

# ЭКОНОМИКА РЕГИОНА. ЖИЗНЬ ПОД САНКЦИЯМИ

ЧТО НАДО ДЕЛАТЬ СЕГОДНЯ ДЕРЖАТЕЛЯМ АКЦИЙ  
РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ / 14

КАК В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОДДЕРЖИВАЮТ БИЗНЕС  
В ПЕРИОД САНКЦИЙ / 18

В КАКИХ СЕКТОРАХ ИТ-ОТРАСЛИ ЮГА ПРОИСХОДИТ  
ЗАМЕЩЕНИЕ ИМПОРТА / 28

ЧТО СЕГОДНЯ В ЮФО СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ  
ЛИЗИНГА АВТОТРАНСПОРТА / 30

Пятница, 29 апреля 2022 №76  
(7277 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы № 9-32  
Являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ № ФС77-76924 09 октября 2019 года

**Коммерсантъ Юг России**

# BUSINESS GUIDE

ПОСЛЕДНИЙ ДОМ  
НА ПУШКИНСКОЙ

Специальные  
цены до конца  
месяца

ДОМ  
С БАССЕЙНОМ

*Пушкин*

жилой комплекс  
премиум \*\*

ЦАРСКОЕ  
СЕЛО

жилой комплекс  
премиум

ВАШ ДОМ — ВАШЕ ВЕЛИЧИЕ

222.86.58

\*ЖК «Царское Село». Застройщик ООО «СЗ СК10». Дом сдан.  
\*\*ЖК «Пушкин». Застройщик ООО «СЗ СК10 №8».  
Проектная декларация на сайте нашдом.рф.



АНДРЕЙ БАКЕЕВ,  
РЕДАКТОР «КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE»

### ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Во всем, что сегодня приходится слышать и видеть, в том числе и на голубом экране, надо стараться видеть что-то позитивное. Как сказала мне недавно хорошая знакомая и коллега: «Не надо думать в глобальном смысле кто прав, а кто виноват. История рассудит. Лучше сосредоточиться на том, что интересного и нужного может происходить с нами в этот период».

После этих слов я задумался и понял, что время перемен (а именно в такое мы сейчас живем) — это, на самом деле, неплохо. Даже несмотря на известное китайское проклятие («Чтоб ты жил в эпоху перемен»), которым нас шутя, серьезно и периодически пугали в разные годы и на разных уровнях. Ведь нехорошие перемены приводят к тому, что ты начинаешь ценить совершенно привычные, на первый взгляд, вещи. Испытывать радость от жизни и дорожить близкими. Наслаждаться звоном колоколов по воскресеньям и пением птиц весной. А перемены хорошие способны качественно улучшить нашу жизнь. И слова про то, что любой кризис это не только вызовы, но и возможности, в действительности, не просто слова. Мне много приходилось общаться с предпринимателями, и я не раз убеждался, как хорошая перспективная идея превращается в достойный продукт, если человек, который этой идеей загорелся, искренне желал ее воплотить.

Сейчас, когда снова актуален лозунг про импортозамещение, есть люди, которые не боятся браться за ниши, где ранее традиционно сильными были позиции западных игроков (IT-разработки, высокие технологии, высокоточные станки и др.). И хочется верить, что у наших предпринимателей все получится. Пусть не сразу, но со временем. Потому что это время — больших и серьезных перемен.

# БАНКИ ИГРАЮТ НА СОХРАНЕНИЕ

**В 2021 ГОДУ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ БАНКИ, РАБОТАЮЩИЕ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ПОКАЗАЛИ РОСТ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БИЗНЕСА. НАПРИМЕР, ОБЩИЙ ОБЪЕМ КРЕДИТОВ НАСЕЛЕНИЯ ВЫРОС НА 37,7% И СОСТАВИЛ ПОЧТИ ПОЛТРИЛЛИОНА РУБЛЕЙ. К 1 ЯНВАРЯ СУММА СРЕДСТВ, РАЗМЕЩЕННЫХ НА ДЕПОЗИТАХ ЮРЛИЦ, ВЫРОСЛА НА 8,6% — ДО 106,2 МЛРД РУБ. ПОГОДУ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ ДОНА ОПРЕДЕЛЯЮТ КРУПНЫЕ БАНКИ, МНОГИЕ ИЗ КОТОРЫХ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА ОКАЗАЛИСЬ ПОД САНКЦИЯМИ США И ЕС И БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ СРОЧНО ПОДСТРАИВАТЬСЯ ПОД ИЗМЕНИВШИЕСЯ УСЛОВИЯ. ВСЕГДА БАНКИ БУДУТ РАБОТАТЬ НА СОХРАНЕНИЕ БИЗНЕСА И КЛИЕНТОВ: РАЗВИВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ЭКОСИСТЕМЫ, ИНВЕСТИРОВАТЬ В ЦИФРОВИЗАЦИЮ И НОВЫЕ ПРОДУКТЫ, СОКРАЩАТЬ КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ И ПЕРСОНАЛ, СЧИТАЮТ ОПРОШЕННЫЕ ВГ ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ.** АЛЕКСАНДРА БУРЛАКОВА



ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ, В 2021 ГОДУ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА 5,8% ВЫРОСЛИ НАКОПЛЕНИЯ ГРАЖДАН НА ВКЛАДАХ И СЧЕТАХ

### ГОД КРЕДИТНОГО РОСТА

По данным Банка России, в 2021 году в Ростовской области суммарный объем банковских кредитов населению увеличился на 37,7% (по сравнению с 2020 годом) — до 482,2 млрд руб. Подросли розничный (на 21,8%) и корпоративный (на 23,5%) кредитные портфели. За минувший год портфель корпоративных кредитов вырос на 26,3% и составил 660,3 млрд руб. На 5,8% выросли накопления граждан на вкладах и счетах. Остатки на счетах организаций выросли за год на 33,4%, индивидуальных предпринимателей (ИП) — на 17,7%. На начало 2022 года сумма средств, размещенных на депозитах юрлиц, составила 106,2 млрд руб. (на 8,6% больше, чем годом ранее).

Директор департамента по продажам финансовых продуктов и услуг компании «Вектор Икс» Сергей Звенигородский обратил внимание на сравнительно небольшое количество случаев отзыва банковских лицензий. «По моим наблюдениям, в 2021 году в России было отозвано всего 19 лицензий, — заметил эксперт. — Из Южного федерального округа (ЮФО)

там всего два банка (ООО «ЮМК банк» из Краснодара и АО «МАЙКОПБАНК». — ВГ)».

Сейчас, по данным ЦБ, в Ростовской области работает «7 региональных кредитных организаций и 21 филиал региональных и инорегиональных банков». По версии портала BankoDrom, по ключевым показателям бизнеса лидирующие позиции на Дону у представительств и филиалов крупных игроков, таких как Сбербанк, ВТБ, «Альфа-Банк», Росбанк, банк «Санкт-Петербург», КБ «Центр-инвест» и АКБ «Фора-Банк». Их представители, отвечая на вопросы ВГ, подчеркивали, что 2021 год был успешным, риски — стандартными, а ситуация — прогнозируемой.

Так, директор по работе с корпоративными клиентами Росбанка в Южном регионе Сергей Штоль рассказал, что в конце 2021 года в Ростовской области кредитно-документарный портфель корпоративных клиентов на 77% превысил показатели 2020 года. «Прежде всего это связано с активным расширением в регионе клиентской базы и наращиванием объемов кредито-

ния действующих клиентов Росбанка», — пояснил спикер.

«Кредитный портфель корпоративных клиентов Россельхозбанка по Ростовской области за год вырос более чем на 30%, что соответствует рынку. Рост произошел за счет финансирования сектора АПК, в том числе предприятий ориентированных на экспорт», — рассказала директор регионального филиала банка Лариса Туишева.

В пресс-службе банка «Кубань Кредит» ВГ сообщили, что в минувшем году банк продолжил оказывать поддержку предприятиям и организациям из наиболее пострадавших от пандемии отраслей. «Объем выданных кредитов реальному сектору экономики за 2021 год составил 58 млрд руб., — уточнили представители банка. — Корпоративный кредитный портфель вырос на 12%, до 59,5 млрд руб. Более 76% ссудной задолженности составляют кредиты малому и среднему бизнесу (МСБ)».

По словам председателя правления ПАО КБ «Центр-инвест» Лидии Симоновой, управлять рисками кредитования южных предприятий позволяет «диверсифицированная структура кредитного портфеля в сегменте юрлиц с преобладанием агропромышленного сектора». «В 2021 году кредитный портфель банка продемонстрировал умеренный рост, малый бизнес постепенно восстанавливал деловую активность, — заметила госпожа Симонова. — В сравнении с 2020 годом темп прироста увеличился на 10,2%. Объем кредитов МСБ показал прирост на 9,5%. По итогам 2021 года кредитный портфель МСБ достиг 31,9 млрд руб., портфель корпоративных клиентов — 3,4 млрд руб.».

