кадров подтвердил и Никита Гусаков: «Разработчиков решений на "1С Битрикс" и "Битрикс24" всегда не хватало, но сейчас этот вопрос стал еще актуальнее. Для его решения мы предлагаем сотрудникам внутренний курс обучения на всех этапах: от стажера до разработчика и интегратора. Второе — набор специалистов на "удаленку". Сейчас многие из наших работников не живут в Ростовской области».

Об аналогичном подходе к персоналу BG рассказали в Inostudio Solutions. По словам Максима Болотова, в текущем году компания таким образом на 25% увеличила штат. «В то же время сейчас до 80% IT-вакансий в Москве закрываются специалистами из регионов», — подытожил спикер.

По мнению Алексея Лежебокова, чтобы у «айтишников» не было желания уезжать из Ростовской области, в регионе необходимо создавать собственные центры по подготовке и переподготовке кадров. Для этого компаниям следует объединяться в ассоциации и работать над развитием бренда донского региона, как IT-центра юга России.

Александр Букуров отметил, что есть успешные примеры такого объединения. В 2021 году 10 участников рынка создали автономную некоммерческую организацию (АНО) «Развитие IT-образования», задача которой — повысить качество обучения и профессиональной переподготовки IT-специалистов. «Сегодня в образовании очень много системных проблем, которые компании не смогут решить по отдельности, — сказал господин Букуров. — Я надеюсь, что совместными усилиями мы сможем сдвинуть ситуацию. Кадры — это основа IT. Без решения кадрового вопроса нам будет сложно двигаться вперед».

По словам Алексея Феофанова, с начала года количество открытых IT-вакансий увеличилось более чем вдвое. «Значительная часть этих вакансий приходится на крупные нетехнологические компании, стратегия которых направлена на превращение в технологические, — разъяснил господин Феофанов. — Это в некоторой мере привело к снижению конкуренции между соискателями».

В нынешних условиях выживают участники рынка, способные предложить соискателям не только высокую зарплату, но и более серьезно их замотивировать. Например, возможностью участвовать в крупных перспективных проектах или личностного и профессионального роста. В 2020 году значительная часть IT-компаний, которые не сумели этого сделать, закрылись, напомнил один из опрошенных BG экспертов. Оставшиеся на рынке игроки серьезно конкурируют и за специалистов, и за заказчиков. Наличие высокопрофессионального штата и соответствующего «портфолио» — одни из главных аргументов в переговорах южных «айтишников» с крупными российскими клиентами. ■

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ ПОСТАВИЛИ НА СЧЕТЧИК

Компания МТС и научно-производственное объединение (НПО) «Турбулентность-ДОН» заключили соглашение о стратегическом партнерстве в сфере интернета вещей (IoT). Партнеры произведут умные газовые счетчики. Это позволит ресурсоснабжающим организациям повысить прозрачность системы учета и контроля за использованием голубого топлива, а жителям — не нести лишних расходов.

Еще в 2017 году PwC провозгласила IoT лидером среди восьми прорывных технологий, которые могут серьезно изменить и рынок, и бизнес-модели компаний. Интернет вещей опередил искусственный интеллект (ИИ), augmented reality (дополненную реальность), блокчейн и др. Кроме того, год назад начал действовать федеральный закон (522-ФЗ), который стимулирует замену приборов учета на те, что сами передают данные. МТС планирует играть здесь ключевую роль.

Одна из отраслей для эффективного применения IoT — ЖКХ. Это, в частности, подтверждает соглашение о партнерстве между МТС и НПО «Турбулентность-ДОН». Телеком-компания оснастит SIM-чипами NB-IoT (Narrow Band IoT) коммунально-бытовые счетчики газа, выпускаемые ростовским заводом. Как рассказал председатель совета директоров ГК «Турбулентность-ДОН» Игорь Амураль, умные приборы будут автоматически передавать показания в ресурсоснабжающую организацию, вести учет расхода

газа, контролировать его незаконное потребление, выявлять и фиксировать утечки, чтобы жители не переплачивали за коммуналку.

«Умные счетчики собирают и обрабатывают данные в автоматическом режиме и могут синхронизироваться с биллингом управляющей компании. Это позволяет избежать ошибок при расчетах и сократить время на выставление счетов с нескольких дней до минут», — пояснил господин Амураль.

Директор филиала МТС в Ростовской области Игорь Марьясов добавил, что нередко в многоквартирных домах можно столкнуться с разницей в показаниях индивидуальных и общедомовых приборов учета, компенсировать которую порой вынуждены дисциплинированные потребители. «Чтобы избежать споров из-за разницы в показаниях, достаточно считывать данные по всем устройствам одновременно. В этом поможет технология NB-IoT», — подчеркнул топ-менеджер.

Партнерство с НПО «Турбулентность-ДОН» — не первый опыт работы МТС с инновацион-

ными предприятиями региона. Так, в декабре 2019 года компания подписала соглашение с научно-производственным предприятием космического приборостроения «Квант» о производстве умных водяных счетчиков. Менее года ушло на разработку устройств. Затем был старт продаж в шести городах РФ. Сейчас «квантовые» счетчики с SIM-чипами NB-IoT продаются по всей стране.

«С помощью IoT-системы можно оперативно обнаружить подтопление в подвалах, утечку газа, возгорание и даже незаконные проникновения в помещения, — отметил господин Марьясов. — Умные приборы могут автоматически следить за исправностью лифтов и фиксировать дефекты в инженерном оборудовании дома».

Для того чтобы IoT-технологии активно внедрялись во всех отраслях, МТС ежегодно расширяет покрытие сети для интернета вещей — NB-IoTMTS, запущенной в Ростовской области в 2018 году. Сейчас к такой сети одновременно могут подключаться десятки тысяч устройств.



«МТС обладает крупнейшей в России сетью NB-IoT, которая охватывает более 80 регионов, — уточнил Игорь Марьясов. — На Дону в результате тестов, проведенных специалистами МТС в течение года, мы получили подтверждение, что в стандарте NB-IoT заинтересованы как производители конечного оборудования, так и бизнес-клиенты, которые пользуются умными устройствами». По словам топ-менедже-

ра, МТС также запустила IoT-платформу, позволяющую интегрировать в единую систему приборы учета и датчики, подключенные по технологиям: 2G, 3G, 4G, Wi-Fi, NB-IoT. Эта технология обладает улучшенным проникновением радиосигнала. Счетчики будут стабильно работать в многоэтажных домах и в частном секторе. Устройства с SIM-чипами NB-IoT могут до 10 лет трудиться без обслуживания и замены батареи.

ТОРГОВЛЮ ВЫТЯНУЛИ СЕТЯМИ

ОГРАНИЧЕНИЯ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ ПОДСТЕГНУЛИ РАЗВИТИЕ НА ЮГЕ РОССИИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ. В ИТОГЕ ДВА КРУПНЕЙШИХ РЕГИОНА ЮФО — РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ И КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ — ВОШЛИ В ТОП-10 СУБЪЕКТОВ РФ ПО РОСТУ ОБЪЕМОВ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ (E-COMMERCE). ТОЛЬКО НА ДОНУ ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2021 ГОДА ДИСТАНЦИОННО ПРИОБРЕЛИ ТОВАРЫ И УСЛУГИ НА 44 МЛРД РУБ., ЧТО ВТРОЕ ВЫШЕ ПРОШЛОГОДНЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ГЛАВНЫМИ ФАКТОРАМИ РОСТА ЯВЛЯЮТСЯ ПЕРЕХОД НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ И ОБУЧЕНИЕ, А ТАКЖЕ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. ИВАН ДЕМИДОВ

ЮГ В АВАНГАРДЕ ОНЛАЙНА

С 2018 года в России рынок e-commerce вырос почти вдвое. По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), только за девять месяцев 2021 года объем онлайн-продаж в стране превысил 2,4 трлн руб., тогда как за весь 2018 год это было всего 1,66 трлн руб. Аналитики АКИТ полагают, что по итогам текущего года с учетом предновогодней активности объем продаж через «глобальную паутину» превысит 3,5 трлн руб.

Катализатором процесса эксперты называют пандемию и связанные с ней ограничения. Локдауны, жесткая самоизоляция отдельных категорий граждан, приостановка работы обычных (офлайновых) магазинов, кафе и ресторанов, образовательных учреждений привели к росту спроса на онлайн-покупки товаров и услуг, который стимулировал развитие дистанционных каналов.

Сегодня на долю юга России, по оценкам АКИТ, приходится 9% от общего объема розничных интернет-продаж. «Два региона ЮФО входят в топ-10 в России (см. график. — BG), — отметил президент АКИТ Артем Соколов. — Краснодарский край на четвертом месте (после Москвы, Подмосковья и Санкт-Петербурга) с долей 4,4%. При этом доля оборота интернет-торговли в общем обороте региональной розницы (на Кубани) составляет 6%. Ростовская область — на шестой позиции с долей 2,4% (объем интернет-торговли в общем обороте региональной розницы — 7%)».

По данным департамента потребительского рынка Ростовской области, по итогам трех кварталов 2021 года объем продаж через интернет на Дону превысил 44 млрд руб. Для сравнения: в прошлых годах январь — сентябре результат был почти втрое меньше — около 16 млрд руб. На Кубани аналогичные абсолютные цифры не раскрывают.

Согласно исследованию «Яндекс.Маркета» и компании GfK Rus, категория товаров, пользующаясь самым широким спросом, — одежда и обувь для взрослых: их хотя бы один раз за год покупал 71% респондентов из Ростова-на-Дону. На втором месте — косметика (64%), на третьем — продукты питания (60%).

Рост демонстрирует еще одна категория — онлайн-курсы и образовательные программы. «С начала года оборот в сфере онлайн-образования вырос на 20%, а средняя сумма покупки — на 15%, до 3,4 тыс. рублей, — уточнил гендиректор платежного сервиса CloudPayments Дмитрий Спиридонов. — Эта категория растет с начала пандемии. И в текущем году переход на дистанционный формат обучения в школах и вузах во многих регионах РФ подстегивал рост спроса в этом сегменте».

Ни в Ростовской области, ни на Кубани нет официальной статистики по категории «онлайн-курсы и образовательные программы», ее доле в общем объеме онлайн-продаж. Правда, такую статистику ведут телеком-операторы, что позволяет получить определенное представление о динамике спроса на онлайн-образование. Например, по оценкам специалистов «МегаФона», за минувшие два года



ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА ОБОРОТЫ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫРОСЛИ В БОЛЕЕ ЧЕМ В ШЕСТЬ РАЗ: С 7,6 МЛРД РУБ. В 2019 ГОДУ ДО 44 МЛРД РУБ. К ОКТЯБРЮ 2021 ГОДА

спрос на дистанционное обучение на Дону вырос в 8,5 раза. К такому выводу в компании пришли после анализа трафика, который вел из Ростовской области на образовательные интернет-платформы.

«БИЗНЕС СОЗРЕЛ ДЛЯ ЦИФРЫ»

Важным фактором для развития интернет-коммерции стало совпадение растущего спроса и готовности провайдеров соответствовать запросам предпринимателей. «Ключевой фактор — спрос, который лавинообразно возрос с начала пандемии, — Александр Токарь, директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Ростовского филиала ПАО «Ростелеком». — Еще более важный фактор — наличие доступа в интернет. Онлайн-продажи стимулируются по мере расширения телеком-инфраструктуры и увеличения числа абонентов».

Эксперт добавил, что сегодня все компании решают одну задачу — внедрить больше цифровых инструментов в процесс взаимодействия с клиентами, для того чтобы улучшить сервис и увеличить продажи. «Соответственно, задача ИТ сейчас — стать частью любого бизнес-процесса. Бизнес созрел для цифры, причем все сегменты», — подчеркнул господин Боженков.

Наращивая объемы, рынок интернет-торговли начинает сегментироваться. Известные бренды, имеющие возможность организовать хорошую

логистику, изучают варианты размещения на торговых площадках и создают собственные интернет-магазины, тогда как представители малого и среднего предпринимательства (МСП) сосредоточились на сотрудничестве с маркетплейсами.

Как пояснил Артем Соколов, выходя на маркетплейс с готовой инфраструктурой, многомиллионным трафиком, можно практически сразу как продавать свои товары по всей России, так и экспортировать. «Сейчас товары на таких электронных площадках представляют 300 тыс. продавцов и производителей. Две трети из них — это региональные представители МСП», — заметил эксперт.

Директор компании «Натуральный элемент» Дмитрий Пехов согласился с тем, что маркетплейс позволяет производителям довести до конечного потребителя продукт, не взирая на географию, обеспечить распространение недорогих товаров по всей стране. «Маркетплейс представляет собой центр, который выполняет все логистические функции, доводит товар до потребителя в любой точке в рамках единого таможенного пространства», — разъяснил господин Пехов.

По оценкам аналитиков крупнейших маркетплейсов (таких как «Яндекс.Маркет», OZON и Wildberries), бизнес юга, который и до пандемии коронавируса довольно активно осваивал интернет-пространство, быстро адаптировался к изменившейся реальности. Обороты онлайн-торговли на

Дону показали кратный рост: 7,6 млрд руб. в 2019-м, 25 млрд руб. в 2020-м, 44 млрд руб. за январь — сентябрь 2021 года.

МАРКЕТПЛЕЙСЫ ПОШЛИ В НАРОД

В марте 2020 года регион вступил в период ограничений, а уже в октябре свой распределительный центр площадью около 2 тыс. кв. м в Ростове открыл OZON, в декабре — Wildberries. Склад маркетплейса «Яндекс.Маркет» работает в регионе с декабря 2018 года.

Логистический центр в Аксайском районе стал первым региональным объектом компании. Учитывая растущий спрос и наличие в Ростовской области крупных конкурентов, топ-менеджмент «Яндекс.Маркета» в 2021 году принял решение об удвоении площади южного склада: с 5 тыс. кв. м до 10 тыс. кв. м. Решение о дальнейшем расширении руководство маркетплейса намерено принять не ранее середины 2022 года.

По словам директора по региональному развитию бизнеса «Яндекс.Маркета» Виталия Лихачева, увеличение площадей создает возможности для хранения товаров, прежде всего, локальных поставщиков, количество которых стремительно растет. Виталий Лихачев уточнил, что пока у компании два склада — в Москве и Ростовской области (донской торговля и соответствующая инфраструктура →20

«НАША ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — ДАЛЬНЕЙШАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ»

В уходящем году Юго-Западный филиал АО «Сбербанк Лизинг» более чем на треть увеличил портфель, рост нового бизнеса составил 25%. В целом по компании новый бизнес в наиболее популярных грузовом и легковом сегментах превысил 30%, а в сегменте дорожно-строительной техники увеличился вдвое. Сегодня основные усилия компании направлены на активное применение передовых технологий, продвижение инновационных продуктов и предложение клиентам наиболее выгодных и интересных для них условий сотрудничества, рассказала директор Юго-Западного филиала АО «Сбербанк Лизинг» Ольга Огорокова.

— С какими результатами вы заканчиваете 2021 год?

— Надо сказать, что уходящий год был весьма успешным для нашего филиала. Финальные результаты 2021 года будут чуть позже, но по итогам девяти месяцев мы уже видим рост нового бизнеса на 25%. Наш лизинговый портфель также увеличился на 33% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года.

— Благодаря чему происходит рост?

— Безусловным лидером в 2021 году стал автолизинг. Мы наблюдали растущий спрос на легковые и грузовые автомобили, а также на спецтехнику. У рынка есть значительный потенциал, который позволит ему и в 2022 году показывать высокие темпы прироста. Достаточно неожиданным стал высокий дефицит продукции на авторынке. Эта тенденция сохранялась на протяжении полугода, и по ряду позиций клиентам и сейчас приходится ждать поставок от шести до девяти месяцев.

— Какие из ваших продуктов пользуются сегодня наибольшим спросом? В чем уникальность этих продуктов?

— Традиционно наибольшим спросом пользуются «быстрые» продукты без оценки финансового состояния заемщика, а также предложения по лизингу с нулевым авансом. Ощутимую долю в нашей продуктовой линейке занимает такой продукт, как Digital с возможностью оформления сделки с минимальным удорожанием для клиента. В 2022 году мы ожидаем значительного увеличения объема реализованных сделок в рамках продукта Smart, разработанного совместно с коллегами из «Сбера». Smart позволяет нашим клиентам в один клик получить предварительно одобренный лимит на финансирование техники и оборудования. Мы постоянно расширяем продуктовую линейку и совершенствуем сервис в соответствии с потребностями рынка.

— Какова структура вашего лизингового портфеля? Какие из направлений лизинга являются для вас флагманскими?

— Структура нашего портфеля выглядит так: легковой, коммерческий, грузовой транспорт, сельско-

хозяйственная, строительная и дорожная техника. Флагманскими продуктами в этом году выступают уже упомянутые выше Digital leasing, Smart leasing. Преимущество продуктов — индивидуальное предложение с предодобренным лимитом, операционный лизинг, финансирование оборудования и техники б/у.

— Как пандемия сказывается на спросе на лизинговые услуги? С какими рисками вы сталкиваетесь и как вы их нивелируете?

— В целом рынок лизинга преодолел основные риски, которые были связаны с последствиями пандемии. Как уже говорилось выше, мы видим значительное удлинение сроков поставок по автомобилям, отдельным видам техники и оборудованию, поскольку производители еще не в полном объеме восстановили объемы производства.

Но в то же время дефицит на рынке привел к удорожанию предметов лизинга, что способствует росту обеспеченности нашего портфеля. В целом по компании за три квартала 2021 года рост нового бизнеса в грузовом и легковом сегментах превысил 30%, а в сегменте дорожно-строительной техники составил более 100%.

— Какие дополнительные услуги вы предоставляете своим клиентам?

— Помимо традиционного финансового лизинга, наша компания активно продвигает операционный лизинг, или услугу долгосрочной аренды. Ее суть состоит в том, что компания-клиент приобретает в аренду для своих нужд автопарк, а управляем им мы. То есть «СберЛизинг» берет на себя взаимодействие со всеми службами: сервисное обслуживание, ремонт, страхование и пр. С учетом наличия большого числа партнеров и масштаба бизнеса «СберЛизинг» может предложить авто по очень выгодным ценам. При желании по окончании срока аренды клиент может выкупить автопарк, а в период действия договора оперлизинга в его обязанности входит только заправка и мойка, все остальное берет на себя лизингодатель.

Недавно СберЛизинг проводил акцию, приуроченную к своему дню рождения. Среди клиентов,

заключивших договор лизинга в определенный временной интервал, разыгрывалась подписка на автомобили стоимостью один рубль в месяц. Обладателем полугодовой подписки на Audi A5 стал индивидуальный предприниматель из Краснодара.

В мае 2021 года дочерняя компания «СберЛизинга» — «СберАвтоподписка» — также запустила сервис для физлиц. Услуга стартовала в Москве и Санкт-Петербурге и с первых же месяцев показала высокую степень востребованности со стороны клиентов. В 2022 году планируется расширение географии «подписки»: на юге она будет доступна в тестовом режиме в Сочи и Краснодаре.

В рамках «СберАвтоподписки» клиент получает возможность приобрести машину в пользование на срок от полугода до трех лет. Для этого не требуется первоначального взноса, нужно лишь вносить ежемесячный платеж. Как и в случае с оперлизингом, вопросами обслуживания и ремонта автомобиля занимаемся мы.

— Какое влияние на рынок оказывают программы господдержки? С какими из этих программ вы работаете?

— Безусловно, субсидирование было и остается основным драйвером рынка лизинга. В 2020 году по вполне понятным причинам объем такой господдержки был значительным, так как без этих средств рынку пришлось бы очень сложно. В уходящем году размеры господдержки сократились, но при этом оказали все равно весомое позитивное влияние на рынок.

Сегодня «СберЛизинг» активно работает с различными программами субсидирования. Одни из самых востребованных — программы Министерства промышленности и торговли РФ с субсидированием части авансового платежа.

В конце года «СберЛизинг» также был включен в программу субсидирования экспортно ориентированных компаний Минсельхоза России. В рамках программы будет субсидироваться приобретение оборудования для производства и/или переработки и реализации продукции АПК. Получить льготу на оплату части авансового платежа могут сельхозпроизводи-



тели, а также организации, осуществляющие производство, переработку или реализацию продукции агропромышленного комплекса. Субсидированию подлежит широкий перечень оборудования, утвержденный Минсельхозом.

Также ожидаем поддержки со стороны государства таких сегментов, как электротранспорт и операционный лизинг.

— В текущем году вы стали предоставлять в лизинг высокотехнологичное оборудование, в частности комплексы, разработанные компанией Cognitive Pilot. Насколько высоким является спрос на такую технику?