По данным пресс-службы «Альфа-Банка», кредитный портфель малого и микробизнеса вырос почти вдвое. «Что касается среднего бизнеса, то за 2021 год чистый прирост составил по «рисковому» портфелю 40%», — добавили представители «Альфа-Банка», однако абсолютных цифр не привели.

По мнению финансового консультанта Михаил Акопьяна, в прошлом году на юге России (и, в частности, в Ростовской →12



11→ области) довольно неплохо развивалось корпоративное кредитование, чуть хуже дело обстояло с автокредитованием и привлечением средств от населения и юрлиц. «В целом 2021 год прошел под знаком снижения ставки Центрального Банка и, соответственно, низких кредитных и депозитных ставок, — отметил эксперт. — Кроме того, весь прошлый год наблюдалась тенденция перетока пассивов из депозитов в продукты с плавающей ставкой (например, акции, облигации, структурные продукты и тому подобное. — ВГ)».

### ВРЕМЯ ВЫЗОВОВ И ПЕРЕМЕН

Период отчетности банков за 2021 год совпал с серьезными геополитическими изменениями. Вскоре после начала специальной военной операции крупные российские банки оказались под блокирующими санкциями Запада. Прежде всего США и ЕС наложили ограничения на Сбербанк, ВТБ и банк «Открытие». Затем этот список дополнили Промсвязьбанк, Совкомбанк и др. Всего — семь крупных кредитных организаций РФ. По информации Forbes, в санкционных списках можно найти также Газпромбанк, Россельхозбанк, «Альфа-Банк» и Московский кредитный банк, но наложенные ограничения не влияют на клиентов этих банков: им лишь запретили привлекать средства на американском рынке.

На изменившиеся внешние условия Банк России отреагировал резким, более чем в два раза, повышением ключевой ставки 28 февраля. Это поддержало в РФ финансовую стабильность, предотвратило неконтролируемый рост цен, сказано в официальном сообщении на сайте ЦБ. «Российская экономика входит в фазу масштабной структурной перестройки, которая будет сопровождаться временным, но неизбежным периодом повышенной инфляции, в основном связанным с подстройкой относительных цен по широкому кругу товаров и услуг, — разъяснил регулятор. — Проводимая Банком России денежно-кредитная политика создаст условия для постепенной адаптации экономики к новым условиям и возвращения годовой инфляции к 4% в 2024 году».

«Таким решением ЦБ привел ставку к соответствию с новой ситуацией на рынках, которая образовалась в связи с анонсом санкций», — пояснила главный экономист «Альфа-Банка» Наталья Орлова.

По информации пресс-службы банка «Открытие», после повышения ключевой ставки с 9,5% до рекордных 20% почти 50% жителей юга России переложили свои вклады под более высокие проценты. «42% южан сделали это с рублевыми вкладами, еще 5% — с валютными», — уточнили в пресс-службе, ссылаясь на результаты опроса, проведенного экспертами банка.

Затем, 8 апреля, на внеочередном заседании совета директоров Банк России понизил ключевую ставку до 17%. По словам директора офиса рыночных исследований и стратегии Росбанка Евгения Кошелева, такое решение регулятора обосновано достижением первичных целей финансовой стабильности и замедлением инфляции на фоне стабилизации курса рубля. «На наш взгляд, это оправданное решение, — сказал эксперт. — Перспективу дальнейших понижений ключевой ставки оцениваем как высоко вероятную».

По данным Frank RG, на фоне резкого повышения ставок российский рынок розничного кредитования столкнулся с обвалом почти во всех сегментах. В марте банки выдали россиянам 454,9 тыс. кредитов



В МАРТЕ 2022 ГОДА БАНКИ ВЫДАЛИ РОССИЯНАМ 454,9 ТЫС. КРЕДИТОВ НАЛИЧНЫМИ, ЧТО НА 71,8% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В ФЕВРАЛЕ

наличными, что на 71,8% меньше, чем в феврале. Выдачи кредитов откатились к показателям начала 2015 года. Автокредитование обвалилось еще сильнее — почти на 80% (относительно февраля 2022 года). Мартовский обвал не затронул только ипотеку из-за того, что сроки заключения сделок по таким продуктам гораздо длиннее.

Ситуацию в рознице осложнила приостановка в России работы международных систем Visa и Mastercard. Однако это касается только их работы за рубежом, заметил директор территориального офиса Росбанка в Ростове-на-Дону Олеся Алферова. «В России карты работают почти без ограничений, — добавила спикер. — Единственное изменение — больше нельзя оплачивать покупки смартфоном».

Сейчас сервисы Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay для российских карт Visa, Mastercard «временно недоступны». Для того чтобы расплачиваться в офлайн-магазинах, нужны наличные или «пластик». Здесь альтернативным решением стал выпуск банками отечественных карт «Мир». Они работают не только в РФ и странах таможенного союза, но и в ряде государств дальнего зарубежья.

Также в числе основных вызовов 2022 года — навязанное российской банковской сфере усложнение трансграничных расчетов, заметил директор представительства банка «Санкт-Петербург» в Ростове-на-Дону Владимир Стадник. «Сильнее всего от этого страдают участники ВЭД — импортеры и экспортеры,

которых немало на юге», — подчеркнул банкир. К позитивным трендам текущего года господин Стадник отнес цифровизацию и диджитализацию, которые затрагивают не только финансовый сектор и ключевые отрасли, но и смежные сектора. Так, в 2021 году стартовал социальный проект Минтруда РФ совместно с Минцифрой, Федеральным казначейством, Банком России, Национальной системой платежных карт и ФСС по внедрению цифровых сертификатов на приостановление средств реабилитации. Ряд кредитных организаций (в частности, «Центр-инвест») приняли участие в этом проекте в качестве банков-эквайеров. «Решение социальных проблем — это не благотворительность, а поиск взаимовыгодного сотрудничества на основе новых технологий», — пояснила Лидия Симонова.

Заместитель управляющего филиала АКБ «Фора-Банк» Наталья Ермоленко заметила такую тенденцию, как укрупнение игроков банковского рынка. «Слабые банки с недостаточным капиталом или проводящие высокорискованную кредитную политику покидают рынок, — констатировала госпожа Ермоленко. — У крупных игроков больше финансовых возможностей для автоматизации процессов, развития технологий и найма персонала. Это позволяет занимать новые ниши и рыночные доли».

Михаил Акопян предположил, что в ближайший год произойдет сегментирование и консолидация банковской системы. «Санк-

ционные банки будут работать с санкционными, остальные — друг с другом, — уверен эксперт. — Кроме того, в стране продолжится свертывание бизнеса «дочек» иностранных банков, снижение объемов кредитования и рост депозитной базы. На этом фоне также увидим довольно высокий уровень безработицы в банковском секторе и уменьшение количества банковских отделений».

Сегодня перед банками юга стоит целый ряд новых задач, которые будут требовать от топ-менеджмента решительных действий с одной целью — сохранить бизнес, уверен Сергей Звенигородский. «В Южном федеральном округе банки из топ-10 по объему активов, например, такие как «Кубань Кредит» и «Центр-инвест», скорее всего, сохранят свои позиции, продолжат кредитование корпоративных клиентов. С другой стороны, в условиях западных санкций возможны также банкротства (некоторых игроков рынка. — ВГ), которые, вероятно, мы увидим уже во второй половине 2022 года — после отмены соответствующего моратория (действует с 1 апреля по 1 октября 2022 года, согласно постановлению правительства РФ № 497 от 28.03.2022. — ВГ). И еще в текущем году крупные и более устойчивые банки продолжат развитие собственных экосистем (они есть у «Сбера», ВТБ, Росбанка, ФК «Открытие» и других. — ВГ), а также будут осуществлять масштабные инвестиции в новые цифровые решения и сервисы», — резюмировал господин Звенигородский. ■

# В ТРИ РАЗА БОЛЬШЕ ОДЕЖДЫ



*В 2021 году ростовское швейное производство «Эталон» увеличило выпуск женской одежды втрое. Компаниякратно наращивает обороты ежегодно с момента своего выхода на рынок пять лет назад. В планах предприятия — запуск новых направлений бизнеса, в частности вязального цеха, и строительство собственной фабрики.*

История «Эталона» началась в 2017 году с небольшого швейного цеха площадью 50 кв. м, открытого предпринимательницей Кристиной Базиленко. Она сама разработала первые модели, которые выпускало производство, — это были домашняя одежда и пижамы. На данный момент «Эталон» занимает здание площадью 1 тыс. кв. м и выпускает более 10 тыс. изделий ежемесячно. По итогам марта этот показатель оказался еще выше и достиг 12 тыс. шт. В ассортименте «Эталона» — пиджаки, брюки, платья, рубашки, разнообразная верхняя одежда и трикотаж.

На предприятии работают более 70 человек и используется около 150 единиц производственного оборудования. Компания предлагает заказчикам полный цикл услуг — от идеи до выпуска готовой партии одежды. Специалисты экспериментального цеха разрабатывают лекала по эскизам или фотографиям прототипов моделей и изготавливают тестовые образцы. Также «Эталон» располагает браковочно-промерочным оборудованием, которое позволяет контролировать метраж и качество поставляемых на склад компании тканей. Кроме того, предприятие проверяет ткани на усадку и при необходимости проводит их декатировку — принудительное усаживание. В будущем это избавляет покупателей от неприятных сюрпризов. Каждая пошитая партия одежды проходит влажно-тепловую обработку и тщательный контроль качества.

«Мы постоянно растем и развиваем производство, — рассказывает Кристина Базиленко. — По отношению к прошлому году мы увеличили объем выпуска в три раза. Кратный рост наша компания демонстрирует ежегодно на протяжении вот уже пяти лет».

По словам предпринимательницы, помимо количественного роста «Эталон» уделяет большое внимание развитию в качественном отношении. Предприятие

регулярно внедряет новые производственные технологии: за последние два месяца компания расширила парк оборудования и частично обновила его, заменив часть машин на более современные.

«Я всегда внимательно и ревностно слежу за новинками и стараюсь внедрять их в производство, — говорит Кристина Базиленко. — Нынешний кризисный период — удачное время для инвестиций в развитие. Наряду с увеличением количества рабочих мест и модернизацией производственных мощностей, в нынешнем году мы планируем внедрить на производстве сквозную систему учета. Это потребует проведения серьезной работы и довольно больших затрат: потребуются адаптировать инструкции и описания бизнес-процессов под текущие задачи компании, а также организовать несколько сессий корпоративного обучения для сотрудников с основным упором на soft skills<sup>1</sup> и умение взаимодействовать в команде».

У компании «Эталон» уже есть успешный опыт преодоления кризисов за счет способности быстро перестроить процессы с учетом изменившейся конъюнктуры. В пандемию предприятию удалось в течение нескольких дней сделать производство чистой зоной, получить необходимые сертификаты и начать активный выпуск защитных масок и халатов, чтобы удовлетворить высокий спрос на средства индивидуальной защиты.

«Уже в мае 2020 года мы вернулись к производству одежды, — говорит Кристина Базиленко. — Поэтому смело можно сказать, что на нас пандемия не повлияла: команду мы сохранили, кризис основной пережили и вернулись в обычное русло».

Основатель производства Базиленко отмечает, что в течение всей своей истории компания «Эталон» инвестировала в раз-

витие в основном собственные средства, направляя на эти цели полученную прибыль. Исключением стали льготные займы по госпрограммам поддержки предпринимательства, которые предприятие получало в 2021-м и нынешнем годах. Оба раза эти средства направлялись на расширение бизнеса: масштабирование производства и закупку оборудования для вязального цеха. Сейчас «Эталон» продолжает развитие. В ближайшее время компания планирует удвоить объемы выпуска одежды. Среди глобальных планов, которые ставит перед собой Кристина Базиленко, — строительство собственной фабрики. Разработка соответствующего бизнес-плана уже ведется, возможно, что реализация проекта начнется в нынешнем году.

«Безусловно, текущая экономическая ситуация внесла коррективы в нашу работу, — признает предпринимательница. — Все ткани и расходные материалы, которые мы используем, — импортные. В последний месяц цены на них колебались ежедневно. В начале марта мы столкнулись с дефицитом оборудования в связи с проблемами с логистикой, а также с отсутствием европейских комплектующих. Однако нам удалось сфор-

мировать необходимые запасы. Например, мы скупили все доступные остатки игл для машин на год вперед».

Среди других острых вопросов, которые приходится решать, чтобы сохранить возможности для развития предприятия, Кристина Базиленко называет кадровый. Профессии швеи и закройщика сейчас считаются устаревшими и непрестижными. Поэтому желающих учиться им мало, сетует предпринимательница.

«Кадры, пожалуй, самый болезненный вопрос в любой момент, — говорит основатель производства Базиленко. — Рынок не пополняется новыми специалистами. Мне очень хочется изменить отношение среди молодого поколения к легкой промышленности и показать, что работать на производстве хорошо. За последние пару лет мы обучили с нуля двух собственных закройщиков и сейчас заключили соглашение на прием практикантов-швей из училища: будем обучать их под себя и предлагать дальнейшее трудоустройство».

По словам предпринимательницы, в нынешнем году «Эталон» ставит перед собой задачу вновь увеличить объем выпуска одежды и выручку втрое.



<sup>1</sup> хорошие манеры и черты личности, необходимые для взаимодействия с другими людьми и построения с этими людьми хороших отношений

# СПАСТИ РЯДОВОГО ВКЛАДЧИКА

**В МАРТЕ 2022 ГОДА БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ НА ЮГЕ СТАЛИ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ СПОСОБОМ СБЕРЕЖЕНИЯ СРЕДСТВ. БАНКИ ПОВЫСИЛИ СТАВКИ, ЧТО НЕ ТОЛЬКО ОСТАНОВИЛО ОТТОК КАПИТАЛА, НО И ПОЗВОЛИЛО ПРИВЛЕЧЬ НОВЫЕ СРЕДСТВА КЛИЕНТОВ. ОДНАКО В АПРЕЛЕ, ПОСЛЕ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ И ПОСЛЕДОВАВШИМ ЗА НИМ УМЕНЬШЕНИЕМ ПРОЦЕНТОВ ПО ВКЛАДАМ, ИНТЕРЕС К НИМ СО СТОРОНЫ ФИЗЛИЦ СТАЛ СНИЖАТЬСЯ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ДЛЯ ЮЖАН ОСТАЕТСЯ АКТУАЛЬНОЙ НЕОБХОДИМОСТЬ СОХРАНЕНИЯ ДЕНЕГ. НАИБОЛЕЕ ВЕРНОЙ ЛИЧНОЙ СТРАТЕГИЕЙ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДСТВ «ПО РАЗНЫМ КОРЗИНАМ», СРЕДИ КОТОРЫХ ПОМИМО ВКЛАДОВ МОГУТ БЫТЬ ВАЛЮТА, ЗОЛОТО И ОБЛИГАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА, УВЕРЕНЫ ОПРОШЕННЫЕ ВГ ЭКСПЕРТЫ.** ИВАН ДЕМИДОВ