— Действительно, мы наблюдаем спрос на высокотехнологичное оборудование Cognitive Pilot для «умной» уборки урожая. Спрос как со стороны крупных агрохолдингов, так и со стороны небольших хозяйств. Поскольку в течение всего сезона фермер вкладывает массу сил и средств в обработку почвы, посевную, внесение средств защиты растений, принимает на себе риски своевременной и качественной уборки урожая (связанные с погодой, вредителями, спросом на рынке), мы добавили в нашу продуктовую линейку инновационное предложение. Применение технологии автономной уборки урожая на основе искусственного интеллекта Cognitive Agro Pilot позволяет снизить потери урожая, повысить эффективность и качество сельскохозяйственных работ.

— Какие задачи стоят перед вашим филиалом на 2022 год?

— Наша главная задача — дальнейшая цифровизация, активное применение передовых технологий в процессе финансирования автолизинга. Прежде всего, речь идет о

нашем инновационном продукте Digital leasing, который позволяет существенно сократить операционные расходы и предложить клиенту наиболее выгодные условия финансирования.

Также хочу отметить, что сейчас мы ориентируемся на европейский формат лизинга, появляется все больше подписных сервисов. Это определенно даст дополнительный стимул к развитию рынка.

— Есть ли планы по расширению продуктовой линейки, клиентского портфеля и географии?

— Мы ставим перед собой масштабные цели по расширению продуктовой линейки — для удовлетворения растущих потребностей наших клиентов. В последние годы мы все чаще сталкивались с запросом на финансирование оборудования и б/у техники. Для всех сегментов бизнеса мы предоставили такую возможность. Особенно данный продукт актуален в условиях дефицита, сложившегося на авторынке.

Кроме того, в 2021 году мы запустили пилотные проекты, которые позволили нашим крупным клиентам — производственным компаниям, агрохолдингам — в кратчайшие сроки приобретать в лизинг оборудование для наращивания объемов производства и, как следствие, увеличения прибыли.

В завершение хочу отметить, что наши планы, цели выстроены таким образом, чтобы максимально соответствовать ожиданиям наших клиентов — представителей различных сегментов бизнеса.

Пользуясь случаем, в канун Нового года желаю всем здоровья и удачи, процветания, развития бизнеса, роста прибыли, воплощения идей и надежной команды.



КОРОНАВИРУСНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ПОДСТЕГНУЛИ РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ НА ЮГЕ. ЭТО ПРОИЗОШЛО В ТОТ МОМЕНТ, КОГДА И ПРОДАВЦЫ, И ПОКУПАТЕЛИ, И ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ДОСТИГЛИ «ВЫСОКОЙ СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ»

18→ стремительно развиваются. 11 ноября компания раскинула в южной столице сеть из 16 дарксторов (небольших по площади складов) для экспресс-доставки, которые одновременно заработали в разных районах мегаполиса.

Развитием инфраструктуры занимаются и другие заметные игроки рынка. Так, в октябре текущего года OZON открыл в Ростове-на-Дону несколько пунктов экспресс-доставки. «Желание покупателей становится своеобразным триггером развития новых высококачественных услуг в сфере электронной коммерции», — объяснил Артем Соколов. — Понимание того, что клиент не готов долго ждать заказ, хочет получить его как можно быстрее, приводит к бурному развитию экспресс-доставки».

Помимо этого российские маркетплейсы начинают привлекать партнеров, создавая на юге «опорные пункты» консалтинга и обучения. Например, недавно OZON запустил в Ростове Ozon Dom — пространство для продавцов маркетплейса. По словам руководителя региональной сети развития компании Василия Погонина, в планах — тренинги и семинары, посвященные работе на маркетплейсе, аналитическим и маркетинговым инструментам, особенностям логистической инфраструктуры.

ГОСПОДДЕРЖКА КАК НОВЫЙ ФАКТОР РОСТА

Эксперты АКИТ назвали еще один фактор, способствующий динамичному росту e-commerce в России вообще (и на юге в частности). Это меры государственной и региональной поддержки. «Несколько лет назад Москва, Московская область и Санкт-Петербург обеспечивали больше половины всего объема интернет-торговли. Ни один из регионов не дотягивал даже до 1%, — подчеркнул господин Соколов. — Сегодня мы видим устойчивую тенденцию к росту: с одной стороны, появился спрос со стороны населения, а с другой — практически каждый регион проводит акселерацию бизнеса, в том числе субсидирует комиссии маркетплейсов или даже помогает с описанием брендов. Кроме того, помощь получают и сами электронные площадки, например, с выделением земли под строительство складов».

В Ростовском региональном агентстве поддержки предпринимательства (АНО МФК «РРАПП») поддержка интернет-торговли выведена в отдельное направление. «В период с июля 2020 года по март 2021-го субъектам МСП предоставлялась услуга по содействию в размещении на электронных торговых площадках (на общую сумму 5,7 млн руб.). Услуга оказалась востребованной: нашей помощью воспользовались 32 субъекта МСП, из них 26 размещены на российских маркетплейсах, а шесть — на зарубежных», — рассказала директор агентства Яна Куринова. По ее словам, в итоге предпринима-

тель получал услугу под ключ: создание и регистрацию аккаунта, размещение товаров с описанием на четырех языках, брендинг, запуск рекламы, обучение работе и год бесплатного консалтинга.

Спрос со стороны предпринимательского сообщества как на финансовую поддержку, так и на консалтинговые услуги по организации интернет-торговли стабильно высокий. «Онлайн-продажи — это тренд и один из самых часто встречающихся запросов, которые коммерсанты озвучивают на консультациях, — сообщила гендиректор Микрокредитной компании Ростовский муниципальный фонд поддержки предпринимательства Евгения Благодина. — Мы регулярно приглашаем экспертов в сфере продвижения на различных маркетплейсах и проводим обучающие мероприятия для предпринимателей. У них пользуются популярностью такие услуги, как создание односторонних сайтов и презентационных видеороликов, SMM под ключ и администрирование в Instagram, маркетинговое консультирование, содействие в регистрации товарного знака и программ для ЭВМ, патентный поиск. В 2021 году состоялись курсы повышения квалификации по темам: “Цифровизация бизнеса” и “Таргетированная реклама с нуля”».

СКОРОСТЬ — КЛИЕНТАМ, БЕЗОПАСНОСТЬ — ПЛОЩАДКАМ

По оценкам экспертов, в e-commerce формируется еще один тренд — крупные торговые интернет-площадки будут активно включаться в экосистемы

банков. «Банки уже сейчас сотрудничают с маркетплейсами по нескольким направлениям: это и лидогенерация, и медийная реклама, и другие виды размещения, — перечислила директор территориального офиса РОСБАНКА в Ростове-на-Дону Олеся Алферова. — Клиенты могут обращаться в банк и напрямую с сайтов, калькуляторов, лендингов, форумов агрегаторов, а также после того, как увидели определенный бренд и приняли решение о сотрудничестве».

По словам Артема Соколова, пандемия и связанные с ней ограничения ускорили многие процессы в e-commerce, в том числе обеспечили приток новых участников, как поставщиков, так и клиентов. «Сегодня мы говорим об устойчивой привычке россиян к заказам товаров в интернете и о способности рынка моментально подстраиваться под любые запросы клиентов, обеспечивать максимальный комфорт», — подчеркнул эксперт.

Он добавил, что сейчас одним из главных трендов в сфере интернет-торговли является совершенствование сервиса. Это значит, что и в новом году число компаний, специализирующихся на оперативной доставке, будет расти.

По прогнозам специалистов ПАО «Ростелеком», в следующем году повысится спрос на обеспечение надежной защиты от кибермошенничества. По данным Solar JSOC (первый и крупнейший российский коммерческий центр противодействия кибератакам; в мае 2018 года «Ростелеком» приобрел 100% акций компании), для ЮФО характерен

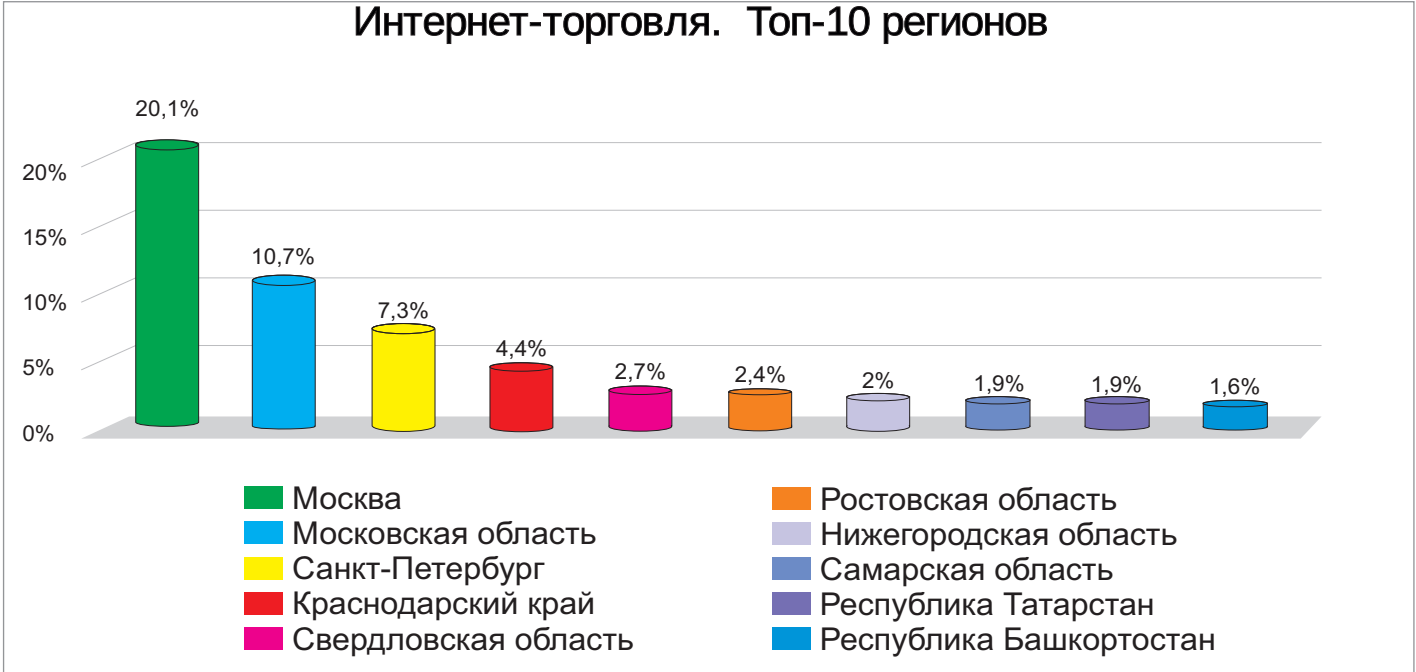
высокий уровень киберугроз. За 10 месяцев 2021 года эксперты Solar JSOC зафиксировали в ЮФО 58 тыс. атак, из которых более 40% было реализовано с помощью вредоносного программного обеспечения (вирусов-шифровальщиков, троянов, шпионского ПО и т. п.), что является крайне высоким показателем на фоне остальных регионов. Вторым и третьим по популярности методами взлома корпоративных инфраструктур стали атаки на веб-приложения (29%) и DDoS (6%). В Ростове-на-Дону в ноябре текущего года компания «Ростелеком» открыла региональное подразделение Solar JSOC — «Ростелеком Солар», которое будет работать с киберугрозами на всей территории ЮФО и СКФО, обеспечивая безопасность клиентов компании.

В «Ростелекоме» отметили, что закономерно вместе с рынком e-commerce будет расти и количество мошенничеств в этой сфере. Для компании вопросы кибербезопасности являются ключевыми и применительно к сфере онлайн-торговли. Хакеры все чаще уводят продажи на другие платформы, фишинговые сайты, взимая с покупателей деньги и оставляя их без покупки. Сейчас «Ростелеком Солар» проводит для предпринимателей курсы по теме информационной безопасности компаний, в частности предприятий, открывающих собственные интернет-магазины.

Опрошенные эксперты единодушно заметили, что коронавирусные ограничения стали катализатором для развития онлайн-торговли на юге, подстегнули ее развитие в тот момент, когда и продавцы, и покупатели, и техническая база достигли «высокой степени готовности». Эксперты уверены, что в 2022 году онлайн-коммерция будет наращивать объемы, ее потенциал далеко не исчерпан.

Так, вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ» Павел Сигал спрогнозировал, что в следующем году, если эпидемиологическая ситуация не изменится, доля интернет-торговли может вырасти и достигнуть 10,5-12% от общего объема розницы (сегодня, по данным АКИТ, она составляет 8,6%).

По оценкам директора по инновациям и инвестициям МТС Дмитрия Курина, доля интернет-торговли в общем объеме розницы в 2022 году достигнет 14%, а оборот по итогам года составит около 5,5 трлн руб. Представитель «Ростелекома» заметил, что рынок электронной коммерции развивается опережающими темпами, а ранее сделанные прогнозы корректируются. Например, до пандемии специалисты агентства Data Insight прогнозировали, что к 2024 году оборот интернет-торговли в России составит 5,6 трлн руб. Сейчас аналитики прогнозируют более высокий рост рынка к 2024 году — до 7,3 трлн руб., то есть почти в 2,1 раза больше, чем ожидается по итогам текущего года согласно прогнозам АКИТ. ■



ИСТОЧНИК: АКИТ

ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ

АКЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ РАДУЮТ И ПРОДОЛЖАТ РАДОВАТЬ ВЛОЖИВШИХСЯ В НИХ ИНВЕСТОРОВ, ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА НОЯБРЬСКИЙ ОБВАЛ ФОНДОВОГО РЫНКА. УГРОЗУ ЭТОМУ ОПТИМИСТИЧНОМУ СЦЕНАРИЮ ПРЕДСТАВЛЯЮТ В КОНЦЕ НЫНЕШНЕГО ГОДА И В 2022-М НЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, А ЭСКАЛАЦИЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ И ПАНДЕМИЯ COVID-19. ПЕТР РУШАЙЛО

ИСТОРИЧЕСКИЕ РЕКОРДЫ

Если брать результаты за первые три квартала, все наиболее популярные банковские акции обошли индекс Мосбиржи. Последний с января по конец сентября вырос на 22,47%, тогда как акции Сбербанка прибавили 25,36% (привилегированные — 29,29%), ВТБ — 36,24%, банка «Санкт-Петербург» (БСПб) — 51,34%, расписки банка «Тинькофф» (ТКС) на Мосбирже — 168,03%.

Другое дело, что в ноябре, когда весь российский рынок пошел вниз на фоне очередного обострения геополитической напряженности и санкционной риторики из-за российско-украинских отношений, акции госбанков традиционно отреагировали острее других отраслей. Индекс Мосбиржи за ноябрь просел на 6,25%, тогда как акции «Сбера» — на 11,55%, ВТБ — на 10,50%, БСПб — на 4,82%. Потери бумаг ТКС были гораздо скромнее — 2,68%, но это, видимо, во многом объясняется тем, что сами акции торгуются на Лондонской бирже, там их долларовые котировки за ноябрь упали на 6,50%, котировки же расписок поддержало ослабление рубля.

В итоге же по результатам первых 11 месяцев 2021 года индексу Мосбиржи проиграла в темпах роста только обыкновенные акции Сбербанка, и то совсем незначительно — 15,81% против 16,12%. Привилегированные акции «Сбера» за это время выросли на 18,92%, бумаги ВТБ — на 24,44%, БСПб — на 67,84%, ТКС — на 187,67%.

«Динамика акций банковского сектора в среднем опередила динамику рынка в целом, но необходимо отметить, что индекс Мосбиржи на 20% состоит из акций крупных банков, так что отрыв получился не очень значительным», — говорит начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Георгий Ващенко. По его мнению, интерес к бумагам банков сформировался на фоне положительной динамики спроса на кредиты, в том числе ипотечные, потребительские и по карточкам. Рынок ипотеки за девять месяцев текущего года вырос на 42%, прибавив 4 трлн руб., рынок потребкредитования за год может вырасти на 20%, до 12 трлн руб. «Банки чувствуют себя хорошо. По итогам года прибыль банков, согласно прогнозу ЦБ, достигнет 2,5 трлн руб.», — заключает эксперт.

Все ведущие банковские бумаги: и «Сбера», и ВТБ, и ТКС — оправдали ожидания инвесторов и даже превзошли ожидания аналитиков, несмотря на ноябрьскую коррекцию на российском фондовом рынке, говорит заместитель гендиректора по активным операциям ИК «Велес Капитал» Евгений Шиленьков. По капитализации и прибыли для каждой из этих бумаг 2021 год выглядит достаточно сильным, поясняет он. Бумага ТКС в последнее



В ПЕРИОДЫ РОСТА ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК СЛЕДУЕТ ПОКУПАТЬ БАНКОВСКИЕ АКЦИИ, ПОСКОЛЬКУ ИМЕННО ОНИ ЯВЛЯЮТСЯ БЕНЕФИЦИАРИАМИ ЭТОГО ТРЕНДА: ПРОДУКЦИЯ БАНКОВ — ДЕНЬГИ, А ДЕНЬГИ СТАНОВЯТСЯ ДОРОЖЕ

время торговалась выше \$100, что также говорит о хороших результатах. Для этих банков год сложился удачно. «Среди моделей, который сейчас декларируются в публичных банках, мне, наверное, наиболее симпатичны "Сбер" как офлайн-модель, и ТКС как онлайн-модель. Нравится экспансия, которую "Сбер" проводит на российском рынке благодаря развитию своей экосистемы, а в ТКС — их стремление выходить в новые юрисдикции. На мой взгляд, это наиболее драйвовые истории с точки зрения роста бизнеса», — заключает Евгений Шиленьков.

Этот год складывается для банков очень успешно — все банки выходят на исторические рекорды: прибыль «Сбера» превышает 1 трлн руб., ВТБ заработает больше 300 млрд руб., хорошие результаты показывают банки «Санкт-Петербург» и «Тинькофф», говорит аналитик «Атона» Михаил Ганелин. Что касается ожиданий на начало года, то больше всех удивил ВТБ. В начале года банк прогнозировал 270–290 млрд руб. годовой чистой прибы-

ли, сейчас все идет к 330–350 млрд руб. Да и мало кто ожидал, что ЦБ так быстро будет повышать ключевую ставку, а у банков значительная доля кредитов с плавающей ставкой, которые автоматически переоцениваются вместе с ключевой ставкой ЦБ. А в пассивах — избыток ликвидности, поэтому необходимости резко повышать ставки по депозитам не было. И банки на этом неплохо заработали. И, конечно, удивил «Тинькофф», который сейчас, похоже, становится вторым крупнейшим розничным банком в стране, догоняя ВТБ по количеству клиентов. К концу 2021 года у него их будет около 20 млн. Это тем более удивительно, что сам банк в начале года планировал получить 20 млн клиентов только к 2023-му. Но все выходит гораздо быстрее, добавляет Михаил Ганелин.

Осенью ЦБ включил банк «Тинькофф» в список системно значимых с учетом ряда факторов, в том числе активного роста бизнеса, существенно превышающего среднерыночный, а также обширной кли-

ентской базы. «Долгосрочный взгляд на бизнес группы ТКС положительный. На текущих уровнях цен скорее правят ожидания того, что сверхпозитивная динамика показателей эффективности бизнеса сохранится», — отмечает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Михаил Зельцер.

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

Перспективы акций российских банков эксперты оценивают весьма оптимистично. Есть довольно распространенная точка зрения, что в периоды роста процентных ставок следует покупать банковские акции, поскольку именно они являются бенефициарами этого тренда: продукция банков — деньги, а деньги становятся дороже, рассказывает Михаил Ганелин. По его мнению, в 2022 году ставки, судя по всему, будут оставаться высокими, ЦБ считает возможным их более или менее существенное снижение только к 2023 году. При этом объемы резервирования в 2022 году, скорее

22→ всего, будут низкими — на уровне нынешнего года, а темпы роста кредитных портфелей хоть и замедлятся, все равно останутся на высоком, двузначном уровне. «Все это создает предпосылки для хорошей прибыльности банковского сектора», — заключает аналитик.

«Мне кажется, что банковский сектор продолжит консолидироваться, соответственно, топовые банки продолжат забирать бизнес и прибыль у более мелких», — говорит Евгений Шиленков. — И то, что делает "Сбер" в плане развития своей экосистемы, и то, что делает ВТБ, смещающая акценты в сторону более рыночных и более понятных сделок, добавит обоим этим банкам и прибыли, и внимания инвесторов». Дивидендная доходность бумаг «Сбера» будет, по его мнению, на уровне доходности ОФЗ, у ВТБ — еще выше, хотя ВТБ в этом плане более уязвим с точки зрения достаточности капитала: если возникнут обстоятельства, которые потребуют от банка отвлечь капитал, он может существенно сократить размер дивидендных выплат. «Что касается ТКС, это не дивидендная бумага, но если банку удастся перенести реализованную в России бизнес-модель на зарубежные рынки, у них хорошие перспективы для роста бизнеса», — добавляет Евгений Шиленков.

«Ожидания на 2022 год умеренно оптимистичные», — говорит Георгий Ващенко. — С одной стороны, рост продаж в кредитовании замедлится в первой половине 2022 года. Связано это с высокими ставками, ростом цен, увеличением закредитованности домохозяйств. ВТБ прогнозирует сокращение темпов роста потребительских кредитов с 22% до 14%.

Я не исключаю того, что по итогам первого квартала ряд аналитиков ведущих инвестдомов пересмотрит оценки в сторону более консервативных. Но к концу 2022 года инфляция, согласно ожиданиям ЦБ, снизится и, возможно, приблизится к таргету 4,5%. Это даст возможность для увеличения продаж кредитов. Повысятся и комиссионные доходы». Потенциал роста акций «Сбера» он оценивает на уровне 28%, ВТБ — 80%, БСПб — 5%, распискам ТКС предвещает незначительное снижение.

По акциям Сбербанка и ВТБ консенсус-прогнозы отраслевых аналитиков с учетом прошедшей в последние недели коррекции на горизонте года предполагают апсайд около 30%, говорит Михаил Зельцер. По ТКС с учетом значительного роста ожидания сдержанные, и скорее бумага будет привлекательна после более глубокой коррекции. «Специфика банковских акций предполагает опережающий темп изменения цен относительно рынка. На общей волне роста фондового рынка при положительной конъюнктуре товарных площадок и геополитическом затишье бумаги финансистов демонстрируют прыть, обгоняя на подъеме бенчмарки. На спаде — все то же самое, но со знаком минус», — добавляет Михаил Зельцер. Долгосрочные перспективы акций банков, по его мнению, положительные: по итогам года «Сбер» покажет 1,2 трлн руб. чистой прибыли, ВТБ значительно превысит планку в 300 млрд руб., «Тинькофф» выполнит свой план в 60 млрд руб.

СВОЯ ДОХОДНОСТЬ

На длинном горизонте наиболее привлекательные вводные у ВТБ: дивидендная

доходность может составить до 15%, исходя из чего современная бумага может подорожать более чем на 30% от текущих уровней. Дивиденды «Сбера» могут превысить 8%. ТКС же больше подходит под историю роста, когда дивидендный фактор мало-значим, инвесторы оценивают взрывную динамику показателей на фоне масштабной экспансии организации, в том числе за рубежом. Текущие уровни цен акций адекватны, а потенциал зависит от способности поддерживать темп роста рентабельности.

В акциях каждого российского банка своя инвестиционная идея, свое соотношение риска и доходности, свой тип инвестора, уточняет Михаил Ганелин. «Сбер» — это голубая фишка. Ее нельзя уже назвать быстрорастущей, главное — недорогой актив, высокое качество компании и хорошие дивиденды. Дивидендная доходность, если банк выплатит половину чистой прибыли, будет примерно 8%, но не исключены и сюрпризы, «Сбер» вполне может позволить себе повысить выплаты. Акции ВТБ оцениваются дешевле акций «Сбера», но и сам банк менее эффективный, хотя дивидендная доходность у него сейчас ожидается около 14% — это очень высокий уровень. Другое дело, что у ВТБ запас капитала не так значителен, как у «Сбера», он не всегда сможет платить столь высокие дивиденды в следующие годы. Акции БСПб не очень ликвидная бумага, но очень дешевая. При этом у банка очень хороший финансовый результат, неплохой дивиденд. Тем, кому нравятся такие неликвидные бумаги третьего эшелона, которые меньше зависят от рыночной конъюнктуры, имеет смысл их купить. И,

наконец, «Тинькофф»: он оценивается инвесторами дороже, чем все остальные банки — это сейчас один из самых дорогих активов на российском рынке. Но он быстрорастущий и действительно финтех, работает в страховании, в инвестициях, в эквайринге, в платежах. Мы видим, как растет его клиентская база, а сейчас он собирается идти на международные рынки, в страны Юго-Восточной Азии. «Если банку удастся повторить свой успех в этом регионе, то у бумаги есть хороший потенциал роста исходя из стоимости аналогичных западных проектов», — считает Михаил Ганелин.

РИСКИ ВЛОЖЕНИЙ

Вместе с тем на российском рынке банковских акций сохраняются фундаментальные факторы риска, в основном внешнего характера. «Основные риски, которые влияют на рынок, — это очередной виток санкционной риторики в связи с обострением отношений с Украиной и новый штамм ковида, вокруг которого много разговоров. Мы, судя по всему, входим в 2022 год с теми же проблемами, которые были и в начале 2021-го», — говорит Михаил Ганелин.

«Что касается рисков вложения в банковские акции, мне кажется, что основные связаны с геополитикой и пандемией», — заключает Евгений Шиленков. — Если, например, российское правительство решит, что новые штаммы ковида слишком опасны, и закроет страну, как недавно сделал Израиль, это, конечно, сильно ударит по банковскому бизнесу. Но оценить, насколько реалистичны подобные сценарии, просто невозможно». ■

2022
с НОВЫМ ГОДОМ

Коммерсантъ

ЭЛЕКТРОННЫЙ УМ БЕРЕТ ГОРОДА

В 2021 ГОДУ РОСТОВ-НА-ДОНУ И КРАСНОДАР ВОШЛИ В ИНДЕКС МИНСТРОЯ РФ «IQ ГОРОДОВ», УЧИТЫВАЮЩИЙ РЯД КЛЮЧЕВЫХ ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ «УМНОГО ГОРОДА», В РАМКАХ КОТОРЫХ ПРОИСХОДИТ ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРЫ. НА ЮГЕ ТАКИЕ ПРОЕКТЫ СВЯЗАНЫ В ОСНОВНОМ С ОБЕСПЕЧЕНИЕМ БЕЗОПАСНОСТИ, УЛУЧШЕНИЕМ СИСТЕМЫ УЛИЧНОГО ОСВЕЩЕНИЯ. НА НОВОМ ЭТАПЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЮЖНЫХ ГОРОДОВ АКТУАЛЬНЫМ ДЛЯ НИХ СТАНОВИТСЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ, АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТУРПОТОКА, ОТМЕТИЛИ ОПРОШЕННЫЕ ВГ ЭКСПЕРТЫ. АНТОН ПЕРОВ

ВСЕ НАЧАЛОСЬ С БЕЗОПАСНОСТИ

Цифровизация инфраструктуры городов и регионов ведется в России в рамках специального проекта «Умный город», который курирует федеральный Минстрой. Согласно паспорту проекта, среди его целей — «повышение конкурентоспособности российских городов, формирование эффективной системы управления городским хозяйством, создание безопасных и комфортных условий для жизни».

Регионы участвуют в проекте «Умный город» как напрямую, так и через программы, принятые на местном уровне. Например, в Ростовской области в проект в 2019 году, помимо столицы региона, включились еще шесть городов — Таганрог, Новочеркасск, Шахты, Волгодонск, Батайск и Новошахтинск. Среди цифровых решений, которые предполагалось внедрять на этих территориях, представители областного Министрства ЖКХ называли «умные» остановки и светофоры, интеллектуальное управление движением, парковками, благоустройством и градостроительством.

В Краснодарском крае действует региональный проект цифровизации городского хозяйства «Умный город», который рассчитан на пятилетний период — до 2024 года. Проект предусматривает развитие интеллектуальных систем освещения, оснащение многоквартирных домов (МКД) «умными» счетчиками, цифровизацию системы обращения с твердыми коммунальными отходами, автоматизированный мониторинг содержания вредных веществ в воздухе и т. д.

«Технологии «умного» города, прежде всего, позволяют мониторить, что именно происходит в масштабе города в реальном времени, контролировать различные показатели, — пояснил Юрий Хаханов, директор по акселерации по направлению «Городские технологии» кластера энергоэффективных технологий фонда «Сколково» (группа ВЭБ.РФ). — Это может быть, в частности, мониторинг экологической обстановки с точки зрения состояния воздуха и воды. Второй очень важный аспект — энергоэффективность. Модернизация инженерных систем позволяет уменьшить потребление энергии. При тех же мощностях электростанций и том же потреблении топлива новые технологии позволяют подключать больше потребителей. В-третьих, «умные» технологии позволяют контролировать транспортные потоки».

Хотя формально старт программы развития в стране «умных» городов дал проект Минстроя, основа для их появления начала формироваться значительно раньше с появлением систем «Безопасный город». На юге ярким примером реализации проекта стало создание «Безопасного города» в Сочи в преддверии зимней Олимпиады-



ФОТО РОМАНА ЯРВЕЦЫНА

ИНДЕКС «IQ ГОРОДОВ» ОЦЕНИВАЕТ ЦИФРОВИЗАЦИЮ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ ПО 47 ПАРАМЕТРАМ. В ИХ ЧИСЛЕ — ГОРОДСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ИНФРАСТРУКТУРА И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

2014. В роли провайдера выступил «МегаФон». В состав системы вошли около 1,4 тыс. камер видеонаблюдения, передающих данные через сеть провайдера в городской ситуационный центр. Общая протяженность линий связи, построенных в рамках проекта, составила около 600 км, напомнил руководитель по развитию цифровых проектов «МегаФона» на Юге и Северном Кавказе Иван Киселев.

В Ростовской области региональная платформа «Безопасный город» была запущена «Ростелекомом» в 2018 году в преддверии игр чемпионата мира по футболу. Тогда система заработала в пилотном режиме в пяти городах Дона: Ростове, Таганроге, Батайске, Азове и Аксае. В дальнейшем провайдер продолжил развитие платформы.

«В текущем году мы сделали акцент на развитие возможностей, которые дает региону аппаратно-программный комплекс «Безопасный город», — сообщил вице-президент — директор макрорегионального филиала «Юг» ПАО «Ростелеком» Сергей

Мордасов. — Сейчас комплекс объединяет более 40 различных систем безопасности и мониторинга обстановки. К региональной системе «Видеонаблюдение» подключены все 55 муниципалитетов Ростовской области. С лета 2021 года мы подключили к платформе более 70 новых видеокамер на 40 социальных объектах региона. Активнее всего эта работа велась в Азовском и Зерноградском районах».

ПАНДЕМИЯ ПОВЛИЯЛА НА IQ

Согласно индексу Министерства строительства и ЖКХ России «IQ городов» за 2020 год (данные опубликованы в конце октября 2021 года), средний индекс для 203 территорий, участвующих в проекте «Умный город», вырос по сравнению с показателем 2019 года на 8,5%. Индекс оценивает цифровизацию городов по 47 параметрам. В их числе — городское управление, ЖКХ и транспорт, интеллектуальные системы безопасности, туристическая и сервисная инфраструктура, телекоммуникации и др.

По словам заместителя председателя правительства России Марата Хуснуллина, одним из факторов роста индекса стала пандемия. Она ускорила крупные проекты цифровизации. Например, Москва стала первым городом, набравшим 100 баллов индекса из 120 возможных. Коронавирусные ограничения подтолкнули к развитию и те сферы городского хозяйства, которые ранее были недостаточно цифровыми (в частности, слабо представлены онлайн). «Это и городская среда, и транспорт, и туристические сервисы. По итогам 2021 года мы увидим дальнейший рост значений индекса по всем направлениям», — цитирует господина Хуснуллина сайт Минстроя РФ.

Среди 16 городов-миллионников, включенных в этот рейтинг, Ростов-на-Дону находится на 12-м месте, Краснодар — на 7-м. Среди южных городов с населением от 250 тыс. до 1 млн человек лучший результат у Сочи, на втором месте — Новороссийск. Среди городов ЮФО, численность жителей которых составляет 100-250 тыс., на первом месте по IQ, согласно данным



ФОТО РНЦПР

ПЕРВЫЕ ПРОЕКТЫ В РАМКАХ «УМНОГО ГОРОДА» КАСАЛИСЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ УЛИЧНОГО ОСВЕЩЕНИЯ

23→ Минстроя, расположился Батайск. Кроме того, в рейтинг вошли в порядке снижения позиции Волгодонск, Шахты, Таганрог и Новошахтинск.

По мнению Сергея Мордасова, пандемия стимулировала развитие «умных» городов. «Она создала новые паттерны поведения, на появление которых при других обстоятельствах ушли бы годы, — заметил спикер. — На первый план вышли бесконтактность и технологии, не требующие участия людей. По нашим данным, 80% организаций намерены пересмотреть свои бизнес-модели и внедрить оптимальные цифровые стратегии».

«Во время стартап-туров «Сколково» южные регионы очень активны, — отметил Юрий Хаханов. — Мы собрали много проектов в Ростовской области, Краснодарском и Ставропольском краях».

Эксперт добавил, что в сфере построения «умных» городов и использования энергоэффективных технологий усилия резидентов «Сколково» в первую очередь направлены на модернизацию городской инфраструктуры. «Например, Московский завод тепловой автоматики занимается модернизацией объектов теплосетей, внедрением систем автоматического мониторинга и работы (цифровизация) этих и других объектов коммунального хозяйства в Новороссийске, Геленджике и Сочи», — уточнил Юрий Хаханов. Он отметил, что цифровизации российских городов и регионов препятствует общий для всех фактор — высокая степень износа коммунальных сетей.

В крупных регионах юга власти признают существование такой проблемы. Например, по данным Министерства ЖКХ Ростовской области, объекты водоснабжения здесь изношены в среднем на 74,5%, инфраструктура водоотведения — на 73%. Еще в конце прошлого года администрация Кубани оценивала износ своих объектов водоснабжения на 67% и прогнозировала дальнейший рост износа. С этим что-то

надо делать, говорят главы регионов и ответственные чиновники на многочисленных совещаниях по поводу, рассчитывая на сознательность и поддержку бизнеса.

И СВЕТ, И МУСОР

Привести в порядок тепловые, водопроводные и канализационные сети — задача дорогостоящая и долгосрочная. В мае 2021 года «дочки» ГК «Росводоканал» (подконтрольна «Альфа-Групп») направили предложения об обновлении систем водоснабжения администрациям Таганрога и Азова. В первом случае речь шла об инвестициях в размере 24 млрд руб., во втором — 14,4 млрд руб. Срок реализации проектов — до 2049 года. Гораздо быстрее и дешевле создавать интеллектуальные и энергоэффективные системы уличного освещения. Поэтому первые проекты в рамках «Умного города» появились в этой муниципальной сфере.

Так, в 2020 году «Ростелеком» заключил с администрациями нескольких городов юга ряд энергосервисных контрактов на модернизацию уличного освещения. В Ростовской области такие проекты были в Таганроге, Азове, Батайске, Шахтах, Белой Калитве и Новочеркасске. В соседнем Краснодарском крае — в Туапсе, Белореченске, Лабинске, Курганинске, Кропоткине и Новороссийске. В каждом случае речь шла о замене нескольких тысяч ламп и интеграции централизованной системы управления, позволяющей автоматически включать и выключать все светильники или отдельные сегменты сети освещения в определенное время суток и в зависимости от сезона, контролировать расход электроэнергии, выявлять несанкционированные подключения, сообщать об авариях и т. д. По оценкам «Ростелекома», затраты муниципалитетов на электроэнергию, необходимую для работы уличного освещения, сокращаются в среднем на 60%, а затраты на проект окупаются за семь лет.

Примерно так же, в 60-65%, оценил экономию от установки энергосберегающих ламп Иван Киселев. «МегаФон» реализовал такой проект в 2020 году в дагестанском Буйнакске. Провайдер заменил 3600 светильников. «Интеллектуальная система управления позволяет выбирать уровень освещения, количество работающих фонарей в зависимости от погодных условий, времени суток, транспортного потока, — объяснил господин Киселев. — Управлять освещением можно по группам или каждым отдельным светильником. Для управления используется полностью российская запатентованная технология передачи адресных команд по проводам электрической сети».

Юрий Хаханов среди перспективных стартапов «Сколково» называет ООО «Большая тройка». Эта компания, по данным ее сайта, разрабатывает информационные системы в сфере экологии. В частности, является разработчиком программно-аппаратного комплекса для управления процессом формирования, транспортировки, сортировки и переработки твердых коммунальных отходов (ТКО). В ноябре 2020 года «Большая тройка» сообщила, что «Ростелеком» вошел в ее уставный капитал с долей 1% и перспективной увеличения этой доли до 51% (контрольный пакет) «после успешного запуска в 2021 году нескольких совместных проектов». Однако сейчас, по данным Росстата (опубликованы в системе «СПАРК-Интерфакс»), «Большая тройка» принадлежит трем физлицам. Среди юрлиц, в УК которых входит «Ростелеком», эта компания также не числится. При этом «Ростелеком» развивает собственные проекты мониторинга ТКО на основе машинного зрения. В нынешнем году провайдер протестировал эту технологию в городе Зверево Ростовской области. По информации «Ростелекома», за два месяца эксплуатации система помогла пресечь три попытки несанкционированного сброса строительного мусора, сократить количество случаев

переполнения контейнеров на 20%, выявить и заменить прохудившиеся мусорные баки.

По словам Сергея Мордасова, после того как «пилот» в Зверево показал хорошие результаты, аналогичный проект заholds реализовать администрация Кировского района Ростова.

«За чистотой у контейнеров будут следить «умные» камеры, которые с помощью алгоритмов машинного зрения будут фиксировать состояние площадки и прилегающей к ней территории, уровень наполнения контейнера и график приезда мусоровозов», — рассказал представитель «Ростелекома».

СИСТЕМЫ ЗАПУСКАЮТ, ТУРИСТОВ ПОСЧИТАЮТ

Господин Мордасов уверен, что по мере развития городской среды растет и ее технологическая составляющая. В центре «умного» градостроительства — интеграция различных цифровых решений для более эффективного управления инфраструктурой, повышения уровня комфорта и безопасности, отметил эксперт.

Один из таких примеров — внедрение программно-аппаратного комплекса «Умный город» в Волгодонске. Соглашение о реализации проекта было подписано в октябре уходящего года между правительством Ростовской области и концерном «Росэнергоатом». В состав платформы войдут 14 модулей: городского управления, ЖКХ, транспорта и др. Стоимость проекта — 25 млн руб., 50% средств выделяет региональный резервный фонд, остальную половину — компания.

Директор МТС в Ростовской области Игорь Марьясов привел другой пример. «Аналитика данных по изменению плотности и динамике перемещения населения выявила почти полуторакратное превышение фактического населения территории Новой Москвы в сравнении с числом зарегистрированных там граждан, что позволи-



ФОТО РОМАНА ЯРОВИЧНА

НА НОВОМ ЭТАПЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ «УМНОГО ГОРОДА» В ГОРОДАХ ЮГА РОССИИ БУДУТ НЕ ТОЛЬКО СЛЕДИТЬ ЗА ПОРЯДКОМ, НО ТАКЖЕ СЧИТАТЬ ПРИЕЗЖИХ И АНАЛИЗИРОВАТЬ ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПОТОКИ

ло городским властям вовремя скорректировать транспортную схему развивающейся территории, — сказал топ-менеджер. — Кроме того, аналитика Big Data позволяет выявлять неочевидные тенденции в развитии городов и учитывать их при принятии управленческих решений. Например, в Самарской области Министерство туризма подсчитало, что в 2020 году в два раза увеличилась средняя продолжительность поездки в регион. В результате туристы тра-

тили на отдых в области в среднем на 30% больше, чем в предыдущие годы».

Для юга России IT-решения анализа туристического потока — весьма востребованный интеллектуальный продукт, отметили провайдеры. Основой для такого цифрового решения выступают большие данные (Big Data) операторов: обезличенная информация о демографических характеристиках, доходах и тратах абонентов, их передвижениях, ряд других параметров.

Сама МТС в 2021 году запустила платформу «МТС.Регион». Ее пользователи — органы региональной власти — могут самостоятельно получать данные о фактической численности населения и его социально-демографическом составе, ежедневных и сезонных миграциях, турпотоке. Это позволяет, например, оценить пропускную способность дорог, нагрузку на общественный транспорт на разных участках и маршрутах, достаточность инфраструктуры: школ,

поликлиник, продуктовых магазинов, парков и т. д.

Ростовская область стала одним из регионов, где были реализованы геоаналитические проекты МТС, добавил Игорь Марьясов.

«Мы совместно с Агентством по туризму и деловым коммуникациям региона начнем анализировать внутренний турпоток, — уточнил спикер. — Такая работа подразумевает оценку численности туристов, средней продолжительности поездки, наиболее востребованных видов транспорта и самых популярных локаций. Также Big Data позволяет составить усредненный портрет туриста, в том числе посмотреть социально-демографические характеристики, уровень дохода и сферу интересов. Все это позволит грамотно распределить бюджетные средства и стимулировать развитие инфраструктуры именно там, где она необходима».