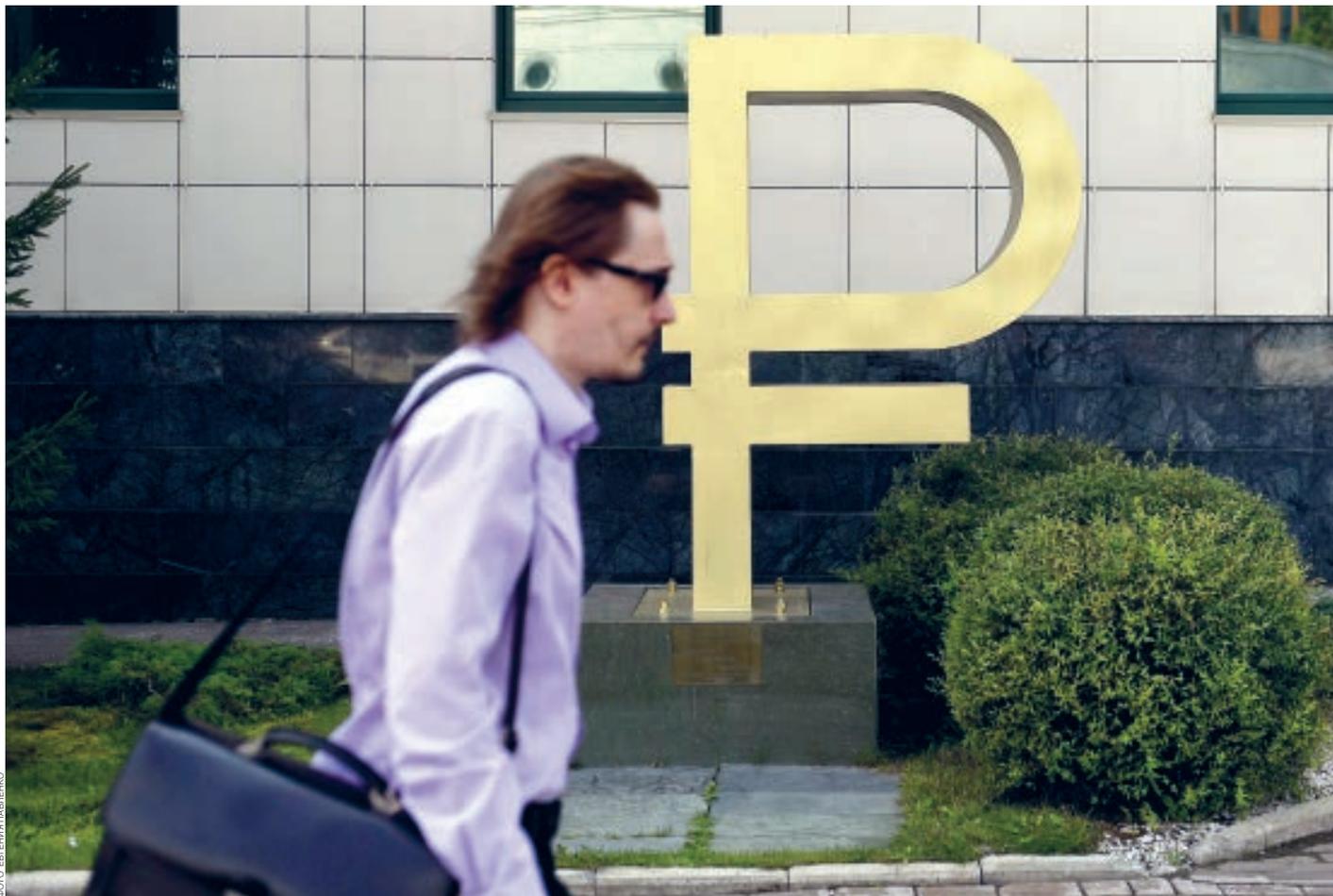


ФОТО: ЕВГЕНИЙ ГЛАВЧЕНКО

СУММУ СВЫШЕ \$10 ТЫС. ПОКА МОЖНО ПОЛУЧАТЬ С ВАЛЮТНОГО ВКЛАДА ТОЛЬКО РУБЛЯМИ, ПО ОФИЦИАЛЬНОМУ КУРСУ БАНКА РОССИИ

## ОТ МИНУСОВ К ПЛЮСАМ

По данным Банка России, с 24 февраля по 1 марта 2022 года в банках страны сократился объем средств населения: на 3,5% (1,2 трлн руб.) в целом по РФ и на 3,8% (25 млрд руб.) в одном из крупнейших регионов юга — Ростовской области. Сокращение произошло на фоне разразившегося в первом квартале политического и экономического кризиса, уточнили в Центральном Банке.

Отток денег оказался краткосрочным. 28 февраля регулятор поднял ключевую ставку более чем в два раза — с 9,5% до 20%. Вскоре после этого банки существенно, до 21–25%, увеличили ставки по вкладам и таким образом мотивировали клиентов не забирать деньги.

Тактика оказалась верной. По крайней мере это видно на примерах крупных игроков. Так, в пресс-службе ВТБ отметили, что к 25 марта донские офисы банка приняли

от населения на депозиты и накопительные счета более 4 млрд руб. В Сбербанке цифр по региону не сообщили, но рассказали о притоке средств населения как общероссийской тенденции: за первые два дня действия новых ставок клиенты разместили в «Сбере» в общей сложности более 1 трлн руб. За два дня (с момента объявления о новых ставках) на счетах и вкладах прибавилось более 250 млрд руб., следует из информации пресс-службы «Альфа-Банка». В «Центр-инвесте» (крупнейший региональный банк, штаб-квартира в Ростове) отметили двух-трехкратный рост спроса на рублевые вклады в этот период.

8 апреля совет директоров ЦБ принял решение снизить ключевую ставку до 17%. Банки России, входящие в топ-30 по активам, отреагировали на это уменьшением ставок по вкладам на 0,5–3 п.п. В среднем ставки по вкладам снизились до 16,5%.

Аналитики не исключают возможности дальнейшего снижения ключевой ставки. «Решение (о понижении ключевой ставки на 300 б.п.) обосновано достижением первичных целей финансовой стабильности и замедлением инфляции на фоне стабилизации валютного курса рубля», — заметили, в частности, в Росбанке. — Несмотря на сохраняющиеся риски дальнейшего роста цен, экономические факторы вышли на первый план, что требует более гибкого подхода к денежно-кредитной политике наравне со стимулирующими программами правительства. В связи с этим перспективу дальнейших понижений (регулятором) ключевой ставки оцениваем как высоко вероятную. Однако темпы снижения в течение 2022 года будут зависеть от уровня инфляции и деловой активности».

Ясно одно, что по мере уменьшения ключевой ставки будут снижаться и проценты по вкладам для физлиц. Впрочем,

уверены эксперты, такое снижение не приведет к оттоку денег из банков. Напротив, совокупный объем привлеченных средств в банках будет расти, хоть и медленнее, чем в марте 2022 года, поскольку в ситуации экономической нестабильности вклады являются выгодным и надежным инструментом сбережения средств населения.

По словам аналитика ГК «Финам» Игоря Додонова, существующие процентные ставки, скорее всего, не компенсируют инфляцию полностью. По расчетам эксперта, она может превысить 25%. Однако даже небольшая компенсация лучше, чем ее отсутствие в случае, когда деньги хранятся дома. «Каких-то рисков вроде замораживания рублевых вкладов я не вижу. У государства достаточно ресурсов, чтобы защитить средства населения в банках, во всяком случае, рублевые», — пояснил господин Додонов. Он напомнил, что Агентство по страхованию вкладов (АСВ) гарантирует возврат средств на сумму до 1,4 млн руб. Поэтому деньги в пределах этой суммы смело можно вносить на депозит, резюмировал представитель «Финама».

Страховое правило распространяется и на накопительные счета. «Это гибкий удобный инструмент для тех, кому важен быстрый доступ к деньгам без потери сумм, начисленных по процентной ставке», — заметила директор территориального офиса Росбанка в Ростове-на-Дону Олеся Алферова. — При этом, как и классический вклад, накопительный счет позволяет получать проценты на остаток средств на счете».

## ДОЛЛАР, ЮАНЬ ИЛИ БИТКОИН

Если с рублевыми счетами и вкладами ситуация более-менее ясная, то с валютными — все гораздо сложнее. С 9 марта по 9 сентября 2022 года в России действует временный порядок работы с наличной иностранной валютой. Теперь банки не вправе продавать наличные доллары и евро, а снять валюту со счета можно, только известив банк заранее и в сумме не более \$ 10 тыс. Сумму свыше \$ 10 тыс. пока можно получать с валютного вклада только рублями (конвертация происходит по официальному курсу ЦБ РФ).

Учитывая обстоятельства, долгосрочные прогнозы по валютным счетам и инвестициям в валюту эксперты не делают. Но в краткосрочном периоде не видят →16

# ЭКСПЕРТНАЯ КОСМЕТИКА РОДОМ ИЗ КРЫМА



“Крымская Роза” - косметическая компания, производящая продукцию из натурального сырья, выращенного в Крыму. Компания с экспертизой в области разработки и создания косметики с 1930 года.

Бренд является основоположником эфиромасличной отрасли в Крыму. Это первая парфюмерно-косметическая торговая марка, созданная на полуострове.

“Крымская Роза” была основана более 90 лет назад с закладкой в Крыму первых плантаций эфиромасличных культур. Тогда одноименный эфиромасличный комбинат объединял семь расположенных на полуострове заводов отрасли, которые перерабатывали в основном розу, а также шалфей, лаванду и другие культуры. В 90-е годы эти мощности, как и отрасль, были утрачены. А сегодня “Крымская Роза” является единственной преемницей того наследия, оставаясь лидером и ведущим производителем крымской косметики на основе цветочных вод, эфирных масел, полученных из выращенных и собранных в Крыму цветов и трав.

Бренд выступает за увеличение площадей эфиромасличных культур и возрождение ароматной славы полуострова за счет возвращения традиций выращивания уникальной эфиромасличной розы, которая почти столетие назад была выведена специально для крымского климата. Сегодня, как и десятки лет назад, роза – главный ингредиент косметики бренда.



Богатый опыт и наработанная за 90 лет экспертиза дают возможность компании создавать эффективные формулы, в их основе качественные ингредиенты и классические, проверенные временем рецептуры, которые технологи бренда совершенствуют с учетом современных требований.

Компания располагает собственным производством полного цикла и лабораторией, где технологи тестируют образцы готовой продукции и разрабатывают новые формулы. Поиск уникальных сочетаний и ароматов постоянно продолжается. В компании не устают проводить эксперименты и точно знают, как вложить силу крымской природы в каждую каплю.

“Крымская Роза” - эксперт в создании косметики из розы. Это пульс компании. Получаемый из цветка гидролат – 100% натуральный продукт, настоящий эликсир красоты и молодости – лег в основу экспертной коллекции уходовой косметики ROSA AB ORIGINE (“Роза от основания”), которую бренд выпустил к своему 90-летию. В формулах средств для лица полностью заменили воду гидролатом, что очевидно сделало косметику намного эффективнее, так же как и средства для тела и волос, которые стали продолжением разработок компании. Сегодня по эффективности формул “Крымская Роза” не уступает многим мировым премиум-брендам.



С 2015 года компания увеличила объем производства косметики почти в 10 раз. В 2021 году он достиг 1,2 млн единиц, а выручка превысила 180 млн рублей. В нынешнем году бренд планирует увеличить эти показатели до 2,1 млн штук и 215 млн рублей соответственно.

Продукция предприятия продается практически во всех регионах России. Благодаря активным инвестициям компания сформировала базу для дальнейшего роста и готова занять новые рыночные ниши.

Сегодня в ассортименте “Крымской Розы” – около 400 видов продукции. Это уходовые средства для лица, тела и волос, а также эфирные масла. С 2015 года предприятие является участником свободной экономической зоны. За это время компания вложила более 40 млн рублей в расширение и модернизацию парка оборудования, повышение энергоэффективности и запуск производства инновационных видов продукции. Не считая субсидий, привлеченных в рамках программ Минпромторга России, предприятие развивается за счет собственных средств. На сформированной в течение последних лет производственной базе компания способна увеличить объемы выпуска продукции на 200-300%. Сегодня бренд намерен сфокусироваться на расширении географии продаж в России и других странах Таможенного союза.



“Крымская Роза” - самый узнаваемый бренд косметики в Крыму. 54% клиентов возвращаются за повторной покупкой.

Продукция предприятия представлена на сайтах крупнейших российских сетей косметики и парфюмерии «Л'Этуаль» и «Золотое Яблоко», а также в основных маркетплейсах – OZON, Wildberries и в собственном интернет-магазине [krimroza.ru](http://krimroza.ru).

Кроме того, у компании есть розничная сеть из девяти фирменных магазинов – пять из них работают в Крыму, остальные – в других регионах России – Ростове-на-Дону, Калининграде, Чебоксарах и в Подмосковье. В нынешнем году «Крымская Роза» планирует развивать свою розницу по линии франчайзинга. В компании рассчитывают, что до конца 2022-го в сети бренда будет уже 20 магазинов. Сегодня компания готова предложить заинтересованным предпринимателям России не только выгодные цены на оптовые закупки, но и полностью упакованный и проверенный бизнес-процесс. С правом на использование торгового знака будущие обладатели франшизы получат сильного партнера и поддержку на всех этапах запуска и ведения бизнеса. Компания является членом Российской Ассоциации Франчайзинга и зарегистрирована в каталоге [TopFranchise.ru](http://TopFranchise.ru).

Фирменный магазин “Крымская Роза” в Ростове-на-Дону  
просп. им. М. Нагибина, 32/2, ТРЦ “Горизонт”

[krimroza.ru](http://krimroza.ru)



**14** → смысла в открытии новых валютных счетов и советуют подождать с обналичиванием валютных вкладов. Многие будут зависеть от международной политической ситуации. «Если валюта (доллары, евро) есть на руках, лучше держать ее при себе, пока ситуация не изменится в лучшую сторону», — посоветовал аналитик Дмитрий Нова.

Поскольку ситуация с западными валютами сейчас нестабильна, банки рекомендовали обратить внимание на валюты восточные. Так, ВТБ предложил вклад в юанях с максимальной ставкой 8% годовых на срок от 3 до 6 месяцев. Клиент может выбрать ежемесячную выплату дохода или капитализацию процентов на вклад. С 9 марта такой вклад можно открыть в мобильном приложении на сумму от 100 юаней, а в отделении — от 500 юаней. Об открытии вкладов в китайской валюте заявили и другие крупные игроки (например, «Альфа-Банк»). А вот аналитик департамента инвестиционной деятельности Сбербанка Иван Ипатьев не советует рассматривать юань как основной инструмент сбережения: «китайский рубль» стал международной валютой лишь в 2016 году и его доля в глобальных валютных операциях сегодня всего около 2%. «Кроме того, существует опасность, что Китай тоже окажется под санкциями, из-за политической ситуации», — предупредил эксперт.

Криптовалюты как инструмент сбережения по-прежнему перспективны, но при этом высоко волатильны: за короткий период (буквально за сутки) могут существенно вырасти в цене и так же стремительно провалиться. В криптовалюты может вкладывать тот, у кого есть лишние деньги, или тот, кто не боится рисковать.

«На фоне политического кризиса и специальной военной операции криптовалюты, прежде всего биткоин, достаточно сильно просели», — отметил основатель TalkBank Михаил Попов. — Поэтому говорить о сохранности денег в краткосрочной перспективе не приходится. Если вы в течение месяца планируете использовать сбережения как запас на черный день, то

к этому моменту котировки могут значительно упасть в цене. Соответственно, это тоже достаточно рискованный актив. Но, если у вас есть сбережения свыше одного миллиона, то около 10-20% можно разместить в криптовалюте».

Другой эксперт на условиях анонимности разъяснил ВГ, что понятия «фиксированная доходность» (как у депозита) по криптовалютам не существует. «Вложения в крипту могут принести как доход, так и убыток. Допустим, мы покупаем за рубли (доллары, евро) криптовалюту и на нее в силу политических, экономических, геополитических процессов существенно, раза в два, вырастает спрос. Мы продаем ее, тогда у нас доходность — 100%. Другой сценарий: в России запретили криптовалюту, спрос упал, быстро сбрасываем ее, чтобы хоть что-то получить, иначе за операции с криптой грозит срок, и тогда получаем, скажем, десятую часть от того, что вложили. Доходность — отрицательная. Так что говорить о доходности можно по депозитам, облигациям, но не по крипте и даже не по валюте, курсы которой меняются каждый день, а порой и каждый час», — резюмировал эксперт.

По словам партнера международной компании Lybrion Василия Кудрина, в среднесрочной перспективе рынок криптоактивов будет расти. «Это обусловлено разными факторами: накопленными ожиданиями инвесторов при пребывании рынка на низких уровнях, активностью российских инвесторов, доля которых в мировых криптофинансах высока, и новых участников рынка», — пояснил господин Кудрин.

С другой стороны, есть риск, связанный с довольно жесткой позицией регулятора по криптовалютам. В начале 2022 года Центробанк представил концепцию регулирования криптовалют в стране. Из нее следует, что в России следует ввести запрет на выпуск и обращение криптовалюты. Специалисты ЦБ ссылаются на опыт ряда государств (Турции, Китая, Индии, Индонезии и Вьетнама), которые полностью или частично запретили биткоин и ему подобные «виртуальные» деньги. Предложение

не получило поддержки. Минфин РФ разработал свою концепцию, которую в правительстве приняли. Она не ограничивает в стране обращение криптовалют, но вводит надзор за всеми операциями со стороны Центробанка, Минфина, Росфинмониторинга, Минцифры, Генпрокуратуры и ФНС.

По словам блокчейн-эдвайзера компании IMMLA Дениса Смирнова, не стоит исключать ужесточения закона об обращении криптовалют. «У Центробанка достаточно консервативные и сильные позиции (по этому вопросу). Поэтому в ближайшие год-два все же существует вероятность полного запрета на операции с криптовалютами», — спрогнозировал господин Смирнов.

По мнению аналитика «Альпари» Натальи Мильчаковой, полный запрет на криптовалюты будет означать для россиян потерю денег, которые они успели накопить на своих цифровых кошельках.

### НЕ СЕЙФ, НО ЯЧЕЙКА

В начале марта в России вообще и на юге в частности стал расти спрос на аренду банковских сейфовых ячеек. Тренд краткосрочный, связан с массовым обналичиванием сбережений, которое происходило в первые дни введения западных санкций, заявили все опрошенные ВГ участники финансового рынка. Так, директор по стратегии ИК «Финам» Ярослав Кабаков заметил, что рост спроса на сейфовые ячейки — это ответ населения на ограничения по снятию валюты со счетов. «Банк позволяет снять не более \$ 10 тыс., тогда как из ячейки можно взять любую нужную сумму», — пояснил эксперт.