«МегаФон» и Министерство курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края еще в 2019 году запустили сервис для аналитики, прогнозирования и стратегического планирования туризма в регионе, напомнил Иван Киселев. Данные об абонентах оператора применяются для развития комплекса курортных услуг, гостиничного и ресторанного бизнеса, торговли, спорта и транспорта.

«Для нас это, прежде всего, статистика, которая позволяет стратегически планировать повышение качества связи, расширение покрытия и увеличение мощностей, — добавил господин Киселев. — В 2021 году, благодаря аналитике, мы модернизировали около 80 объектов связи в тех местах, где могли возникнуть пиковые нагрузки, в том числе базовые станции на побережье — в Сочи, Небуге, Геленджике и Анапе». ■

ЮФУ ПОРАДОВАЛ РАЗРАБОТКАМИ И УСИЛИЛ ПОЗИЦИИ В НАЦИОНАЛЬНЫХ И ГЛОБАЛЬНЫХ РЕЙТИНГАХ

В уходящем году Южный федеральный университет вошел в топ-5 крупнейших получателей грантов, в топ-15 Национального рейтинга университетов и в престижный международный рейтинг CWUR. Вуз усилил позиции в национальных и глобальных рейтингах — это заслуга ученых, преподавателей и студентов, для которых ЮФУ стал важной частью жизни, отметила ректор университета Инна Шевченко на закрытии Конгресса молодых ученых и национальной научно-образовательной выставки «ВУЗПРОМЭКСПО-2021».

Мероприятие проходило 10 декабря в Сочи, в Парке науки и искусств «Сириус». На закрытии конгресса министр науки и высшего образования РФ Валерий Фальков отметил вклад руководителей российских университетов в проведение Года науки и технологий и наградил их за активную популяризацию научной деятельности. В частности, ректору ЮФУ Инне Шевченко вручили благодарственное письмо за значимый вклад в проведение Года науки и технологий.

В ответном слове Инна Шевченко отметила, что вуз стал участником программы «Приоритет 2030» как в базовой части, так и по треку «Исследовательское лидерство». «Сейчас наш университет — крупный центр научных исследований и подготовки интеллектуальной элиты, — подчеркнула ректор ЮФУ. — Наши ученые и выпускники вносят большой вклад в инновационное развитие российской экономики, изучение истории и культуры страны, обеспечение стабильности в обществе. Это открывает новые возможности

для развития образования и ведения прорывных исследований, для того, чтобы быть на переднем крае мировой науки».

Госпожа Шевченко добавила, что в рамках конкурса проектов Российского научного фонда (РНФ) в 2021 году ЮФУ вошел в топ-5 крупнейших получателей грантов. Это значит, что в следующие два года поддержку РНФ получают 26 ученых университета. «Мы усилили свои позиции в национальных и глобальных рейтингах. Среди российских вузов ЮФУ стал 15-м в Национальном рейтинге, поднялся на 60 строчек в QS World University Rankings 2022, вошел в престижный рейтинг CWUR. Все это — заслуга ученых, преподавателей и студентов, для которых ЮФУ — важная часть жизни», — подчеркнула Инна Шевченко.

Конгресс молодых ученых объединил представителей ведущих научных школ из разных регионов России, образовательных организаций, органов власти, промышленных партнеров, ярких лидеров отечественной науки, молодых ученых — победителей конкурсов грантов, добившихся значимых результатов в исследованиях.

Делегация ЮФУ принимала активное участие в мероприятиях конгресса. Ее участники посетили пленарные заседания, дискуссии и выставки, смогли послушать выступления выдающихся научных деятелей России, а ректор ЮФУ выступила в качестве эксперта на нескольких дискуссионных площадках.

Кроме того, на национальной выставке «ВУЗПРОМЭКСПО-2021» ЮФУ представил



наиболее образцы высокотехнологичной продукции, разработанные совместно с промышленными партнерами вуза. Это, например, программно-аппаратный комплекс «Обработка биометрических данных», разработанный Научно-исследовательским центром нейротехнологий ЮФУ, прибор ориентации по Земле, разработанный научно-технологическим центром «Техноцентр», и комплекс пастеризации жидких продуктов питания с использованием СВЧ-излучения, разработанный Инжиниринговым центром приборостроения, радио- и микроэлектронике. На площадке выставки состоялось подписание соглашения о сотрудничестве в сфере морской робототехники между тремя вузами юга — Южным федеральным, Сева-

стопольским и Астраханским государственными университетами. Сотрудничество направлено на развитие морской робототехники.

Такая концентрация потенциалов университетов может привести к тому, что Россия станет одной из ведущих стран в области использования технических систем, уверены представители ЮФУ. Они активно участвовали в деловой программе выставки «ВУЗПРОМЭКСПО-2021». Так, в рамках сессии «Инновационный потенциал университетов как источник инновационного развития промышленности» проректор по стратегическому и инновационному развитию ЮФУ Евгений Муханов рассказал об опытах вуза в прорывных научных направлениях.

Реклама

ДОН ВЫВОЗИТ

В 2021 ГОДУ РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ПОЧТИ НА 25% (ДО \$4,7 МЛРД) УВЕЛИЧИЛА ОБЪЕМЫ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА (ННЭ). ПО ЭТОМУ ПОКАЗАТЕЛЮ ДОН ВОШЕЛ В ТОП-10 РЕГИОНОВ РФ. ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ РОСТ ОБЪЕМОВ ННЭ ПРОДОЛЖИТСЯ, А ГЛАВНЫМИ ДРАЙВЕРАМИ РОСТА СТАНУТ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ТОВАРЫ. ИВАН ДЕМИДОВ

С ОРИЕНТАЦИЕЙ НА НЕСЫРЬЕ

В Российском экспортном центре (РЭЦ) ожидают нового исторического рекорда: по расчетам аналитиков РЭЦ, по итогам 2021 года в стране объемы несырьевого неэнергетического экспорта достигнут \$185 млрд. Напомним, цель, зафиксированная в указе президента РФ от 7 мая 2018 года, довести к 2024 году этот показатель до \$250 млрд.

В правительстве Ростовской области полагают, что вклад региона в «общий котел» составит «до \$6 млрд». По данным РЭЦ, за девять месяцев 2021 года регион стал крупнейшим экспортером ННЭ в Южном федеральном округе (ЮФО), почти на четверть увеличив экспортные поставки продукции указанной категории. В абсолютных цифрах результат составляет около \$4,7 млрд.

На Дону довольно дифференцированная линейка товаров несырьевого неэнергетического экспорта: сельхозпродукция и продукты ее переработки, техника для АПК, полимеры, изделия из черных и цветных металлов.

Согласно планам областного минэкономразвития, перед регионом стоит задача до 2024 года существенно нарастить ННЭ — до \$8,08 млрд. По данным Росстата, на 1 декабря 2021 года ведущими партнерами внешнеторгового оборота Ростовской области являются Турция, Украина и Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). В последнее время Дон наращивает поставки в страны Западной Европы, Ближнего Востока и Африки. В числе постоянных покупателей из СНГ (кроме Украины) — Казахстан, Беларусь и Узбекистан. Новыми направлениями экспорта в 2021 году стали Сальвадор, Сомали, Эритрея, Куба, Сьерра-Леоне. Всего поставки товаров из Ростовской области осуществляются в 139 стран.

НЕ ЗЕРНОМ ЕДИНЫМ

Пока основная статья ННЭ из региона — продукция АПК. По оперативным данным Федеральной таможенной службы (ФТС России), по итогам девяти месяцев 2021 года экспорт сельскохозяйственной продукции с территории Дона составил 14,8 млн т. Наибольшая доля в этом объеме у зерна и масложиров. По итогам сезона-2020/21 область вышла на первое место в России по объемам зернового экспорта (доля региона составляет 37%). Кроме того, Дон вошел в топ-5 субъектов РФ по экспорту растительных масел.

По оценкам таможенной службы южного региона, крупнейшими экспортерами зерновых в регионе являются такие компании как ростовская «Астон» и таганрогская «ЗЕРНО-ТРЕЙД». В экспорте растительного масла и жмыхов лидерами являются все тот же «Астон» и «Маслоэкстракционный завод Юг Руси». Это одни из крупнейших экспортеров России. Головные офисы компаний находятся в Ростове-на-Дону.

Однако не только зерно и масло пользуются спросом у зарубежных потребителей.



ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ВОШЛА В ТОП-5 СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ЭКСПОРТУ РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ

Уходящий год показал, что в Ростовской области отличные экспортные перспективы есть, например, у мяса птицы. Речь, в частности, об индейке и утке, производство которых в регионе в последние полтора года было восстановлено и сейчас динамично развивается. Так, в мае 2020 года дочерняя компания холдинга «Дамате» — ООО «Новые утиные фермы» — арендовала и перезапустила в Миллеровском районе Ростовской области крупнейший в России комплекс по производству мяса утки. В ноябре 2021 года компания совершила первую поставку в Эмираты, где интерес к донской утке проявили местные ресторанные сети. Ранее еще одна «дочка» «Дамате» (ООО «Индюшкин двор») перезапустила в донском регионе комплекс по производству и переработке индейки, один из крупнейших в стране. Продукция этого предприятия также пользуется повышенным спросом на зарубежных рынках.

«У нас большой опыт по работе с иностранными государствами в части экспорта», — подчеркнул председатель совета директоров ГК «Дамате» Наум Бабаев. — Отгрузка халяльной продукции с ростовских предприятий — еще один важный шаг в развитии компании. Экспортный товарооборот груп-

пы «Дамате» за 10 месяцев 2021 года превысил 1,5 млрд руб. Предприятия холдинга уже имеют разрешения на поставки продукции более чем в 60 стран. Это, в частности, государства Европейского союза, Евразийского экономического союза, Китай, ОАЭ, Кувейт, страны Африки и Азии».

Развиваются и близкие к агропрому сектора. Так, в Ростовской области стабильно растущим сегментом несырьевого неэнергетического экспорта является производство сельхозтехники. В этой сфере лидирует комбайновый завод «Ростсельмаш». В пресс-службе компании отметили, что ежегодно она выходит на новые рынки, «продвигая за рубежом не только собственную продукцию, но и бренд Ростовской области». Так, в

2021 году предприятие нашло новых потребителей в Турции, Эфиопии и Франции, которым были отправлены зерноуборочные комбайны TORUM и NOVA, а также безрядковые подсолнечные жатки SUN STREAM. Естественно, «Ростсельмаш» продолжил работу с традиционными партнерами из ближнего зарубежья, Европы и Африки. Сегодня среди торговых партнеров компании представители более 40 стран. «По итогам 2021 года экспорт само-

ходных машин вырос на 28% в количественном эквиваленте. По комбайнам рост составил 22%, по тракторам — 106%», — уточнил в пресс-службе компании.

ВЫСОКАЯ АКТИВНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА

По словам министра экономического развития Ростовской области Максима Папушенко, из 2,2 тыс. компаний, задействованных в ННЭ, 1,9 тыс. — представители малого и среднего предпринимательства (МСП). Спикер отметил, что по этому показателю Дон занимает первое место в ЮФО.

На внешние рынки местные представители МСП поставляют IT-продукты и решения, оборудование, другую высокотехнологичную продукцию. По мнению экспертов, явное конкурентное преимущество этих инновационных товаров — более низкая, чем у зарубежных аналогов, цена при сопоставимом качестве. Это позволило целому ряду малых и средних предприятий области пробиться на зарубежные рынки.

Таким экспортером является, например, новочеркасская компания «Интернет-фрегат», которая разрабатывает программное обеспечение (ПО), занимается веб-технологиями и создает софт для

ЦИФРОВОЙ ПАРТНЕР ДЛЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

В 2021 году в Ростовской области «Ростелеком» развивал инфраструктуру, решал вопросы кибербезопасности, участвовал в проектах цифровизации бизнеса и региона. Национальный провайдер построил и запустил объекты, которые стали ключевыми звеньями цифровой трансформации не только в конкретной области, но и на юге России. Компания применяет экосистемный подход к решению задач и удовлетворению потребностей бизнеса, госструктур, чтобы быть для них эффективным цифровым партнером.

По данным ассоциации «РУССОФТ», Ростовская область входит ТОП-10 регионов-лидеров РФ по уровню цифровизации. Донской опыт выстраивания диалога между бизнесом, обществом, наукой и государством востребован на федеральных инновационных площадках.

На Дону в цифровом формате доступны 100% госуслуг, на соответствующем портале зарегистрированы более 2,5 млн человек. Между ПАО «Ростелеком» и областным правительством заключено соглашение о стратегическом партнерстве, в рамках которого реализуются проекты по устранению цифрового неравенства (УЦН), программы «Умный город», развивается необходимая инфраструктура. Это соглашение стало логичным этапом в реализации региональной цифровой стратегии, которую органы власти и провайдер реализуют на Дону.

ЦИФРОВОЙ И БЕЗОПАСНЫЙ РЕГИОН

«Ростелеком» подготовил банк цифровых решений по всем ключевым направлениям развития Ростовской области. Среди инициатив, реализованных совместно с правительством региона, есть, в частности, аппаратно-программный комплекс (АПК) «Безопасный город». В декабре этого года ростовский комплекс стал первым на юге, переданным в промышленную эксплуатацию по итогам успешного пилотного периода. Сегодня единая система обеспечения безопасности дончан функционирует во всех 55 муниципалитетах, включая отдаленные территории. По словам представителей компании, АПК «Безопасный город» интегрировал в один интерфейс целый ряд систем федерального, областного и муниципального уровня. В комплекс входят более 40 различных цифровых решений, среди которых программы мониторинга и анализа окружающей обстановки, инженерных сооружений, автоматизированные системы вызова экстренных служб и др.

«Мы совместно с властями региона планомерно развиваем инфраструктуру в рамках программы "Цифровая экономика", — подчеркнул президент ПАО «Ростелеком» Михаил Осеевский во время недавнего визита в Ростов-на-Дону, когда здесь компания запускала филиал крупнейшего в РФ центра противодействия кибератакам Solar JSOC.

Выбор региона не был случайным. Во-первых, на юге высокий уровень угроз информационной безопасности (ИБ). По наблюдениям специалистов «Ростелеком-Солар», только за неполный 2021 год Solar JSOC выявил в Южном федеральном округе 58 тыс. атак, из которых более 40% реализовано с помощью вредоносного ПО. Это — крайне высокий показатель на фоне остальных регионов, отметили в компании. Без должной защиты есть значительные риски для работающих в ЮФО бизнеса и госструктур. Так что, открытие в Ростове локального центра экспертизы в сфере ИБ способствует доступности технологий кибербезопасности для региональных организаций, а также станет дополнительным драйвером развития в рамках федеральной программы «Цифровая экономика».

Во-вторых, открытие крупного центра по ИБ связано с кадровым потенциалом. В

Ростове-на-Дону сильные технические университеты: ДГТУ, ЮФУ, ЮРГПУ. «Ростелеком» активно сотрудничает с ними. Цель партнерства — практическая подготовка студентов к дальнейшей работе. Привлечение в отрасль талантливой молодежи позволит утолить в регионе кадровый голод.

Кроме Центра кибербезопасности JSOC еще одна дочерняя компания «Ростелекома» — Tele2 построила в Ростове Центр обработки данных (ЦОД). Оба объекта стали ключевыми звеньями цифровой инфраструктуры не только этого региона, но и юга в целом.

«Уникальность Ростовской области в том, что здесь центры ИТ-компетенций располо-

специалисты установили точки доступа Wi-Fi и проложили более 4 тыс. км волоконно-оптических линий связи. Проект завершился на год раньше сроков, предусмотренных контрактом. И уже осенью 2021 года стартовал второй этап проекта «Устранение цифрового неравенства» («УЦН 2.0»), в рамках которого малые населенные пункты получают мобильную связь и беспроводной интернет. На юге России до конца 2030 года проект охватит 2428 населенных пунктов.

«Этот проект имеет большую социальную значимость, — подчеркнул вице-президент — директор южного макрорегиона ПАО «Ростелеком» Сергей Мордасов. — Мы при-



жены сразу в трех городах — Ростове, Таганроге, Новочеркасске, — отметил президент «РУССОФТ» Валентин Макаров. — Впервые в рейтинг «РУССОФТ» учебных заведений, готовящих кадры для цифровой индустрии, вошел Ростовский колледж связи и информатики. Вот так, естественным образом, на Дону сложилась экосистема».

И именно «Ростелеком» — один из ключевых игроков, который вносит весомый вклад в формирование и развитие этой экосистемы. Доказательства этому мы наблюдаем в последние два года.

СОЦИАЛЬНАЯ РОЛЬ И УМНЫЕ ГОРОДА

В 2020-м инвестпрограмма национального провайдера в частном секторе Ростовской области была самой крупной в РФ. Раньше количество новых населенных пунктов, которые ежегодно подключал «Ростелеком», исчислялось единицами. Но в 2020-м донские сети компании охватили сразу 200 хуторов, поселков и станиц. «Потребовалось проложить более 10 тыс. км оптических линий связи, — уточнили представители «Ростелекома». — А с учетом районов многоэтажной застройки за 2020 год мы обеспечили возможность доступа в интернет по оптике для более 180 тыс. домохозяйств.

Также на Дону «Ростелеком» досрочно завершил проект «Устранение цифрового неравенства» (УЦН). В итоге, бесплатный беспроводной доступ в интернет появился у жителей 395 населенных пунктов. Для этого

ходим с сотовой связью в пункты, где для многих операторов строительство инфраструктуры невыгодно из-за малой численности и плотности населения. Мы обеспечиваем людям возможность пользоваться интернет-сервисами».

Еще один социально значимый проект «Ростелекома» — «Мобильный доктор». Для жителей сельских районов этот телемедицинский сервис — отличная возможность получить качественную помощь без посещения поликлиники. При помощи «Мобильного доктора» в Ростовской области регулярно проводятся онлайн-консультации и заполняются медкарты пациентов.

Огромную работу компания проводит на Дону в рамках реализации проектов «Умного города». За последние годы «Ростелеком» запустил в регионе ряд комплексных цифровых решений по формированию «умной городской среды». В частности, сделал Таганрог первым умным городом на юге РФ. Начиная с 2018 года специалисты компании установили энергоэффективное освещение в восьми городах Ростовской области, среди которых Таганрог, Азов, Волгодонск и др.

В 2021 году новым шагом в развитии умных и безопасных городов стала организация «Ростелекомом» цифрового мониторинга твердых коммунальных отходов (ТКО). Пилотный проект был запущен в Зверево. Здесь за два месяца были предотвращены мусорные навалы, на 20% сократились случаи переполнения контейнеров, повыси-

лась скорость отработки жалоб граждан. В ноябре сервис запустили в Кировском районе Ростова-на-Дону: на восьми площадках сбора ТКО установили камеры, подключенные к федеральной облачной платформе «Видеонаблюдение».

ЦОДЫ И СЕТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

По мнению Михаила Осеевского, Ростовская область уникальна по разнообразию сфер деятельности. Здесь одинаково хорошо развиты и сельское хозяйство, и промышленность, и переработка, есть потенциал к развитию туризма. Сложенная работа этих отраслей требует развитой оптической инфраструктуры и цифровых сервисов, интегрированных в региональные и федеральные системы. В «Ростелекоме» это понимают и предлагают корпоративным клиентам решения, учитывающие специфику предприятий и отраслей.