Руководитель департамента инвестиционного анализа и обучения ИК «УНИВЕР Капитал» Андрей Верников сказал, что секрет популярности ячеек — в их надежности: банки заключают договор ответственного хранения с описанием содержимого такого «сейфа»; это позволит компенсировать ущерб, если, например, произойдет кража. «Кроме того, в случае банкротства банка содержимое ячейки в полном объеме возвращается владельцу», — под-

черкнул господин Верников. По его мнению, сегодня в арендованных ячейках хранятся преимущественно крупные суммы наличных рублей и валюты, что связано с паникой и слухами о заморозке вкладов. «А после отмены НДС на покупку золота в ячейках может увеличиться количество золотых слитков», — заметил представитель ИК.

При этом практически все эксперты отметили, что ячейка не спасает деньги от инфляции. Поэтому такой вид хранения наличных оправдан в случае крупных сделок, например, с недвижимостью, когда необходимо быстро передать большие суммы из рук в руки.

Также банковская ячейка как инструмент сбережения может быть полезна для хранения ювелирных украшений, имеющих художественную и/или историческую ценность. Есть также специальные ячейки для хранения предметов искусства.

### ЦЕННОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ

Под давлением санкций одним из первых пал российский фондовый рынок. Держатели акций российских компаний, которые предпочли не фиксировать прибыль в период роста вложений, оказались в убытке. Совет экспертов — не впадать в панику, а посмотреть, какие именно предложения есть сейчас на рынке.

По словам Сергея Суверова, инвестиционного стратега УК «Арикапитал», сегодня можно довольно дешево приобрести бумаги российских компаний, которые обладают фундаментальной ценностью. К таким относятся металлургические комбинаты (например, «Северсталь» и НЛМК). «Эти компании продолжают экспорт продукции на Ближний Восток, что на фоне слабого рубля приносит неплохие прибыли», — сказал аналитик. — Перспективен и сектор IT, получающий хорошие предпочтения от государства».

Эксперт A.Invest Денис Нагирняк посоветовал присмотреться к крупным компаниям-экспортерам, сырьевикам, к высокодиверсифицированному бизнесу. Правда есть риски: вполне возможно, что купленные дешево акции в ближайшем будущем станут еще дешевле, предупредил аналитик. «Для минимизации потерь не стоит складывать все яйца в одну корзину — инвестировать в акции большую часть средств. Как и раньше, наиболее надежными будут портфельные инвестиции, где средства в определенном соотношении распределены между разными инвестиционными продуктами», — пояснил господин Нагирняк.

Экономист и главный инвестиционный стратег АО ФБ «Август» Игорь Исаев предложил обратить внимание на облигации федерального займа (ОФЗ) как надежный, хоть и не самый высокодоходный инструмент. «Если инвестор планирует долгосрочные вложения, особо следить за изменением ключевой ставки нет смысла, — уверен господин Исаев. — В конечном итоге эпизоды роста и падения компенсируют друг друга, а в долгосрочной стратегии на первый план выходят процентные платежи (они по каждому выпуску ОФЗ фиксируются)».

Эксперт подчеркнул, что главный принцип выгодных инвестиций сейчас — диверсификация портфеля, которая поможет сбалансировать накопления. Например, один из вариантов «сбалансированного портфеля» — «акции/облигации/депозит», где на вкладах размещено не менее 50% от общего объема вложенных средств. ■



ФОТО ЕВГЕНИЯ ГЛАВЕНКО

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЕСЛИ ЕСТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ СВЫШЕ 1 МЛН РУБ., ТО ОКОЛО 10-20% ОТ ЭТОЙ СУММЫ МОЖНО РАЗМЕСТИТЬ, НАПРИМЕР, В КРИПТОВАЛЮТЕ

# СПРАШИВАЙТЕ Коммерсантъ® В ЛУЧШИХ МЕСТАХ РОСТОВА-НА-ДОНУ



## ОТЕЛИ и ГОСТИНИЦЫ

### «ЧЕСТНЫЙ ЧЕХОВ»

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

Ростов-на-Дону, ул. Козлова, 42

Тел. 8 (988) 538 80-70

www.chehovgroup.ru



### «ПЕТРОВСКИЙ ПРИЧАЛ»

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

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

Тел. 8 (863) 30-30-335

Сайт: petrovsky-prichal.ru



### ОТЕЛЬ «БЕРЕЗОВЫЙ ДВОР»

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

г. Ростов-на-Дону, пер. Газетный, 76

тел/факс: (863) 2408530, 2408507

сайт: www.birchyard-hotel.ru



### «НИКОЛАЕВСКИЙ»

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

г. Ростов-на-Дону, пр. Семашко, 50 А

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

www.hotel-nikolaevskiy.ru



### ОТЕЛЬ MERCURE

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

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

Тел.: +7 (863) 222 4444

Сайт: mercure.com, accorhotels.com



### «ВАЛЕНСИЯ»

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

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

Тел.: (863)200-02-66, 200-02-99

Сайт: hotel-valencia.ru



### RAMADA HOTEL

4\* гостиница мирового уровня.

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

Тел.: (863) 204 44 55,

Сайт: ramadarostov.com



### «ШЕРИ ХОЛЛ»

Отель, ресторан, сауна, стоянка.

г. Ростов-на-Дону, ул. 9-я линия, 13

(863) 295-54-54

cherihotel.ru



### GRAND HOTEL SOHO

Современный комплекс в центре Азова

г. Азов, ул. Дзержинского, 6

Тел.: 8 (86342) 70-777

Сайт: sohoazov.ru



## РЕСТОРАНЫ и КАФЕ

### LA FABBRICA

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

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

ул. Красноармейская, д. 168/99

(863)270-57-47

### «КОФЕМАН»

Кофейня.

г. Ростов-на-Дону,  
ул. Пушкинская, 74

(863) 269-85-64

# «С УХОДОМ ЗАПАДНЫХ ПОСТАВЩИКОВ ОСВОБОДИЛИСЬ БОЛЬШИЕ РЫНОЧНЫЕ НИШИ»

ИЗ-ЗА ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ И УХОДА С РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНОСТРАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ, ЗАКРЫТИЯ ЭКСПОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ДОНА СТОЛКНУЛИСЬ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ ПОИСКА НОВЫХ ПАРТНЕРОВ, ПЕРСПЕКТИВНЫХ НИШ И ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ. О ТОМ, КАК РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПОДДЕРЖИВАЕТ БИЗНЕС В ИЗМЕНИВШИХСЯ УСЛОВИЯХ В ИНТЕРВЬЮ ВВГ РАССКАЗАЛ МИНИСТР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ МАКСИМ ПАПУШЕНКО.

**Business Guide:** В 2021 году в Ростовской области инвестиции в основной капитал составили 392,8 млрд руб. Это на 14% больше, чем в 2020 году. Благодаря чему произошел такой рост?

**Максим Папушенко:** Положительная динамика по инвестициям сохраняется в Ростовской области последние четыре года. Вы верно заметили, что по итогам 2021 года суммарный объем инвестиций практически достиг 400 млрд руб., индекс физического объема — 14% (уже за вычетом индекса-дефлятора). Для сравнения, в среднем по России прирост составил 107,7%, по ЮФО — 100,3%. А у нас — 114%. Считаю, это хороший показатель. Важно, что инвестиции растут на протяжении ряда лет.

Продолжает успешно действовать «Губернаторская сотня» — перечень приоритетных для региона инвестпроектов. Губернатор Василий Юрьевич Голубев лично контролирует ход реализации таких проектов. В прошлом году в Ростовской области инвесторы реализовали более 300 проектов на общую сумму 87 млрд руб. Семь из них, на общую сумму 37,2 млрд, это — проекты из «Губернаторской сотни».

Мы сохранили все имеющиеся формы региональной поддержки. По-прежнему для инвесторов доступны льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество, инфраструктурные субсидии и субсидии по процентной ставке по инвестиционным кредитам, инвестиционный налоговый вычет, имущественная поддержка по предоставлению земельных участков без торгов. Только за 2021 год общий объем поддержки инвесторов превысил 2,3 млрд руб.

Кроме того, в Ростовской области внедрена новая мера поддержки — механизм Регионального инвестиционного проекта (РИП). Он позволяет инвесторам снизить ставку налога на прибыль до 10%. Кстати, с 1 декабря 2021 года в Реестр участников РИП включен, например, комбайновый завод «Ростсельмаш» с проектом «Строительство завода для организации и расширения производства сельскохозяйственных тракторов и дорожно-строительной техники «Новый тракторный завод»».

**ВГ:** Условия нынешнего года отличаются кардинально. Можно ли вообще говорить о росте инвестиций в основной капитал в 2022 году?

**М.П.:** Сейчас прогнозировать что-то крайне сложно. В текущем году для Ростовской области все так же актуальна цель инвестиционного развития, несмотря на возникающие вызовы. Для этого у нас есть серьезная база.