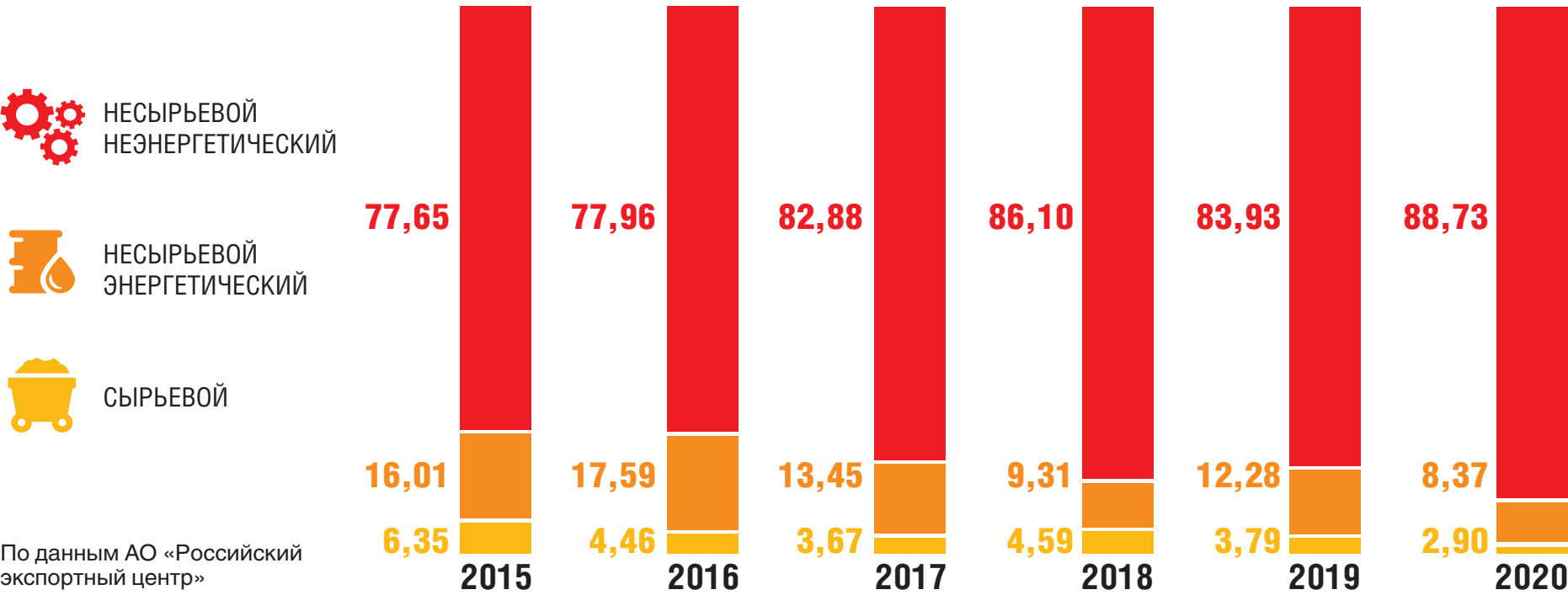
Так, год назад провайдер организовал «Виртуальный центр обработки данных» для ПАО «Россети Юг», который позволяет самостоятельно управлять хранением и обработкой данных, использовать виртуальные вычислительные мощности, сетевые экраны и др. В 2021 году «Ростелеком» развернул на Дону оптическую инфраструктуру, подключил к интернету и цифровым сервисам Марченковскую ветроэлектростанцию (ВЭС) мощностью 120 МВт. Это объект АО «Новавинд» (входит в ГК «Росатом»). Также, «Ростелеком» обеспечил ВЭС цифровой телефонией и каналами связи (E1, VPN) для координации работы ветропарка. Для ГК «Дамате», одного из крупнейших в РФ производителей мяса птицы, специалисты «Ростелекома» проложили в Миллеровском районе 7 км волоконно-оптических линий связи по технологии GPON, организовали виртуальную защищенную сеть передачи данных и пять точек подключения в ее пределах. В итоге, сотрудники ГК могут быстро и безопасно обмениваться корпоративной информацией.

«Цифровые решения «Ростелекома» — для компаний любого масштаба. Мы исходим из целей клиента, предлагаем систему сервисов, полезных именно для конкретного предприятия в данный момент развития. При этом всегда в фокусе внимания — безопасность», — подчеркнул Сергей Мордасов.

Он добавил, что сейчас они наблюдают двузначные темпы роста по многим услугам. Например, по такому сервису, как виртуальная АТС рост и в натуральных, и в денежных показателях. Кроме того, предприятия Дона продолжают устанавливать тепловизоры, позволяющие дистанционно измерять температуру тела большой группы людей. Сегодня, из-за угрозы распространения COVID-19, очевидна практическая польза тепловизоров на долгую перспективу. Среди представителей малого и среднего бизнеса увеличился спрос на онлайн-кассы.

«Приведенные примеры наглядно показывают уровень цифровизации региона. Важно заметить, что это стало возможным благодаря активной позиции бизнеса и власти. Совместными усилиями мы делаем регион цифровым», — резюмировал Сергей Мордасов.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ, %



26→ мобильных платформ, систем электронного правительства, геоинформационных систем, занимается решениями для электронной коммерции, автоматизации продаж и логистики. За 20 лет работы на внешних рынках компания нашла партнеров в 13 странах, в том числе, в США, Германии, Франции, Великобритании, Швеции и Белоруссии. Нарботанные связи позволяют новочеркасскому предприятию наращивать экспорт. Правда, конкретные цифры в компании не стали приводить.

«АМК декоративные покрытия», напротив, предприятие молодое и активно занимается экспортом последний год. На зарубежных рынках этот представитель донского МСП вышел, благодаря своему уникальному продукту (экологичным декоративным покрытиям для внешней и внутренней отделки, не требующим специальных навыков монтажа). По словам руководителя по

ВЭД компании Хуршеда Ахунова, в производстве они используют мраморную крошку и акриловую дисперсию на водной основе. «Продукт эстетически привлекателен и прост в эксплуатации, что делает его весьма конкурентоспособным на внешнем рынке. Пока поставляем в шесть стран. В основном, это страны СНГ, а также Латинской Америки и Африки», — уточнил господин Ахунов.

Компания «Ингениум» (производитель холодильного оборудования) вышла на внешний рынок в 2020 году. Как рассказал заместитель директора предприятия по развитию Валерий Погребняк, экспортную деятельность они начали после участия в специализированной выставке «Агропродмаш». Это произошло благодаря тому, что «Ингениум» выиграл конкурс среди предприятий Ростовской области на постройку на выставке индивидуального стенда. Пред-

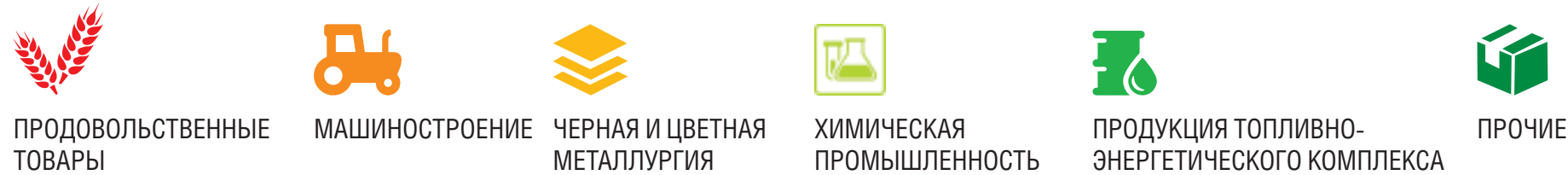
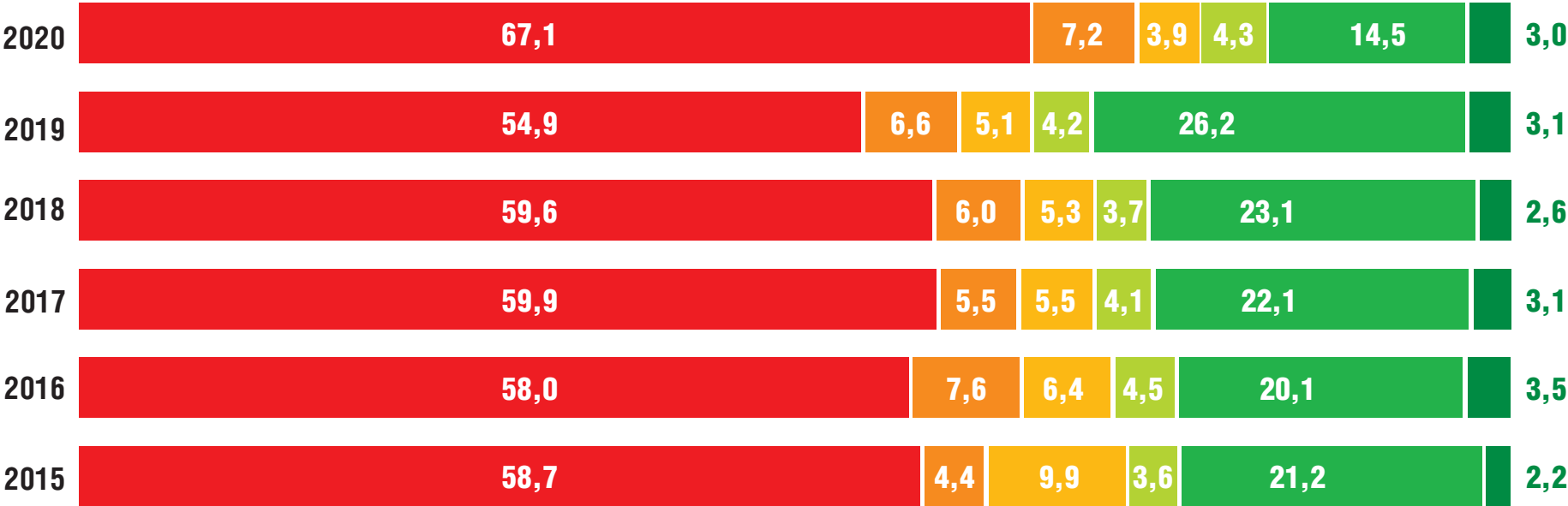
ставленная в экспозиции транскритическая установка с жидкостным эжектором заинтересовала сразу несколько потенциальных заказчиков. Сегодня компания успешно работает на рынке СНГ (участвует в реализации проектов строительства крупных складских и логистических комплексов), а также прорабатывает европейский и американский рынки.

Ростовский «Базис» — производитель линий для фасовки сыпучих продуктов питания и штучных товаров, экспортирует свое оборудование с 2019 года. Первые несколько поставок были в Узбекистан. Затем география постепенно расширилась. У «Базиса» есть собственное конструкторское бюро и несколько зарубежных представительств, что позволило специалистам компании в 2020 году вести переговоры с потенциальными зарубежными партнерами даже в пик действовавших в

мире ограничений из-за коронавируса. Таким образом, «Базис» получил новые контракты на производство и поставку на экспорт линий. Эти заказы выполнили в текущем году. В освоении зарубежных рынков ростовское предприятие пользуется поддержкой Российского экспортного центра (РЭЦ), которая, в частности, помогла компании открыть представительство в Узбекистане. Кроме того, при помощи РЭЦ «Базис» провел рекламную кампанию на зарубежных интернет-сайтах и получил еще несколько долгосрочных контрактов, добавили в пресс-службе предприятия.

Ростовский «Бестек Инжиниринг» специализируется на выпуске оборудования для консервной промышленности. В частности, выпускает линии для изготовления тушенки, рыбных, овощных и молочных консервов. Оборудование компания поставляет в 11 стран. В марте 2021 года гендирек-

ОСНОВНЫЕ ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА, %



ИСТОЧНИК: МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

тора предприятия Максим Лемешевский, рассказывал СМИ региона, что на 1 января доля экспорта в выручке компании составляла 15%. В стратегических планах компании — постепенное увеличение этой доли до 80%. Для этого в начале 2021 года специалисты «Бестек Инжиниринг» разместили карточки с продукцией на Alibaba — крупнейшем в мире оптовом маркетплейсе. Параллельно топ-менеджмент завода ведет переговоры о сотрудничестве с более мелкими азиатскими и европейскими интернет-площадками.

ГОСПОДДЕРЖКОЙ ПО БАРЬЕРАМ

Сегодня в Ростовской области, в рамках нацпроекта, направленного на поддержку экспортеров, реализуется три региональных программы: «Экспорт продукции АПК», «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» и «Экспорт услуг». Комплекс мер в рамках этих программ направлен на поддержку всех экспортеров (и начинающих, и со стажем), стремящихся расширить географию, увеличивать объемы, несмотря на объективные вызовы и кризисные явления.

Как рассказали ВГ в Центре поддержки экспорта (ЦПЭ) Ростовской области, во время пандемии серьезным испытанием для бизнеса, выходящего на внешние рынки, стала невозможность участвовать в выставках, осуществлять поездки за рубеж с бизнес-миссиями. Они, как показала практика, были эффективными инструментами продвижения продукции предприятий малого и среднего бизнеса.

Центр активизировал альтернативные форматы по поиску партнеров. Здесь действует услуга по размещению продукции субъектов МСП региона на международ-

ных электронных площадках B2B и B2C (маркетплейсах). Каждому конкретному предприятию подбирают именно ту площадку, на которой его продажи будут наиболее эффективными. «Наши предприниматели стали больше доверять государственным мерам поддержки, — заметил директор регионального ЦПЭ Аркадий Мурзаев. — Представители бизнеса охотно откликаются на предложения, приходят, проявляют инициативу, четко понимают, что им надо».

В качестве примера господин Мурзаев привел «Ингениум». Компания обратилась в ЦПЭ за помощью в подготовке к сертификации на соответствие стандартам Евросоюза холодильного оборудования, которое выпускает в Ростове-на-Дону. Задача была решена. Следующим этапом станет выход завода на североамериканский рынок. Уже сейчас специалисты центра и представители компании прорабатывают варианты дальнейших действий и возможные меры поддержки, резюмировал топ-менеджер ЦПЭ.

Однако у экспортеров возникают и другие проблемы. По результатам опроса представителей таких предприятий, опубликованного Банком России в апреле текущего года, можно выделить топ барьеров. В частности, для действующих экспортеров расширению поставок за рубеж мешает высокая себестоимость производства (так ответила почти треть опрошенных). Также в числе проблем предприниматели назвали высокие затраты на маркетинговое продвижение за рубежом (за это «проголосовали» 24% респондентов), необходимость полной адаптации продукции к предпочтениям потребителей страны-импортера (18%). Еще экспортеры бес-

покоят торговые ограничения на ввоз российской продукции в страны-импортеры (17%). Устранение этих барьеров требует более активного участия государства в контексте лоббирования российских коммерческих интересов на зарубежных рынках и, возможно, усиления мер поддержки, заметили в беседе с ВГ на одном из предприятий Ростовской области.

ЭКСПОРТ УСЛУГ ДОГОНЯЕТ ТОВАРЫ

Одной из устойчивых тенденций, которые сформировались и окрепли за время пандемии, стал рост роли интернета во внешнеторговых сделках. Предприниматели учатся работать с международными маркетплейсами (прежде всего, Alibaba), находят заграничных партнеров через соцсети. Так Хуршед Ахунов рассказал, что торгового партнера в Гватемале они нашли благодаря ролику о декоративных покрытиях, который разместили в Facebook.

Новый тренд, оформившийся в 2021 году, — рост экспорта услуг. Так, по данным Банка России, в июне сальдо внешней торговли услугами впервые стало положительным и составило \$0,1 млрд, объем торговли услугами растет быстрее, чем объем торговли товарами. В Ростовской области перспективными направлениями являются ИТ и логистика (за счет роста интернет-продаж).

По словам Максима Болотова, гендиректора компании Inostudio (разработчик веб-сервисов, мобильных приложений), на Дону экспорт ИТ-услуг может расти опережающими темпами: «С начала года объемы экспорта ИТ-отрасли Ростовской области выросли на 24,4%, тогда как в целом по России этот показатель составил 15,1%. Кроме того, происходит рост численности

ИТ-предприятий — на 16,8% (у нас), почти на 9,7% — в стране».

По мнению Максима Папушенко, усиливается тренд на ESG-трансформацию, от англ. Environmental (экологическое), Social (социальное) and Corporate Governance (корпоративное управление). Прежде всего это касается снижения углеродного следа в продукции, что расширит экспортные возможности донских предприятий и позволит им избежать штрафов, которые в совокупности могут составить миллиарды долларов. «Стоит как минимум задуматься о необходимости инвестиций в снижение выбросов, — подчеркнул министр. — Кроме того, актуальным становится использование "зеленой" энергии (от возобновляемых источников — солнца и ветра), что также соответствует глобальной ESG-повестке».

Таким образом, для того, чтобы быть конкурентоспособными на внешних рынках, донские производители должны расширять продуктовую линейку, представлять свою продукцию на крупных электронных площадках, внедрять "зеленые" и энергосберегающие технологии, бережно относиться к ресурсам. Кроме представителей власти с этим соглашаются и эксперты отрасли, и сами экспортеры. Крупные компании, например, такие как «Ростсельмаш», «Дамате», агрохолдинг «Степь» и др., поставляющие товары за границу, уже скорректировали свои стратегии с учетом ESG-принципов. Многие малые и средние экспортеры, из тех, кого удалось опросить ВГ, планируют сделать это в ближайшее время. Это значит, что 2022 год для донского экспорта может стать прорывным не только по количественным показателям (в тоннаже и млрд долларов), но и по качественным характеристикам. ■

ПРОЕКТ

Коммерсантъ®
Юг России

СУПЕРОБЛОЖКА



ИД «Коммерсантъ» предлагает разместить рекламу Вашей компании на Суперобложке газеты «Коммерсантъ». Это четыре полноцветные полосы формата D3, в которые вкладывается газета. Как показывает практика, реклама, размещенная на Суперобложке, пользуется особым вниманием со стороны наших читателей.

Суперобложка — это не просто реклама, это уникальный шанс стать «лицом» авторитетной деловой газеты «Коммерсантъ»! Первым, что увидят наши читатели, взяв в руки «Коммерсантъ», будет реклама Вашей компании.

Читательская аудитория «Коммерсанта»

Бизнес-аудитория (средний, крупный бизнес); владельцы предприятий, руководители разных уровней, высококвалифицированные специалисты и служащие

16+ реклама

Рекламная служба: тел. (863) 308-15-05, e-mail: kommers_adv@aanet.ru

ПРОДУКТИВНЫЙ ПУТЬ

В 2021 ГОДУ НА ЮГЕ РОССИИ ТРАДИЦИОННО ВЫРОСЛИ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ. ТОЛЬКО РАНИХ ЗЕРНОВЫХ ОБЕ ЖИТНИЦЫ — ДОН И КУБАНЬ — СОБРАЛИ В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ БОЛЕЕ 25 МЛН Т. ВЫСОКИЕ УРОЖАИ ВЫЯВИЛИ ПОТРЕБНОСТЬ В НОВЫХ ОБЪЕКТАХ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ, СКЛАДСКОЙ, ЛОГИСТИЧЕСКОЙ И ДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЗДЕСЬ ТРЕБУЕТСЯ КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ, С УЧАСТИЕМ ВСЕХ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН. ТОЛЬКО ЗАПУСКОМ ОТДЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ И ЗЕРНОВЫХ ТЕРМИНАЛОВ НЕВОЗМОЖНО ЭФФЕКТИВНО РЕШИТЬ ВАЖНУЮ ИНФРАСТРУКТУРНУЮ ЗАДАЧУ. СЕРГЕЙ УХАБОВ

ЗЕРНА СТАЛО БОЛЬШЕ

По данным правительства Ростовской области, в 2021 году урожай ранних зерновых составил около 12,7 млн т., на 8% больше, чем в 2020-м. Такая динамика позволила Дону стать лидером среди регионов России по объемам экспорта сельхозпродукции. По информации Федерального центра развития экспорта продукции АПК Минсельхоза РФ, в уходящем году из Ростовской области за рубеж отправлено 3,9 млн т. По данным Федеральной таможенной службы (ФТС), за сезон 2020-2021 через донские порты за границу вывезли 18 млн т. зерна, на 37% больше, чем в предыдущем сезоне (13,6 млн т.). Сильнее всего, на 44%, вырос экспорт пшеницы. На донские порты пришлось 37% общего объема российского экспорта зерна, оценили в ФГБУ «Центр Агроаналитики» (принадлежит Минсельхозу России).

В Краснодарском крае урожай ранних зерновых в 2021 году оказался на 32% больше, чем годом ранее, и составил 12,4 млн т. На экспорт Кубань отправила около 1,8 млн т. продукции АПК (данные минсельхоза региона).

В ФТС сообщили, что поставки зерна через глубоководные порты Краснодарского края, напротив, несколько сократились: с 10 млн т. до 9,1 млн т. При этом общий экспорт сельхозпродукции через кубанские порты в 2021 году вырос на 20%, отметил управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский. «Только за январь-июль было отгружено сельхозтоваров на \$1,7 млрд, — уточнил эксперт. — Весомую долю экспорта из кубанских портов также занимает зерно, которого отправили почти на \$920 млн. Однако возрастает и доля готовой пищевой продукции: на нее пришлось около \$200 млн». В частности, хорошо экспортируются масложир, мясо и молочные продукты, на 33% увеличили заграничные поставки виноградарей края, добавил спикер.

Увеличенные объемы повысили актуальность задач, связанных со строительством новых объектов складской и логистической инфраструктуры. На проходящих в субъектах РФ совещаниях по экспорту представители местной власти и бизнеса регулярно подчеркивают, что в регионах (особенно в Ростовской области) есть нехватка контейнерных и зерновых терминалов, современных складов и производств по глубокой переработке сельхозсырья, продукты которой (например, аминокислоты) пользуются повышенным спросом на зарубежных рынках. Но пока основу южного экспорта продукции АПК составляет, все же, сырье. Поставки его растут. Так, за минувший год, по наблюдениям экспертов, сильнее всего объемы южного экспорта сельхозпродук-



ФОТО: ВАСИЛИЙ ГЕРОГЛАН

В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЕСТЬ НЕХВАТКА КОНТЕЙНЕРНЫХ И ЗЕРНОВЫХ ТЕРМИНАЛОВ, СОВРЕМЕННЫХ СКЛАДОВ И ПРОИЗВОДСТВ ПО ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

ции выросли в Турцию (плюс 21,6%, до 4,1 млн т.), Египет (на 48,4%, до 2,6 млн т.) и Йемен (на 68%, до 0,4 млн т.). Кроме того, впервые были зафиксированы поставки в Пакистан (1,1 млн т.), Иорданию (около 350 тыс. т.), Южную Корею (71 тыс. т.) и Сенегал (66 тыс. т.). Компании-экспортеры постоянно работают над расширением географии, а крупные игроки развивают собственную портовую инфраструктуру.

ТЕРМИНАЛОВ МНОГО НЕ БЫВАЕТ

По мнению экспертов Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) состояние транспортно-логистической системы — одна из слабых сторон отечественного АПК. «Наибольшие сложности для аграриев связаны именно с вопросами заготовки, хранения и транспортировки сельхозпродукции, — отметили представители ИКСИ. — Как правило, сохранить необходимо порядка 60-70% урожая, поскольку лишь небольшая часть продукции может быть потреблена в сезон сбора. При этом в России наблюдается хронический дефицит как мощностей по хранению и распределению сельхозпродукции, так и новых мощностей по ее переработке».

Поэтому сейчас особенно актуальны инвестпроекты, направленные на запуск таких предприятий. Так, в июле 2021 года Ростовский морской мультимодальный порт (РММТ, входит в столичный концерн «ПРАМО») ввел в эксплуатацию первую очередь зернового терминала, мощностью 1 млн т. в год. Группа компаний «Астра Альянс» провела работу по удвоению мощностей своего Южного морского порта в Азове. В итоге, они увеличились до 1,5 млн т. в год. «Мы сейчас располагаем достаточными логистическими мощностями, — подчеркнул вице-президент ГК Аким Талибов. — Мощностей достаточно для обеспечения наших собственных объемов экспорта, которые в 2021 году значительно возросли. Изначально мы связывали перспективы развития Южного морского порта с перевалкой не только собственных грузов (в структуре группы есть компания "Агро Зерно Юг", — BG), но и других экспортеров. Однако сейчас многие крупные игроки развивают собственные портовые мощности».

Такие терминалы есть в Ростовской области у ТД «РИФ», компаний «Юг Руси», «Астон», Cargill и др. экспортеров. Ряд участников рынка заявил также проекты,

направленные на увеличение мощностей по перевалке и отгрузке продукции АПК. Например, в 2022 году РММТ планирует построить вторую очередь зернового терминала.

Агрохолдинг «Степь» еще в 2019 году подписал с правительством Ростовской области соглашение о строительстве зернового терминала в Азове мощностью более 2 млн т. в год. Летом 2021 года в интервью журналу «Агроинвестор» первый замгубернатора региона Виктор Гончаров сообщил, что завершить строительство терминала «Степь» планирует в нынешнем году. В самой компании ситуацию с проектом пока не комментируют. Из открытых источников известно, что первый портовый актив (элеватор компании «Ростзернотранс» в Волгодонске) холдинг приобрел в конце 2018 года. Через несколько лет «Степь» обзавелась еще тремя линейными элеваторами. Запуск мощного «зернового порта» в Азове позволит агрохолдингу усилить рыночные позиции.

Более амбициозный проект у ГК «Астон» (одного из крупнейших экспортеров РФ). В конце 2019 года компания заявила о намерении увеличить мощности ростовского ООО «Торговый порт» с 1,6 млн т. до 4 млн

т. Цель — стать крупнейшим стивидором в Ростовском морском порту. На каком этапе находится сейчас реализация этого проекта, в компании не ответили.

Крупнейший российский зернотрейдер «Торговый дом «РИФ»» в прошлом году начал реализацию проекта, который предусматривает трехкратное увеличение мощности перевалки зернового терминала в Азовском морском порту: с 1,9 млн т. до 6 млн. В рамках проекта компания ведет реконструкцию действующего причала и строит новый. Это позволит «РИФу» стать крупнейшим стивидором Ростовской области.

В конце 2020 года американская корпорация Cargill подписала соглашение с донским правительством о реализации проекта по развитию портового терминала ООО ПКФ «Братья» (расположен в Ростове). Согласно документу, мощность терминала увеличится в 1,5 раза — с 650 тыс. т. до 1 млн т. в год.

Сразу два портовых проекта реализуют в Ростовской области предприниматели Александр Алимов и Владимир Масленский (связан с корпорацией «Тактическое ракетное вооружение»), контролирующие компании «Азовский морской терминал» и «Морской зерновой терминал». Первая компания была создана с целью строительства с нуля в Азове перевалочного комплекса для зерна и генеральных грузов мощностью 1,5 млн т. в год. Вторая строит в Таганроге зерновой терминал с пропускной способностью 270 тыс. т. в год.

В пресс-службе ГК «Деметра-Холдинг» (управляет зерновым бизнесом ВТБ) ВГ сообщили, что группа реализует инвестиционную программу по расширению портовых инфраструктурных мощностей подконтрольного ей Новороссийского зернового терминала (НЗТ). Проект предусматривает развитие автомобильной и железнодорожной инфраструктуры терминала, строительство нового комплекса приема зерна из автотранспорта, создание парка силосов (сооружений для хранения сыпучих грузов). «В 2020 году на НЗТ завершили реконструкцию автовесовой, построили современную лабораторию по оценке качества зерна, провели модернизацию и заменили часть конвейерного оборудования и автоприема. В результате, производительность последнего выросла более чем на 50%, — сообщила пресс-служба «Деметра-Холдинга». — В стадии проработок находятся проекты по удлинению одной из пристаней и строительству на ней двух новых глубоководных причалов, способных принимать суда класса Panamax. Для реализации этого инвестпроекта НЗТ и Новороссийский комбинат хлебопродуктов (НКХП) создали совместное предприятие «Новая пристань». Проект позволит удвоить перевалочные мощности НЗТ и НКХП (довести их до 25 млн т.)».

Наличие портов — важный фактор, привлекающий на юг экспортеров сельхозпродукции, заметили эксперты «Центра Агроаналитики». Однако рост объемов производства и экспорта требует реализации новых проектов по строительству и расширению портовых мощностей. Действующих комплексов и тех, что будут запущены в ближайшей перспективе, недостаточно. Вложения в терминалы, в портовую инфраструктуру — это инвестиции на перспективу, которые будут окупаться опережающими темпами, уверен Илья Жарский. «У России есть определенные, совершенно конкретные государственные цели по наращиванию экспорта сельхозпродукции, про-



ЗАНИМАТЬСЯ ПРОЕКТАМИ ПЕРЕРАБОТКИ СЕЛЬХОЗСЫРЬЯ РОССИЙСКОМУ БИЗНЕСУ МЕШАЕТ ВЫСОКИЙ НДС НА ГОТОВУЮ ПРОДУКЦИЮ

дуктов переработки сырья, повышению отгрузок товаров с высокой добавленной стоимостью», — напомнил эксперт. Еще в мае 2018 году в указе президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» была зафиксирована такая цель, как существенное увеличение экспорта продукции АПК — до \$45 млрд в год.

УКЛОН В ПЕРЕРАБОТКУ

В уходящем году некоторое оживление инвесторов наблюдалось и в сфере строительства перерабатывающих мощностей. Так на выставке «Золотая осень-2021» губернатор Ростовской области Василий Голубев подписал соглашения с компаниями «Агропрайм» и производственным комплексом «Светлый», направленные на строительство маслоэкстракционных заводов в Неклиновском и Миллеровском районах Дона. В частности, «Агропрайм» планирует вложить 3,3 млрд руб. в завод мощностью 1 тыс. т. в сутки. Предприятие будет выпускать масло, шрот и топливные гранулы. ПК «Светлый» намерен инвестировать в строительство своего производства 3,4 млрд руб. Завод будет перерабатывать подсолнечник. Проектная мощность предприятия — 600 т. в сутки. Оба инвестора планируют запуск заводов в ближайшие два года. После подписания соглашений Василий Голубев заявил, что в Ростовской области нужны новые предприятия по переработке сельхозсырья, и пообещал оказывать таким проектам всестороннюю поддержку.

В июле 2021 года, на заседании регионального экспортного совета, глава региона отметил, что у российского бизнеса низкая мотивация к развитию проектов по переработке продукции АПК. Одна из причин — высокий НДС на готовую продукцию: 20% против 10% аналогичного налога на сырье. Поэтому количество заявленных проектов значительно меньше, чем хотелось бы региональной власти, которая не только обещает поддерживать все новые инвестиционные инициативы, но и готова реанимировать старые проекты. Так происходит, например, с волгодонским ООО «Донские биотехнологии» («Донбиотех»). Это завод по глубокой переработке пшеницы для получения лизина (аминокислоты, играющей важную роль в выработке различных ферментов и гормонов, а также при

формировании костей и мышц; применяется, например, в животноводстве). Запуск промышленного объекта планировался еще в 2015 году. Однако сроки не раз переносились. В 2018 году строительство и вовсе остановилось. Тогда же был арестован за неуплату налогов инициатор проекта — известный на Дону предприниматель Вадим Варшавский. На тот момент в «Донбиотех» было инвестировано свыше 13 млрд руб. Строительная готовность завода составляла 85%, по оценкам инициатора проекта. Последние годы кредиторы и власти региона искали возможности для реанимации проекта. Наконец, в середине 2021 года строительные работы на объекте возобновились. После проведенного технологического аудита стало ясно, что в проект, чтобы он стал рентабельным, необходимо влить еще 17 млрд руб. По планам правительства Ростовской области, предприятие может быть запущено уже в 2022-2023 годах (главное — найти подходящего инвестора). Согласно проекту, «Донбиотех» будет перерабатывать более 250 тыс. т. зерна в год. Ежегодная выручка предприятия оценивается в 12 млрд руб.

Сейчас ООО «Донбиотех», которое де-юре выступало в качестве инвестора, проходит процедуру банкротства. На базе компании создано одноименное АО. В конце ноября конкурсный управляющий «Донбиотеха» выставил на продажу 100% акций общества «с целью замещения активов» (эта процедура предусматривает обмен требований кредиторов на доли в уставном капитале нового предприятия и их продажу). Первоначальная стоимость лота — 19 млрд руб., торги пройдут в форме открытого аукциона 20 января 2022 года.

Еще один пример проекта по возрождению предприятия — покупка агрохолдингом «Степь» имущества кондитерской фабрики «Мишкино». Ее признали банкротом в апреле 2021 года. В июле новым владельцем фабрики стала компания «Степь-Инвестиции», входящая в состав АХ «Степь». Сумма сделки составила около 1,5 млрд руб. Пока агрохолдинг не заявлял о планах развития фабрики. По словам Виктора Гончарова, собственники ведут переговоры с профильным инвестором о восстановлении производства в полном объеме и расширении ассортимента. Часть нового производственного оборудования может быть установлена на предприятии до

конца этого года, говорил замгубернатора еще в августе. Гендиректор «Степи» Андрей Недужко в интервью «Интерфаксу» заявлял, что на мощностях «Мишкино» холдинг планирует производить снеки, фасованные орехи, восточные сладости и др. На каком этапе находится сейчас возрождение кондитерской фабрики, в холдинге не рассказали. Известно только, что после перезапуска производства, продукцию донской фабрики ее новые собственники планируют продавать по всей России и экспортировать.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПЕРЕВАЛКЕ

По мнению опрошенных экспертов, проекты запуска новых фабрик, перевалочных комплексов и складов надо синхронизировать с проектами развития транспортной и дорожной инфраструктуры. Тогда и будет эффективно решена задача создания современной логистики в АПК: системы, где четко работают все звенья (от поля до конечного получателя). То есть, инвестиционные проекты должны стать частью комплексных программ, в рамках которых сотрудничают друг с другом все заинтересованные стороны, они согласовывают свои действия. Отчасти результативность такого подхода доказывает пример Северо-Кавказской железной дороги (СКЖД). Только за последние три года на ее полигоне построили около 250 км вторых путей. Благодаря этому увеличилась пропускная способность стальной магистрали в направлении южных портов.

«Для ПАО «Российские железные дороги» приоритетным является развитие железнодорожной инфраструктуры на подходах к портам Азово-Черноморского бассейна, — сообщили ВГ в пресс-службе СКЖД. — На 2021 год был запланирован ввод вторых путей общей протяженностью порядка 50 км на участке Тихорецкая — Козырьки. Благодаря развитию инфраструктуры, слаженной работе портов, припортовых станций, логистического центра СКЖД обеспечен стабильный рост переработки грузов в портах бассейна. За последние 10 лет среднесуточная выгрузка выросла на 67,5%, превысив 4,4 тыс. вагонов».

При этом участники рынка обратили внимание на существенную разницу в темпах реализации дорожных, портовых и производственных проектов. Например, в начале 2021 года на заседании совета по инвестициям при главе администрации Ростова-на-Дону гендиректор РММП Ренат Ниязбаев заявил, что перспективы развития зернового терминала компании зависят от увеличения пропускной способности станции Заречная. В СКЖД не ответили на вопрос ВГ относительно того, какие меры предпринимаются для решения такой задачи, будет ли увеличена пропускная способность Заречной в ближайшее время.

Еще на один аспект указал Илья Жарский. По мнению эксперта, при реализации портовых и транспортных проектов надо учитывать номенклатуру наиболее популярных грузов в любом сегменте, в том числе и в АПК. «Поскольку основная часть отгрузки через южные порты приходится на зерно, масложировую и мясную продукцию, то, помимо железнодорожных и автомобильных подходов, перевалочных мощностей необходимо строительство значительных складских площадей широкого профиля с функцией длительного хранения и глубокой заморозки. К сожалению, пока такой подход к развитию инфраструктуры виден лишь в единичных проектах», — резюмирует господин Жарский. ■

АННА КАСЬЯНЕНКО: «СЗАО «СКВО» ПОКАЗЫВАЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

В 2021 году одно из крупнейших сельхозпредприятий Ростовской области — СЗАО «СКВО» на 20% увеличило урожайность по озимой пшенице и на 25% — производство молока. Компания инвестировала более 450 млн руб. в производство и расширение парка техники. На новом этапе развития хозяйства серьезное внимание уделяется модернизации животноводческих комплексов, цифровизации, внедрению ресурсосберегающих технологий и привлечению молодых перспективных кадров, рассказала генеральный директор СЗАО «СКВО» Анна Касьяненко.

— С какими показателями вы завершаете 2021 год? В чем принципиальное отличие уходящего года от 2020-го?

— Наши итоги мы можем разделить на два блока: по количественным и экономическим показателям. Если говорить о количественных показателях, то здесь однозначно у нас идет рост и по растениеводству, и по животноводству. Так, урожайность по озимой пшенице составила 53,4 ц/га, что является для нас хорошим результатом. В 2020 году эта цифра была ниже на 20%. По остальным культурам показатели тоже достаточно высокие.

Для того чтобы достигнуть роста в растениеводстве, мы учли опыт предыдущего года и некоторые изменения в технологии. Конечно же, в текущем году свою роль сыграли другие погодные условия. С одной стороны, они были сложными ввиду повышенных температур, с другой — более благоприятными: было большее количество осадков.

Что касается животноводства, общее поголовье на молочном комплексе составляет около 2,8 тыс. животных, из которых 1,5 тыс. — дойное стадо. Мы планомерно увеличиваем показатели по молочному производству. В 2021-м мы уже достигнем и даже перешагнем объем отгрузки в 14,6 тыс. т молока за год (это на 3,6 тыс. т больше, чем в 2020 году).

Также мы держим показатели по свиноводству. Свинокомплекс загружен на полную производственную мощность, на разведении и откорме находятся около 15 тыс. животных.

Однако общая экономическая ситуация, рост цен на корма и, соответственно, рост себестоимости, показывает, что держать на высоком уровне экономику и маржинальность по данному направлению становится трудно. Также мы видим, что введение экспортных пошлин при продаже пшеницы, с которыми столкнулись все сельхозтоваропроизводители, негативно сказывается и на нашей экономике.

Но некоторые направления поддерживаются со стороны государства, например молочное производство и растениеводство. Мы надеемся, что сдерживание цен на минеральные удобрения, которое сейчас предпринимает государство, все-таки позволит аграриям сохранить высокие показатели путем приобретения необходимого количества удобрений для весенней подкормки озимых и яровых культур.

— Ключевые направления развития предприятия вы связываете с животноводством. Насколько успешно развивается это направление сейчас?

— Конечно, наиболее динамично развивающимся направлением СЗАО «СКВО» является животноводство, в частности молочное производство. Сегодня эта отрасль наиболее технологичная, получает наибольший объем инвестиций. Здесь мы показываем стабильный рост. В первую очередь это связано с постоянным совершенствованием технологий выращивания животных и их содержания, а также с технической оснащенностью. В этом году мы приобрели новый кормораздатчик: сдали по системе trade-in предыдущий, который отработал у нас три года, и приобрели новый, самоходный, с большей производительностью и большим объемом.

Также опробовали автоматический подталкиватель для корма. Нам понравился результат его работы, и мы приняли решение приобрести две единицы. Это та машина, которая позволяет частично отказаться от ручного труда и существенно повышает эффективность и показатели по «поедаемости» корма, от которого напрямую зависит увеличение надоев. И, действительно, мы уже сегодня видим хороший результат.

Также у нас завершается строительство нового родильного отделения и нового доильного зала. Родильное отделение, которое существует на комплексе с 2003 года, морально и техниче-

ски устарело. К тому же наши животные уже просто не помещаются на существующей площади. Будут созданы наиболее комфортные условия для нашего поголовья. Последние три года колоссальное внимание уделяем здоровью животных, настраиваем технологию кормления, технологию осеменения, постепенно подошли к повышению комфорта содержания, от которого напрямую зависит самочувствие животных и показатели удоя.

В 2021 году мы меняли систему освещения в корпусах, систему климат-контроля, модернизировали существующий доильный зал. Скоро запускаем новый. Он меньше: параллель рассчитана на 16 мест. Однако это позволит нам повысить производительность нашего основного доильного зала (параллель на 64 места), потому что теперь животные из родильного отделения будут доиться в новом зале.

Далее, мы уже несколько лет модернизируем свинокомплекс. Например, в этом году поменяли систему кормления. Раньше оно было полностью жидкое. Сейчас на нем находится только половина комплекса, на второй половине завершается ввод системы сухого кормления.

Также запланировано приобретение новых корморазвозящих машин. Мы продолжаем инвестировать в модернизацию. Этот курс был выбран еще предыдущим руководителем СЗАО «СКВО» — моим папой Владимиром Михайловичем Касьяненко. И сегодня мы продолжаем придерживаться такого курса.

— Сколько средств вы инвестировали в развитие компании в 2021 году? На что именно были направлены эти средства?

— В уходящем году мы инвестировали уже более 450 млн руб. в производство. Как и в прошлом году, в первую очередь средства были направлены на приобретение новых машин и оборудования: тракторов, уборочной техники, кормораздаточных машин, сеялок, почвообрабатывающих агрегатов.



Мы ежегодно осенью определяем для себя инвестпрограмму на следующий год. Вместе со специалистами принимаем решения об обновлении или расширении автопарка, анализируем, где есть возможность оптимизироваться. Все время смотрим на экономику каждой машины и когда понимаем, что дальнейшее ее содержание и ремонт становятся неэффективными, принимаем решение о замене.

Конечно же, мы продолжаем вкладываться в экологию. Природные ресурсы истощаются, и заботится об экологии необходимо. Мы бережно относимся к окружающей среде, в частности инвестируем в удобрения, от которых зависит качество почвы. Кроме этого, ведем ежегодную работу по мелиорации, высаживаем лесозащитные полосы, что тоже требует определенных финансовых вложений.

Социальная сфера тоже важна с точки зрения инвестиций. Наше предприятие является хозяйствующим субъектом на селе. Роль компании заключается не только в генерации прибыли и обеспечении бесперебойности производственного процесса, но и в создании комфортной среды, повышении уровня жизни на селе. Я придерживаюсь той точки зрения, что повышение зарплат — это тоже инвестиции в будущее предприятия. Ведь сохранить коллектив и привлечь новых сотрудников на селе гораздо сложнее, чем их потерять.

Кроме этого, мы вкладываемся в наших специалистов, в новые молодые кадры, в студентов, которые приходят к нам на практику за навыками и знаниями. Помимо стабильной зарплаты и

профессионального обучения, обеспечиваем их жильем. Более того, в 2021 году мы построили спортзал для всех сотрудников.

Для нас вся вышеперечисленная инвестиционная деятельность важна. Без нее развитие предприятия невозможно.

— Капризы погоды вносят серьезные коррективы в работу агропредприятий. Как вы учитываете погодные риски в своей работе? Что делаете для того, чтобы эти риски нивелировать?