ПО СЛОВАМ МАКСИМА ПАПУШЕНКО, ТОЛЬКО ЗА 2021 ГОД В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТОРОВ ПРЕВЫСИЛ 2,3 МЛРД РУБ.

Во-первых, важную роль в развитии экономики должны сыграть бюджетные инвестиции в инфраструктуру и социальную сферу. По итогам 2021 года, в Ростовскую область поступили десятки миллиардов рублей государственных инвестиций. У нас значительные бюджетные вложения в инфраструктуру, что стимулирует деловую активность в регионе. Эффективное функционирование сферы государственных закупок становится обязательным условием для экономического роста и результативного государственного инвестирования. Госзаказ является

значимой частью внутреннего спроса и фактором экономического роста.

Во-вторых, с учетом сложившейся конъюнктуры рынка, необходимо ориентироваться на опорные для региона отрасли: промышленное производство, сельское хозяйство, торговля, логистика, строительство. Они как раз и станут точками роста донской экономики. Проекты в этих отраслях занимают основную долю в инвестиционном портфеле региона. Одно из приоритетных направлений — поддержка АПК. Также мы делаем ставку на промышленные проекты, в том числе в сфере сельскохозяйственного машиностроения.

Проект ГК «Ростсельмаш» по строительству «Нового тракторного завода» — крупнейший в данной отрасли (более 6 млрд руб., — ВГ). Строительство завода началось осенью 2021 года. По планам инвестора, проект будет реализован в течение двух лет.

В-третьих, есть потребность в дальнейшем развитии жилищного строительства и социальной инфраструктуры. И у нас продолжается реализация крупных жилых проектов. Мы активно работаем над комплексным развитием территорий (КРТ). Такие проекты дают мультипликативный эффект для смежных отраслей. Для →20

Документарные инструменты

# ПОДНИМИТЕ СВОЙ БИЗНЕС НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

ВСЕ ВИДЫ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ И АККРЕДИТИВОВ



Надежный банк  
с безупречной  
репутацией



Бесплатные  
консультации



Дистанционная  
выдача

**8 800 200 77 99 / VTB.RU**



ФОТО: АНДРЕЙ БОЙКО

ОДИН ИЗ ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ — СТРОИТЕЛЬСТВО В РОСТОВЕ «НОВОГО ТРАКТОРНОГО ЗАВОДА»: ИНВЕСТИЦИИ — БОЛЕЕ 6 МЛРД, СРОК РЕАЛИЗАЦИИ — ДВА ГОДА

**18→** стимулирования спроса на новое жилье (в первичном звене) в регионе идет работа по уточнению и продолжению льготных ипотечных программ. Кроме того, реализуется программа «Сельская ипотека» — на индивидуальное жилье. Естественно рост активности потенциальных собственников нового жилья будет способствовать развитию строительного комплекса региона, притоку сюда инвестиций.

Думаю, настоящим локомотивом инвестиционного роста станет малое и среднее предпринимательство (МСП). Сейчас насчитывается более 700 тыс. занятых в этом секторе. С одной стороны, субъекты МСП наиболее уязвимы в нештатных ситуациях. И им нужно оказывать необходимую поддержку, чтобы смягчать такие удары и нивелировать риски. С другой стороны, представители малого и среднего предпринимательства обладают высокой гибкостью и мобильностью. Мы увидели это в 2014-м и 2015 годах, когда предприятия и фирмы приступили к импортозамещению. Наблюдаем это и сейчас, когда из-за введенных Западом санкций и ухода с рынка целого ряда американских и европейских игроков, замещение импортных товаров отечественными стало жизненной необходимостью.

**ВГ:** Предприятиям Дона, которые зависят от импортных комплектующих и оборудования, сейчас приходится трудно. В одном из выступлений вы говорили, что таким предприятиям необходимо найти аналоги внутри страны или в дружественных России странах. Компании приступили к такому замещению или остановили проекты?

**М.П.:** Импортозамещение — это комплексная задача, которую мы решаем по нескольким направлениям. Первое — реализация потенциала внутренней кооперации предприятий Ростовской области, а также других регионов страны. Второе — обеспечение решения технологических задач посредством трансфера в бизнес-среду технологий из научно-

инновационной сферы региона. Третье направление — финансовая поддержка предприятий для наращивания производства. Четвертое — помощь в решении логистических проблем, связанных с доставкой грузов.

**ВГ:** Что уже сделано в рамках работы по этим направлениям?

**М.П.:** На базе регионального Агентства инноваций создан Центр кооперации и импортозамещения. Он работает на постоянной основе и координирует деятельность других институтов развития региона. Прежде всего, мы наладили коммуникацию с предприятиями для оперативного выявления актуальных и срочных задач.

От системообразующих предприятий получили списки продукции, в импортозамещении которых они нуждаются, а также продукции, объемы производства которой они оперативно могут нарастить.

Сейчас индивидуально работаем с предприятиями, которые находятся в клиентской воронке экосистемы поддержки бизнеса минэкономразвития. Это 220 системообразующих предприятий, порядка 90 компаний-участников национального проекта «Повышение производительности труда», около 1,5 тысячи компаний-клиентов Регионального агентства поддержки предпринимательства, Региональной лизинговой компании и Агентства инноваций.

Постоянно проводятся выезды на предприятия. Цель — подбор решений ключевых проблем. Провели встречи между представителями научно-исследовательских организаций и руководителями предприятий: обсуждали и согласовывали действия в рамках трансфера технологий.

Там, где предприятия потеряли иностранных поставщиков, мы готовы содействовать в поиске аналогов на рынках СНГ, Юго-Восточной Азии, Турции. В регионе действует Центр поддержки экспорта (ЦПЭ). Его специалисты готовы помогать всем, кому такая помощь нужна. Для многих предприятий такие решения — выход.

Понимаете, с уходом западных поставщиков с наших рынков освободились большие рыночные ниши. Нам надо не просто заместить их на новых иностранных поставщиков, а попробовать создать новые кооперационные связи внутри страны и внутри региона, создать новые центры проектирования, конструирования и производства с пропиской на Дону.

**ВГ:** И с чего вы предлагаете начать?

**М.П.:** С наиболее понятных рыночных ниш (например промышленная и бытовая химия, микроэлектроника, металлообработка, производстве комплектующих для сельхозтехники, автокомпоненты, семеноводстве и др., — ВГ) и опираться на капитал, который накоплен бизнесом в прежние годы. Задача в том, чтобы дойти до каждого производителя и понять, чего ему не хватает для использования новых возможностей.

Кроме того, на федеральном уровне для взаимодействия промышленных предприятий запущен онлайн-сервис «Биржа импортозамещения», которым могут воспользоваться донские компании.

**ВГ:** На долю США и ЕС в экспорте Ростовской области в 2021 году приходилось более 10% или порядка \$1 млрд. Есть ли возможность получить такую сумму, например, за счет рынков Китая, Индии и стран Африки?

**М.П.:** Ростовская область, которая входит в ТОП-10 лидеров РФ по объемам экспорта, в том числе несырьевого неэнергети-



ФОТО: ВИКТОРИЯ НЕКРАСОВА

СРЕДИ ЗАДАЧ, КОТОРЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ РЕШАЕТ В РАМКАХ ПОДДЕРЖКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, — ПОМОЩЬ ПРЕДПРИЯТИЯМ В РЕШЕНИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ, СВЯЗАННЫХ С ДОСТАВКОЙ ГРУЗОВ

→ ческого, заинтересована в развитии отношений с Африкой и Азией. Мы видим в этом огромный потенциал. Активно занимаемся расширением сотрудничества с азиатскими и африканскими странами. Уже в 2021 году во внешней торговле региона на долю Азии пришлось порядка 49% донского экспорта, на долю Африки — более 21%.

Сейчас в Ростовской области идет работа по линии Российского экспортного центра (РЭЦ), а также регионального Центра поддержки экспорта, по вопросам дальнейшего развития международных отношений и увеличению объема поставок продукции на зарубежные рынки. Регулярно проходят мероприятия в формате «Час с торгпредством», зарубежные бизнес-миссии с участием субъектов МСП. Предприниматели Дона представляют товары на международных выставках. В 2022 году Центр поддержки экспорта Ростовской области планирует организацию бизнес-миссии во Вьетнам, а также участие в выставке в ЮАР. У экспорта в эти страны тоже хорошие перспективы.

**ВГ:** Какие меры поддержки предусмотрены для экспортеров?

**М.П.:** Правительство России приняло беспрецедентные меры по стабилизации ситуации в условиях внешнего санкционного давления. Федеральный план первоочередных действий по стабилизации ситуации направлен, в том числе, на решение таких задач, как обеспечение бесперебойной работы предприятий и выстраивание новых логистических и производственных цепочек, создание «зеленого коридора» для импорта, отмена ввозных таможенных пошлин, сня-

тие регуляторных ограничений, параллельный импорт, оптимизация таможенных процедур.