— Так как на погодные условия никто повлиять не может, мы учимся работать и приспосабливаться к тем условиям, в которые попадаем. Для этого у нас в арсенале должна быть техника, которая могла бы работать в разных условиях: и в засушливых, и во влажных.

Например, в этом году были определенные погодные условия и наличие осадков, о которых все мечтали, но к которым в результате оказались не готовы ни люди, ни техника. Сотрудникам пришлось перестроить полностью производственную цепочку, и этому тоже нужно было учиться. Мы на постоянной основе повышаем уровень наших специалистов, не только учим, но и учимся сами, чтобы оперативно реагировать на все изменения.

Еще одна программа, которая запланирована на 2022 год, — это внедрение системы умного земледелия. Мы хотим провести полный научно-обоснованный анализ наших почв и надеемся, что это позволит нам в дальнейшем применять такую технологию. Сейчас она частично применяется. Используются не все возможности из-за того, что у нас раньше

не было полного анализа ситуации по почвенно-климатическим условиям.

— **На каком этапе находится сегодня в СЗАО «СКВО» развитие таких направлений, как селекционная работа и улучшение содержания поголовья? Какие ресурсы вы направили на это?**

— Мы очень серьезно подходим и к селекционной работе, и к улучшению условий содержания поголовья. Сейчас ждем поставки новых напольных покрытий — будем менять в нескольких корпусах «ковры» для коров. Новые покрытия будут более комфортными, чем прежние. Комфорт животных — это то, на что наши специалисты обращают пристальное внимание. Ранее если мы видели неподобающее обращение с животными, то сразу прощались со специалистом.

Что касается селекционной работы, то это постоянная практика на молочном комплексе. Однако так было не всегда. Пять лет назад такого направления вообще не было, мы к этому шли постепенно, благодаря нашим партнерам, с которыми вместе плотно работали. И сегодня те результаты, которые мы видим, это итог планомерной, ежедневной работы абсолютно всех специалистов, потому что комплекс действует как единый организм. В этой работе очень важны и партнеры, и сотрудники. Многие говорят, что следующим этапом для нас должны стать получение племенного статуса и, соответственно, реализация племенных животных. Я не исключаю такого варианта. Решение по этому направлению будет принято в 2022 году.

Конкретными результатами селекционной работы можно назвать то, что у нас повысились надои. Сохранность телят в некоторые месяцы доходит до 100%, а средняя по году — не ниже 98%. Полтора года назад невозможно было выбраковывать животных с надоями ниже определенного

показателя: мы доили и осеменяли всех животных, находящихся в молочном комплексе. Однако сейчас мы установили планку: животное, которое доится ниже 20 литров в сутки, не осеменяем.

— **Одна из острых проблем АПК, особенно в условиях экспортных пошлин, — снижение рентабельности. Как вы повышаете рентабельность — инвестируете в глубокую переработку или экономите?**

— Безусловно, мы не являемся исключением, введение экспортных пошлин, конечно же, влияет на экономику. На данный момент в глубокую переработку не инвестируем, это очень глобальные проекты. И все-таки, как еще говорил Владимир Михайлович Касьяненко, очень сложно быть профессионалом во всем. Поэтому нам еще есть что нового узнавать, куда двигаться и расти, сейчас мы стараемся излишне не диверсифицироваться. К тому же сейчас много начато и еще не завершено проектов по глубокой переработке, и стать «одними из» пока не хотелось бы. Мы будем делать что-то свое, то, что мы знаем и умеем.

Да, нам приходится на чем-то экономить. При введении экспортных пошлин и искусственного сдерживания денежного потока, чем и является введение данных мер, а также при росте цен на средства защиты растений, минеральные удобрения, корма для животных, мы вынуждены активно искать пути оптимизации затрат и сокращения издержек, особенно по мясному направлению.

Также проводился ряд исследований о том, что для хозяйств, которые ведут еще и животноводческую деятельность, в какой-то момент остро встает вопрос о полезном использовании своих посевных площадей. Всегда любой руководитель считает, что ему экономически выгоднее: просто вырастить и продать, вырастить с удобрением или без

удобрения, со средствами защиты растений или без средств защиты растений — у каждого своя стратегия. Или же он осознанно отдает эти площади под выращивание кормовых культур. Экономика считается для чего-то одного: либо экономика животноводства, где корма считаются по себестоимости, или же экономика животноводства перестает считаться, если мы начинаем учитывать затраты на корма по рыночным ценам. Вот мы именно такое хозяйство, которое ежегодно должно для себя считать. Сегодня держать рентабельность на высоком уровне очень трудно. Но это однозначно интересно. Когда из года в год все идет ровно и прогнозируемо — скучно, а вот новые задачи, которые ставятся перед нами, — это, конечно, интересно. И мы не единственные, кто оказывается в такой экономической ситуации, поэтому мы перенима-

ем опыт других хозяйств, где-то делимся своим опытом и учимся работать в новых условиях. Мы очень благодарны, что государство нас, сельхозтоваропроизводителей, слышит, и мы уже видим текущие изменения в лучшую сторону, как, например, с удобрениями. Цена на них была очень высокой, сейчас же наблюдается положительная динамика в данном вопросе. Но теперь, к сожалению, сложился дефицит самих удобрений, и мы не можем их купить в достаточном объеме, при запросе их просто может не оказаться у поставщика. Надеемся, что в перспективе нужные объемы удобрений появятся. Они необходимы для сохранения качества почвы, что напрямую влияет на качественные и количественные показатели урожая.

— **Большое внимание вы уделяете привлечению молодых специалистов. Какие конкретные результаты достигнуты в этом направлении?**

— Этот год стал для нас рекордным по количеству студентов, которые пришли к нам на практику, — 75 человек, будущих тружеников села. Конечно же, слова благодарности хотела бы сказать нашим специалистам, руководителям подразделений, для которых, безусловно, участие в обучении студентов является дополнительной нагрузкой. Однако они с удовольствием передают молодежи практические знания.

Мы с большим вниманием относимся к каждому студенту. Для молодых ребят практика — это новая самостоятельная жизнь. Практика у нас оплачиваемая. Также тот, кто относится к практике ответственно, впоследствии по рекомендации своих руководителей получает премию и приглашение на работу.

Я считаю, что любой труд должен быть оплачен. И будущее нашей специальности сегодня зависит именно от нас, от руководителей.

И это осознанные затраты, осознанная ответственность, на которую мы идем для того, чтобы повысить качество нашей отрасли. Мы создаем условия для того, чтобы грамотные молодые специалисты возвращались к нам после практики. У нас уже есть такой опыт, когда молодые люди присоединяются к нам после или во время обучения, и мы это поощряем, потому что в таких специальностях получить грамотное образование возможно только совмещая работу и учебу. Для меня присутствие студентов на предприятии — это жизнь и будущее.

— **В 2021 году вы подписали соглашение о сотрудничестве с АЧИИ ФГБОУ ВО Донской ГАУ. Что уже сделано в рамках этого партнерства?**

— Студенты из АЧИИ ФГБОУ ВО Донской ГАУ проходят у нас практику на постоянной основе. Также совместно с нашими партнерами (компаниями «Альтаир» и СНН) в вузе на начало года запланировано обучение, которое пройдет в мультимедийной аудитории им. В. М. Касьяненко. Специалисты компаний расскажут студентам о возможностях новой современной техники.

— **Какие социальные преобразования СЗАО «СКВО» планируют реализовать в 2022 году?**

— В нашем случае здесь стоит сказать не о преобразованиях в глобальном смысле этого слова в новом году, а скорее о том, что мы продолжим следовать той стратегии социально ответственного предприятия, которым оно является на протяжении долгого времени. Сохранение чего-то хорошего так же важно, как и появление чего-то нового положительного. Поэтому мы будем уделять внимание именно этому. А еще лучше в конце следующего года подвести итоги того, что было сделано, так как я не очень люблю говорить о планах, лучше рассказать о результатах.



Реклама

РЕКОРДЫ НИЗКОЙ БАЗЫ

РОССИЙСКИЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК В 2021 ГОДУ ДЕМОНСТРИРУЕТ ХОРОШИЕ ТЕМПЫ РОСТА, ЧТО, ВПРОЧЕМ, НЕУДИВИТЕЛЬНО НА ФОНЕ ЭФФЕКТА НИЗКОЙ БАЗЫ, ОБУСЛОВЛЕННОГО ПРОШЛОГОДНИМ СПАДОМ. ВАЖНЕЕ ДРУГОЕ: ПО МНЕНИЮ СТРАХОВЩИКОВ, В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ РЫНОК НАЩУПАЛ ТОЧКИ РОСТА И БУДЕТ ПЛАНОМЕРНО РАЗВИВАТЬСЯ В ДАННЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ. ПЕТР РУШАЙЛО

НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ

Количественные показатели российского страхового рынка в текущем году сильно прибавили. Если ориентироваться на статистику Банка России, объем собранных премий в первом полугодии превысил более чем на 20% соответствующий показатель прошлого года. На годовую динамику российского страхового рынка в 2021-м существенное влияние оказал эффект низкой базы в апреле—июне 2020 года, когда действовало большинство ограничительных мер, принятых для предотвращения распространения коронавируса, отмечает ЦБ.

Помимо низких значений прошлого года росту взносов во втором квартале 2021 года способствовала конъюнктура рынка кредитования физических лиц, которая привела к существенному росту сегментов, связанных с кредитованием, в том числе страхования жизни заемщиков и страхования от несчастных случаев и болезней.

«На наш взгляд, общая динамика рынка в 2021 году составит 8–12%. Более точные прогнозы предоставить сложно, так как развитие рынка будет связано с общим состоянием экономики и текущим развитием эпидемиологической ситуации», — говорит директор Центра стратегического анализа компании «Ингосстрах» Евгения Васильева. Также она отмечает, что рынок страхования сохраняет курс на повышение концентрации сборов в сегменте топ-5 игроков страхового рынка и сокращение количества небольших компаний.

Вместе с тем, как отмечает ЦБ, прибыль страхового рынка по итогам первого полугодия 2021-го сократилась на 18,6% относительно аналогичного периода 2020 года, до 121,3 млрд руб. Снижение прибыли произошло как из-за сокращения результата от страховых операций, так и из-за уменьшения результата от инвестиционной деятельности. Снижение результатов от страховой деятельности связано с увеличением состоявшихся убытков и расходов по ведению страховых операций в сегменте иного страхования, чем страхование жизни. Результаты по страхованию жизни при этом за год практически не изменились, сокращение же результатов от инвестиционной



ИТОГИ РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В 2021 ГОДУ, КАК И В ПРОШЛОМ, ПРЯМО ИЛИ КОСВЕННО СВЯЗАНЫ С ЭПИДЕМИЕЙ COVID-19.

деятельности вызвано снижением «доходов за вычетом расходов от операций с иностранной валютой» по причине отрицательной переоценки валютных активов по итогам первого полугодия 2021-го и высоких доходов по этой категории за аналогичный период прошлого года на фоне ослабления рубля. «В результате рентабельность страхового рынка снизилась, но осталась на высоком уровне и составила 24,5%», — резюмирует ЦБ.

ЭФФЕКТ ПАНДЕМИИ

Говоря об итоговых тенденциях российско-го рынка страхования в 2021 году, эксперты

прежде всего отмечают эффекты, прямо или косвенно связанные с эпидемией COVID-19. Это, конечно, «рост спроса клиентов на программы ДМС, в том числе для физических лиц», говорит руководитель центра стратегического анализа «Сбер-Страхования» Владислав Чезганов: «В активной фазе пандемии коронавируса из-за высокой нагрузки на государственную систему здравоохранения значительно возрос спрос на услуги частной коммерческой медицины».

Пандемия заставила граждан внимательнее относиться к своему здоровью и чаще обращаться к врачам, что повысило спрос на лекарства. Это означает рост популярности страховых продуктов, которые позволяют пациентам снизить расходы на препараты — в рамках таких полисов пациентам компенсируется существенная часть стоимости рецептурных лекарств.

Клиенты часто просят включить в полис ДМС услуги, связанные с COVID (тестирование, вакцинацию, лечение), много обращений с постковидными осложнениями, очень востребованы психологи, больше запросов на вакцинацию от гриппа, рассказывает заместитель гендиректора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов.

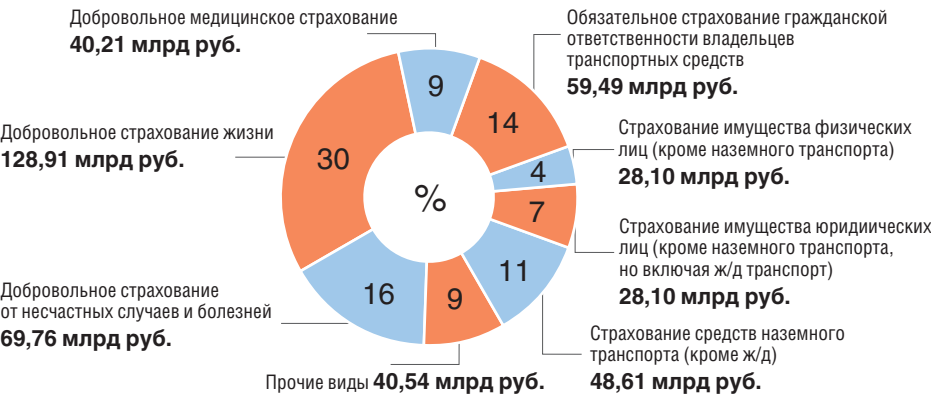
«Граждане проявляют повышенный интерес к полисам с дистанционными медицинскими услугами, продуктам, покрывающим риски, связанные с заболеванием корона-

вирусом и его последствиями, а также к страхованию от неблагоприятных последствий вакцинации», — отмечает начальник отдела макроэкономического анализа рынка страховой компании «Согласие» Вадим Балюков.

Сейчас наблюдается рост обращений с бронхо-легочными (+30% к прошлому году), неврологическими заболеваниями (+15%), в сегменте диагностических услуг (лабораторная диагностика, лучевая диагностика, функциональная диагностика) рост в два раза, есть и рост обращаемости застрахованных с обострением хронических заболеваний. «Частотность обращений и среднюю выплату увеличивает не только отложенный спрос, но и особенности оказания медицинских услуг в настоящий момент, например обязательное тестирование при простудных симптомах не только на COVID-19, но и на грипп (ПЦР + экспресс-тесты), обязательное КТ, использование персоналом средств индивидуальной защиты», — отмечает Игорь Иванов.

В начале пандемии коронавируса, когда действовали особенно строгие ограничительные меры, были отмечены низкие показатели убыточности как в сегменте ДМС, так и в автостраховании, что стало логичным следствием локдауна, когда люди были крайне ограничены в своих передвижениях, говорит Евгения Васильева. Рынок ДМС, по ее мнению, в 2021 году продемонстриру-

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ



ет рост с темпом не ниже медицинской инфляции. Рост в первом полугодии составил 8,9%.

«Отложенный спрос был сформирован в июне—июле 2020 года,— говорит Игорь Иванов.— В первой половине 2021 года рынок показывал рост относительно аналогичного периода 2020-го в штуках: каско — на 4%, ОСАГО — на 5%, рост же премии был более значительным за счет ситуации, сложившейся в продажах новых и б/у транспортных средств: наблюдается значительное увеличение цен на авто, что потянуло стоимость каско вверх».

БЛАГОДАРЯ СВОЕЙ ПРАКТИЧНОСТИ

По некоторым СК до 30% сборов от физических лиц поступают через электронные каналы продаж. По данным ЦБ РФ, доля электронных продаж ОСАГО за первое полугодие 2021-го увеличилась на 3,6 п. п. (до 30,1%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Разумеется, этот процесс характерен не только для страхового, но и для финансового рынка в целом. Более того, видимо, не совсем корректно связывать его напрямую только с коронакризисом — скорее пандемия здесь выступила неким детонатором, спусковым крючком, резко ускорившим давно назревавшие перемены.

«Онлайн-каналы продаж становятся все популярнее у потребителя благодаря своей практичности,— говорит Евгения Васильева.— Корпоративные клиенты также оценили удобство заключения договоров онлайн: по результатам первого полугодия 2021-го прирост общего объема страховых премий "Ингосстраха" в направлении онлайн-страхования корпоративного бизнеса составил 160% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года».

«Мы видим, что наши клиенты готовы оформлять страховые продукты дистанционно, причем речь не о привычном Е-ОСАГО, а о таких продуктах, как каско, ДМС, страхование имущества и страхование от несчастных случаев. Растет уровень проникновения дистанционного урегулирования: по каско в ВСК он составляет уже свыше 60%»,— говорит генеральный директор Страхового дома ВСК Александр Тарновский. По его мнению, кризис подстегнул борьбу за лояльность потребителя, разработку персонализированных продуктов, индивидуальные тарифные пакеты, позволяющие построить долгосрочные отношения со страхователями. И здесь вновь не обойтись без ускоренного внедрения цифровых технологий, в частности Big Data.

Люди уже привыкли к цифровым сервисам доставки товаров и получения услуг, компаниям остается оптимизировать свои приложения и сайты для потребителей, адаптируя интерфейсы и добавляя удобные опции, рассуждает Владислав Чезганов. Также, замечает он, за время пандемии весьма четко обозначился тренд на кибербезопасность. А это, в свою очередь, повышает спрос на полисы защиты от киберрисков, которые помогут компаниям компенсировать ущерб в случае непредвиденных инцидентов.

ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ

«Мы полагаем, что продажи полисов страхования от несчастных случаев вырастут на фоне роста объемов потребительского и ипотечного кредитования физических лиц — прогнозируем рост до полутора-кратного,— говорит Владислав Чезганов.— В сегменте страхования от несчастных случаев для юридических лиц можно



РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ УВЕРЕННЫЙ РОСТ НА ФОНЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

ожидать роста в рамках 10–15%, так как этот риск все чаще включается работодателем в большинство программ ДМС в виде отдельной опции».

«В корпоративном страховании от несчастных случаев и болезней мы ожидаем небольшой рост,— прогнозирует Игорь Иванов.— Выплаты во всех сегментах страхования от НС и болезней увеличиваются существенно, в основном в связи с заметным ростом количества смертей и онкологических заболеваний».

Рынок страхования жизни продемонстрировал уверенный рост в первом полугодии на фоне увеличения объемов ипотечного кредитования, отмечает Евгения Васильева. В дальнейшем, полагает она, в связи с пересмотром условий льготного ипотечного страхования и сокращением розничного кредитования возможно снижение темпов роста рынка страхования жизни. Рынок страхования жизни, по прогнозам, окажется в положительной зоне с двузначным показателем прироста объемов.

В части страхования имущества одним из главных драйверов роста является ипотека. По прогнозу ЦБ, по итогам 2021 года ожидается рост объема выдач ипотечных займов до 20–24%, говорит Владислав Чезганов. По его мнению, данный прогноз и тренды

развития продаж коробочных продуктов, продуктов страхования бытовой техники и мобильных телефонов обуславливают прирост рынка страхования имущества граждан в 2021 году до 13%. Сегмент страхования имущества юрлиц при этом сокращается из-за отказа продления договоров рядом крупных клиентов. «По итогам года мы ожидаем снижение на 3%. Тем не менее в последующие годы возможен незначительный прирост за счет компенсации отсутствия крупных клиентов количеством договоров небольших компаний»,— прогнозирует Владислав Чезганов.

В сегменте страхования имущества юридических лиц ожидается рыночная стагнация, в первом полугодии рынок сократился на 3,1%, замечает Евгения Васильева. В страховании имущества граждан, по ее мнению, сохранится позитивная динамика на фоне роста проникновения коробочных и классических продуктов, а также комплексного ипотечного страхования, рост же рынка по итогам 2021 года составит 7–8%.

Ожидается умеренный рост рынка страхования имущества физических лиц (ИФЛ), так как объективных предпосылок к его падению или интенсивному росту на текущий момент нет, полагает Игорь Иванов. В

связи с ростом цен на недвижимость, а также на строительные и отделочные материалы ожидается (и уже наблюдается) рост потребности страхователей в более высоких лимитах страхового покрытия. Последнее, в свою очередь, влияет на среднюю премию по договорам страхования ИФЛ в сторону увеличения. При этом маржинальность останется на прежнем уровне, так как рост цен на строительные и отделочные материалы увеличивает среднюю выплату по договорам страхования ИФЛ.

В сегменте моторного страхования отмечен рост средней премии по каско из-за увеличения стоимости автозапчастей и их частичного дефицита на рынке, а также продолжающихся сбоев в цепочке поставок. Впрочем, некоторые эксперты полагают, что рост этого сектора рынка до конца года уже не будет таким активным — скажется спад продаж новых транспортных средств (ТС), и выход из этой ситуации прогнозируется не ранее второго квартала следующего года. Также растет стоимость подержанных ТС, из-за этого ранее застрахованные клиенты при продлении договоров просят об увеличении страховой суммы. «Все это также приводит к некоторому увеличению средней премии по каско и создает все большую борьбу на рынке за безубыточных клиентов, а потому и максимальное сдерживание цены»,— резюмирует Игорь Иванов.

У рынка ОСАГО наступает очередной период перемен, в сентябре произошли изменения в условиях выплат: изменение цен в Единой методике расчета (пересмотр цен теперь будет происходить регулярно раз в квартал) и некоторых подходов в урегулировании. Впрочем, сдерживающим фактором роста средней премии является жесткая конкуренция на рынке ОСАГО. Влияние конкуренции уже было неоднократно продемонстрировано: даже при росте цен на ремонт автомобилей средняя премия оставалась стабильной. ■



ТУРИСТЫ РАЗГОНЯЮТ РЫНОК

В 2021 ГОДУ ТУРПОТОК НА КУРОРТЫ КУБАНИ ВОССТАНОВИЛСЯ ДО ДОПАНДЕМИЙНЫХ ЗНАЧЕНИЙ, А РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ НАРАСТИЛА ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ. ДРАЙВЕРАМИ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА НА ЮГЕ СТАЛИ ОГРАНИЧЕНИЕ АВИАСООБЩЕНИЯ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ И УЖЕСТОЧЕНИЕ ПРАВИЛ ИХ ПОСЕЩЕНИЯ. НА ОТРАСЛЬ ТАКЖЕ ВЛИЯЛА ГОСПОДДЕРЖКА: РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЕШБЭКА И СУБСИДИРОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ АВИАРЕЙСОВ. В 2022 ГОДУ ИГРОКИ РЫНКА И ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ ПРОДАЖ ТУРОВ ВНУТРИ СТРАНЫ. ЕЛЕНА КОТЧЕНКО

ДОВОЛЬНО БЫСТРОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

По предварительным итогам года, туристический рынок Краснодарского края восстановился до допандемийного уровня; турпоток в Ростовскую область, активно растущий с прошлого года, увеличился как минимум на 30%. Положительную динамику отметили представители администраций регионов и эксперты отрасли.

«С начала года Кубань посетили 16,2 млн гостей, что соответствует уровню допандемийного 2019 года. Объем оказанных услуг предприятиями туристической отрасли составил почти 80 млрд руб.», — заявил в начале декабря губернатор края Вениамин Кондратьев.

Минэкономразвития Дона предоставило данные о емкости рынка с января по октябрь 2021 года. По этой информации, совокупно в регионе население получило туристических услуг на 3 млрд руб., из них на деятельность турагентств, туроператоров, других сервисов по бронированию и сопутствующие услуги пришлось 1,6 млрд руб. (+58% к предыдущему году); отели и другие объекты размещения оказали услуг на 1,4 млрд руб. (+30% год к году).

«Официальная статистика по показателю турпотока отсутствует, — пояснили в министерстве. — В текущем году мы провели анализ основных показателей сферы туризма с применением инструментов Big Data. Данные планируем представить в первом квартале 2022 года».

По информации Татьяны Горяйновой, главы агентства по туризму и деловым коммуникациям Ростовской области, в 2020 году турпоток в регион превысил 1 млн человек. «Прогнозная статистика на этот год позволяет рассчитывать на увеличение этого показателя как минимум на 30%», — уточнила спикер.

Анализ ситуации на внутреннем российском рынке, проведенный Ростуризмом по итогам первого полугодия, показал, что темпы восстановления турпотока на Кубани и на Дону были одними из самых высоких в стране. Так, Краснодарский край по этому показателю вошел в федеральный топ-5, Ростовская область оказалась в первой десятке, сообщила СМИ в конце июля глава агентства Зарина Догузова. Для сравнения: курорты Северного Кавказа в первую десятку не вошли. Агентство учитывало путешествующих, которые останавливались в гостиницах хотя бы на одну ночь.

«За первое полугодие в стране отдохнули 24,6 млн человек, что всего на 5% меньше, чем в 2019 году, — процитировал госпожу Догузову сайт АТОР (Ассоциации туроператоров России). — Это очень хорошая динамика восстановления отрасли, выше, чем в большинстве стран. Мы прикладываем все усилия, чтобы сохранить



ОГРАНИЧЕНИЯ НА ВЫЛЕТ В ТУРЦИЮ, ЕГИПЕТ И ОБЪЕДИНЕННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ СТИМУЛИРОВАЛИ СПРОС НА ЧЕРНОМОРСКИЕ ТУРЫ ВНУТРИ СТРАНЫ

набранный темп. Рассчитываем, что внутренний туризм полностью восстановится уже к концу (текущего) года».

По прогнозам Зарины Догузовой, по итогам 2021 года поток туристов на черноморское побережье будет на 10-15% выше позапрошлого года.

ПОМОГЛИ ОГРАНИЧЕНИЯ И ГОСУДАРСТВО

По мнению экспертов туристического рынка, в уходящем году главным драйвером отрасли оставалось ограничение авиасообщения России с рядом стран, включая такие популярные у отдыхающих направления, как Турция и Египет. Переориентации на отдых внутри страны также способствовали требования сдачи ПЦР-тестов на коронавирус, необходимых для выезда за границу и возвращения в Россию, что увеличивало конечную стоимость зарубежного путешествия.

Спрос на отдых внутри России стимулировал и наличие господдержки. В частности, программа туристического кешбэка, позволяющая компенсировать до 20 тыс. руб., потраченных на путевку. Параллельно этот инструмент был призван выровнять турпоток, сделав менее заметным разрыв между низкими сезонами и пиковыми месяцами.

«Несколько лет назад мы говорили, что отрасль должна работать круглогодично, сегодня это уже реальность: 40% турпото-

ка приходится на межсезонье», — подчеркнул Вениамин Кондратьев.

По данным исполнительного директора аэропорта Платов Александра Серова, динамику регионального турпотока также обеспечивает субсидирование внутренних авиарейсов.

«В этом году в сегменте межрегиональных перевозок по России рост показывают практически все направления маршрутной сети, не только курортные города, что говорит об эффективности программы субсидирования, — отметил он. — По факту авиакомпании получают трехстороннюю поддержку: из федерального бюджета, из бюджетов регионов, участвующих в программе, также аэропорт Платов авиакомпаниям, соответствующим ряду критериев, предоставляет скидки на обслуживание. Такой подход дает синергетический эффект».

Одновременно представители туристической и транспортной индустрии сошлись во мнении, что ограничения из-за коронавируса и новые требования безопасности несколько замедлили восстановление внутреннего турпотока.

Так, по словам Виталия Коренюгина, руководителя пресс-службы компании «Аэродинамика» (объединяет на юге аэропорты Краснодара, Сочи и Анапы), после введения в августе 2021 года в Краснодарском крае требования о заселении только с QR-кодом Сочи недосчитался около 100 тыс. пассажиров.

Татьяна Горяйнова заметила, что схожее требование привело к отказу части туристов от номеров в отелях в пользу квартир и гостевых домов. «Гостиничные объекты в Ростовской области не размещают туристов без сертификата о вакцинации даже при наличии отрицательного ПЦР-теста на ковид, — пояснила госпожа Горяйнова. — Такой подход затормозил развитие рынка и привел к увеличению в регионе доли индивидуальных туристов до 60% в общем объеме».

РАЗНООБРАЗНЫЙ УИКЕНД НА ДОНУ

Понятно, что отдых в Ростовской области не может стать альтернативой турам на Черноморское побережье Кубани или Крыма. Ключевая задача — задержать на Дону туристов, которые едут транзитом на море, и предложить им интересные экскурсионные и гастрономические программы на два-три дня, добавила Татьяна Горяйнова. По ее словам, с начала пандемии турпоток в Ростовской области стабильно рос благодаря четкому позиционированию региона, созданию новых турпродуктов, интересных широкому кругу туроператоров, а также разработке предложений для самостоятельных путешественников.

«В последние два года туры на Дон активно продают федеральные и инорегиональные операторы. Прежде такого не было, — заметила глава Агентства по туризму. — Местные компании в 2021 году впервые предложили единый продукт — туры выходного дня по наиболее популярным туристическим объектам региона, разработанные при участии агентства. В маршруты включены Азов, Ростов, станция Старочеркасская и Таганрог».

В реализации программ путешествий по региону участвуют и транспортные компании. Так, в 2020 году в Таганрог и Старочеркасскую заходил новый четырехпалубный теплоход «Мустай Карим», основную часть пассажиров которого составляли туристы из Москвы и Санкт-Петербурга. А в летнем сезоне — 2021 судно выполняло круизы по Азовскому и Черному морям с выходом из Ростова-на-Дону.

«РЖД» в лице Северо-Кавказской пригородной пассажирской компании совместно с региональными туроператорами вывела на рынок программы однодневных путешествий из Ростова в Таганрог на пригородных электропоездах. Туры выходного дня включают пешеходные городские экскурсии с посещением классических театральных постановок или иммерсивных представлений.

По словам Татьяны Горяйновой, к следующему летнему сезону ассортимент региональных туров расширится за счет участия Ростовской области в проекте АСИ (Агентства стратегических инициатив), который называется «Акселератор

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



ОТЕЛИ и ГОСТИНИЦЫ

«ЧЕСТНЫЙ ЧЕХОВ»

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

Ростов-на-Дону, ул. Козлова, 42

Тел. 8 (988) 538 80-70

www.chehovgroup.ru



«ПЕТРОВСКИЙ ПРИЧАЛ»

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

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

Тел. 8 (863) 30-30-335

Сайт: petrovsky-prichal.ru



ОТЕЛЬ «БЕРЕЗОВЫЙ ДВОР»

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

г. Ростов-на-Дону, пер. Газетный, 76

тел/факс: (863) 2408530, 2408507

сайт: www.birchyard-hotel.ru



«НИКОЛАЕВСКИЙ»

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

г. Ростов-на-Дону, пр. Семашко, 50 А

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

www.hotel-nikolaevskiy.ru



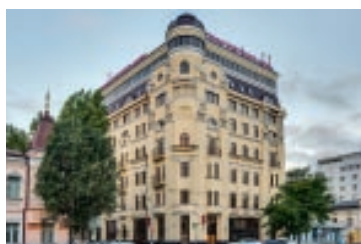
ОТЕЛЬ MERCURE

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

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

Тел.: +7 (863) 222 4444

Сайт: mercure.com, accorhotels.com



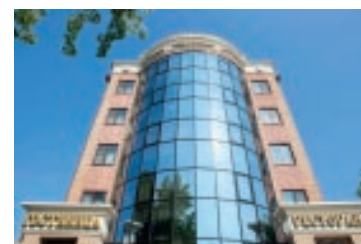
«ВАЛЕНСИЯ»

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

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

Тел.: (863) 200-02-66, 200-02-99

Сайт: hotel-valencia.ru



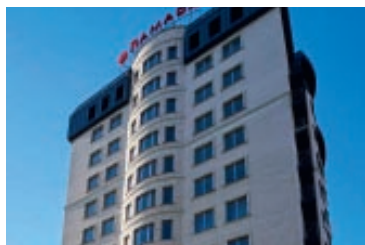
RAMADA HOTEL

4* гостиница мирового уровня.

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

Тел.: (863) 204 44 55,

Сайт: ramadarostov.com



«ШЕРИ ХОЛЛ»

Отель, ресторан, сауна, стоянка.

г. Ростов-на-Дону, ул. 9-я линия, 13

(863) 295-54-54

cherihotel.ru



GRAND HOTEL SOHO

Современный комплекс в центре Азова

г. Азов, ул. Дзержинского, 6

Тел.: 8 (86342) 70-777

Сайт: sohoazov.ru



РЕСТОРАНЫ и КАФЕ

«ГЛУПЫЙ ФРАНЦУЗ»

Ресторан авторской кухни Мы расположены в тихом центре Ростова по адресу

ул. Козлова 42.

тел. 8 (951) 506-80-80

LA FABBRICA

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

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

ул. Красноармейская, д. 168/99

(863) 270-57-47

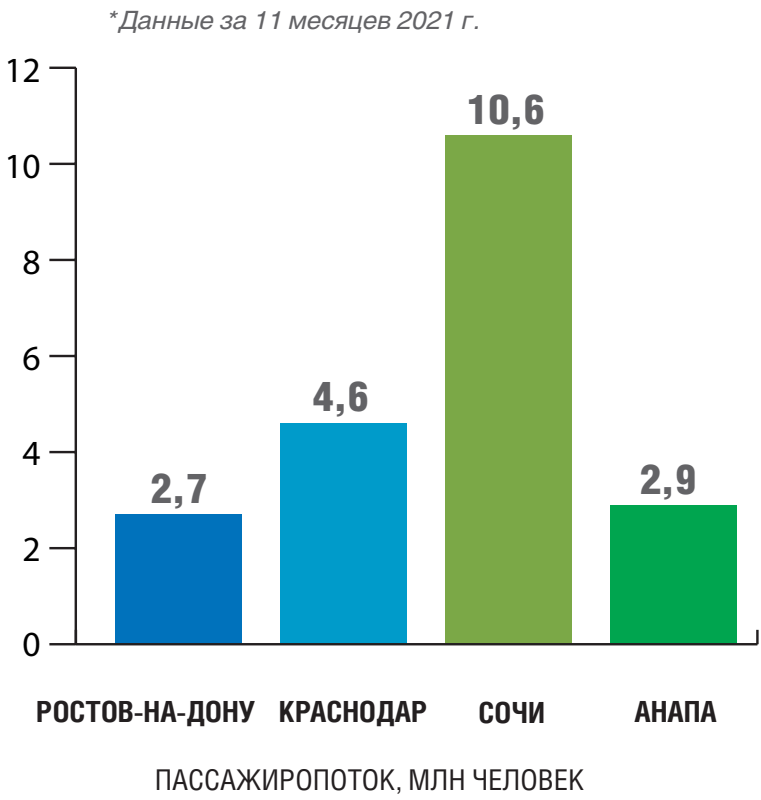
«КОФЕМАН»

Кофейня.

г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, 74

(863) 269-85-64

ДИНАМИКА ПАССАЖИРОПОТОКА В АЭРОПОРТАХ ЮГА РОССИИ*



23→ промышленного туризма». Его цель — развитие на крупных промпредприятиях экскурсионных программ для организованных групп. «Такие экскурсии повышают доверие к российским производителям и выполняют профориентационную функцию среди детей. Последнее особенно важно с учетом кадрового голода на промпредприятиях», — отметила госпожа Горяйнова. Она уточнила, что среди компаний — участников программы такие крупные объекты промышленности, как Волгодонская АЭС, Таганрогский металлургический завод и «Ростсельмаш».

Для самостоятельных путешественников в регионе также появляются новые маршруты. Так, по запросу электронного журнала RVL донское Агентство по туризму создало программу «Дискавери в степи». Маршрут протяженностью 618 км рассчитан на три дня. Двигаясь с севера на юг Ростовской области, турист посещает 15 объектов, включая дом-музей Михаила Шолохова в Вешенской, парк «Лога» и расположенный неподалеку от него музей «Легенды СССР», парк птиц «Малинки», Новочеркасск и Старочеркасскую, центр

Ростова, винодельню «Эльбузд» в одноименном поселке на берегу реки и другие популярные места. Благодаря специально составленной карте, путешественник знает, где он может переночевать, где и какую экскурсию заказать.

«Высоким туристическим сезоном для Ростовской области всегда будет летний период, когда возможности региона максимально широки. Зимой главным вектором развития может стать гастротуризм. Однако сейчас, когда кафе и рестораны закрываются в 21:00, иногородних туристов сложно убедить в целесообразности приезда в Ростов на выходные», — резюмировала Татьяна Горяйнова.

МИЛЛИОНЫ УЛЕТЕЛИ НА КУБАНЬ

Уходящий год ознаменовался для Краснодарского края резким ростом пассажиропотока в основных аэропортах региона. По данным «Аэродинамики», совокупно три аэропорта (Краснодара, Сочи и Анапы) обслужили 18 млн пассажиров (рост на 69% к 2020 году и на 47% к 2019-му).

Главным драйвером была активизация перевозчиков на внутренних маршрутах:

число пассажиров на международных рейсах в указанных авиагаванях снизилось на 50-60%.

Гендиректор сети турагентств «Розовый Слон» Алексан Мкртчян пояснил, что дополнительно развитию внутреннего рынка региона способствовали ограничения на вылет в Турцию и ОАЭ. По данным господина Мкртчяна, рейсы на турецкие курорты, возобновившиеся в ряде регионов после 22 июня 2021 года, из Краснодарского края стали выполняться на несколько недель позже. Возобновить полеты в ОАЭ перевозчики и вовсе смогли только в начале ноября, тогда как, например, из Ростова-на-Дону рейсы выполнялись в течение года.

По словам эксперта, средний чек недельного тура на побережье Черного моря в высокий сезон составил около 50 тыс. руб. для семьи с ребенком. «Это сопоставимо с показателем прошлого года. Мы видим тенденцию к экономии средств», — сказал Алексан Мкртчян.

По мнению Зарины Догужовой, открытие популярных зарубежных направлений позитивно повлияло на рынок за счет повышения конкуренции. «В итоге во второй половине лета цены на отдых внутри страны по пляжным направлениям даже упали на 10% от начала сезона в сегменте “три звезды”», — уточнила глава Ростуризма.

Но на Кубань сегодня туристов притягивает не только море или горы. Здесь активно развивается винный туризм. Так, в 2021 году винные хозяйства в Геленджике, Новороссийске, Анапе, Абрау-Дюрсо и Тамани вошли в межрегиональный маршрут «Винные дороги Боспорского царства», объединяющий 27 объектов в Краснодарском крае, на полуострове Крым и в Ростовской области. Обязательное условие — наличие на территории памятников древней культуры или музея истории виноделия. Маршрут появился в ходе развития проекта «Золотое кольцо Боспорского царства», созданного несколько лет назад Русским географическим обществом для знакомства с местами, где в античные времена располагались древние поселения.

ПРОГНОЗ НЕ ЛИШЕН ОПТИМИЗМА

В 2022 году представители туристической и транспортной сфер ожидают на юге России дальнейшего роста турпотока внутреннего и восстановления турпотока международного. С одной стороны, это вернет путешественникам свободу выбора между отечественными и зарубежными курортами. С другой — будет способствовать восстановлению въездного туризма и снижению цен российскими отельерами, неизбежному при усилении конкуренции.

«Весной мы ждем пятого этапа программы “Туристический кешбэк”, — сообщил господин Мкртчян. — Уходящий год показал, что более действенным этот инструмент станет только в случае поднятия верхней планки суммы компенсации — примерно до 50 тыс. руб. В противном случае мера и дальше будет стимулировать только тех туристов, которые выбирают относительно бюджетные туры. Покупатели путевок стоимостью 300-400 тыс. руб., а их сейчас довольно много, останутся незамотивированными, продолжат тратить деньги на зарубежные поездки».

По словам Виталия Коренюгина, актуальными для южнороссийских аэропортов остаются вопросы, связанные с решениями, касающимися возобновления полетов в другие страны. «Пока основные предпочтения получают московские аэропорты, а региональные являются заложниками ситуации, в том числе и с межправительственными соглашениями: по условиям многих из них иностранные авиакомпании ограничены в полетах в Россию и могут выполнять рейсы лишь в несколько городов», — разъяснил эксперт.

Для стабилизации ситуации и дальнейшего восстановления туристическому рынку необходимо, чтобы государство не ужесточало контроль за перемещением граждан, добавил господин Коренюгин. По его мнению, своевременной стала отмена решения о введении QR-кодов на транспорте, иначе это могло бы негативно отразиться на трафике и ситуации в южных аэропортах. «Отмена позволяет сохранить темпы роста пассажиропотока в постковидный период», — резюмировал собеседник ВГ. ■



В 2021 ГОДУ В СЕГМЕНТЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПО РОССИИ НАБЛЮДАЛСЯ РЕЗКИЙ РОСТ ПАССАЖИРОПОТОКА



РоссельхозБанк

МОНЕТЫ ИЗ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ –

Отличный подарок
к Новому году!

7787 (Билайн, Мегафон,
МТС, Теле2)

8 800 100 0 100

ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 100-0-100, НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ
WWW.RSHB.RU И В ОФИСАХ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК».

АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ
№ 3349 (БЕССРОЧНАЯ) ОТ 12.08.2015. РЕКЛАМА.

coins.rshb.ru



Реклама 16+



World Class
Deluxe

ПЯТЫЙ КЛУБ В РОССИИ
ЕДИНСТВЕННЫЙ
В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

УЛ. БОЛЬШАЯ САДОВАЯ, 121,
HYATT REGENCY, 6 ЭТАЖ

221 00 11