Вот вы говорите об экспорте, а я считаю, что стоит уделять внимания всем направлениям внешнеэкономической деятельности. Да, экспорт — одно из стратегически важных направлений Ростовской области, но и импорт для нас тоже важен. Если мы вернемся к цифрам 2021 года, то увидим, что с января по декабрь внешнеторговый оборот региона вырос на 28,9% и составил \$14,6 млрд. При этом экспорт товаров составил \$11,6 млрд (увеличился на 32%), а импорт — \$3 млрд. (рост — 18,3%). В итоге, сложилось положительное сальдо торгового баланса в сумме \$8,6 млрд.

Сегодня в Ростовской области внешне-торговую деятельность осуществляют почти 3,6 тыс. участников ВЭД, около 3 тыс. из которых это — юридических лица. Из них компаний-экспортеров — 2,2 тыс. (более 1,9 тыс. — представители малого и среднего предпринимательства).

**ВГ:** В начале марта в Ростовской области был создан штаб по повышению устойчивости экономики. Чем конкретно он занимается?

**М.П.:** Штаб создан по поручению губернатора. Цели — обеспечение социальной стабильности и повышение устойчивости экономики региона в условиях санкций. В штаб, кроме руководства областного правительства, министров, входят руководители региональных управлений Федеральной антимонопольной службы и Федеральной налоговой службы, Южного таможенного управления, Ростовстата. Заседания Штаба проводятся регулярно.

На заседаниях рассматриваются вопросы о текущей социально-экономической ситуации в Ростовской области, проблемах развития отраслей экономики и деятельности системообразующих предприятий, вырабатываются оперативные меры, направленные на решение существующих проблем. По результатам работы Штаба губернатор утвердил «План первоочередных действий по обеспечению устойчивого развития Ростовской области в условиях внешнего санкционного давления».

**ВГ:** Как в новых условиях выглядит поддержка малого бизнеса и самозанятого населения области?

**М.П.:** 12 марта 2022 года губернатор Ростовской области подписал распоряжение № 49. В регионе утвержден план первоочередных мер по поддержке граждан и бизнеса в условиях санкций. Документ вводит меры налогового стимулирования, снижения регуляторных издержек для предпринимателей, стимулирование деловой и инвестиционной активности.

Во-первых, для организаций отдельных отраслей (производство хлебобулочных и макаронных изделий, деятельность гостиниц и туристических агентств, разработка программного обеспечения и др.) в 2022 году снижены ставки по упрощенной системе налогообложения (УСН): до 1% — при объекте налогообложения «доходы»; до 5% — при объекте налогообложения «доходы минус расходы». Объем таких льгот составит порядка 300 млн руб. для 5,5 тыс. налогоплательщиков.

Во-вторых, предусмотрена докапитализация региональных институтов поддержки бизнеса. Речь, в частности, о таких организациях, как Ростовское региональное агентство поддержки предприниматель-

ства (АНО НФК «РРАПП») и Региональный фонд развития промышленности (РФРП). Они докапитализированы почти на 1/3 миллиарда рублей. Например, РФРП в текущем году из областного и федерального бюджетов уже выделено более 280 млн руб.

В-третьих, реструктуризация действующих договоров микрозаймов. Будет предоставлена отсрочка платежей на срок до шести месяцев.

В-четвертых, разработка Региональной лизинговой компанией программы льготного финансирования приобретения высокотехнологичного оборудования для предприятий, которые занимаются импортозамещением.

В-пятых, разработка Ростовским региональным агентством поддержки предпринимательства льготных микрофинансовых продуктов (ставки — от 1% до 15% годовых). Это — одна из мер поддержки предприятий, организаций и фирм, пострадавших от западных санкций.

Наконец, такая мера, как снижение в два раза платы за аренду земельных участков, которые находятся в государственной собственности. В итоге, эти меры поддержки сэкономили бюджету порядка 900 млн руб.

Сегодня экономический блок правительства Ростовской области ведет системную работу по совершенствованию мер поддержки малого бизнеса и самозанятого населения региона. В 2022 году общий объем государственной поддержки МСП за счет средств областного бюджета превысит 400 млн руб. Работа по совершенствованию в донском регионе мер поддержки бизнеса и населения продолжается.

Беседовал Владимир Андреев

## УСТОЙЧИВЫЙ БАНК ОСТАЕТСЯ УСТОЙЧИВЫМ К ЛЮБЫМ ВЫЗОВАМ

В этом году банк «Центр-инвест» отмечает свой 30-летний юбилей и в очередной раз доказывает, что даже в самое непростое для экономики страны время региональный банк — это не про адрес регистрации и размер бизнеса. В первую очередь это знание особенностей региональных рисков, ответственность перед каждым клиентом, оперативность принятия решений и реализация стратегии развития экосистемы банка и инфраструктуры в регионах присутствия.

### КРИЗИС НЕ ПЕРВЫЙ, НЕ ПОСЛЕДНИЙ, А ОЧЕРЕДНОЙ

Мы часто повторяем нашим клиентам, партнерам, сотрудникам, что кризисы — неотъемлемая часть современного развития общества и бизнеса. За 30 лет работы банк сформировал эффективную стратегию действий во время кризисов и посткризисного развития. Главная задача в это время не заработать, а сохранить и трансформировать бизнес наших клиентов, позволить им завершить начатые проекты, своевременно исполнить свои обязательства перед поставщиками и контрагентами. В условиях новых вызовов наша задача обеспечить непрерывность деятельности банка для бесперебойной работы клиентов, помочь снизить риски, найти грамотный выход из кризиса за счет новых идей, креативных решений и программы для их реализации.

### ОТВЕТСТВЕННЫЙ БАНКИНГ В ДЕЙСТВИИ

За всю историю своей деятельности в кризисное время банк не повышал процентные ставки по действующим кредитам. Текущая ситуация не стала исключением. Мы продолжаем кредитовать население и бизнес во всех 7 регионах присутствия, наши кли-

енты, понимая свою ответственность, продолжают исполнять свои обязательства перед банком в срок и в полном объеме. Банк «Центр-инвест» активно участвует в реализации мер государственной поддержки агробизнеса, малого бизнеса, в программах цифровой трансформации Банка России и Правительства РФ. В условиях новых ограничений банк финансирует проекты клиентов с использованием собственных ESG-программ: молодежного, женского, социального предпринимательства, энергоэффективности и ремонта многоквартирных домов, трансформации бизнеса. В 1 квартале 2022 года банк выдал бизнесу более 600 кредитов на сумму 3,4 млрд руб.

### РЕШЕНИЯ ДЛЯ НОВЫХ ВЫЗОВОВ

Экономика трансформаций требует сегодня оперативной адаптации к постоянным изменениям в условиях непрерывных кризисов. Сложная креативная работа всей команды банка позволяет находить новые способы поддержки бизнеса клиентов. Мы активно помогаем предпринимателям в поиске новых схем поставок и оптимизации каналов продаж, разработке механизмов оплаты и финансирования

текущей деятельности, трансформации бизнеса с учетом возникающих рисков. В ответ на вызовы времени банк расширил возможности клиентов — участников внешнеэкономической деятельности и предлагает бесплатное открытие валютного счета, оперативную постановку на учет внешне-торговых контрактов. Платежи в китайских юанях мы проводим уже более 11 лет.

В новых реалиях потребуются новые специалисты с новыми знаниями. Не только для нынешнего, но для будущих поколений банк реализует социально-образовательные проекты для студентов вузов, проводит хакатоны, вебинары, лекции, обучает современным технологиям работы с маркетплейсами, стратегиям устойчивого развития, методам анализа больших данных, основам ответственного ведения бизнеса и ESG-культуре.

### ESG — СУПЕРВОЗМОЖНОСТИ

В 2022 году мы внедрили систему ESG-рейтингов для клиентов банка — малого и среднего бизнеса. Рейтинг отражает степень приверженности компании принципам устойчивого развития и влияет на процентную ставку по кредиту — чем выше рейтинг, тем ниже ставка. Результаты внедрения ESG-



рейтингов показали, что 87,5% клиентов банка уже работают по принципам ESG и попадают в три высшие категории качества.

Сегодня многие отказываются или приостанавливают внедрение ESG-принципов в своей деятельности. Банк продолжает реализацию стратегии «ESG-диджитализация 2.0», которая демонстрирует, что реальное ответственное ведение бизнеса сфокусировано на решении конкретных задач по улучшению качества жизни, поиске новых возможностей для позитивных трансформаций и формирования нового поколения ответственных клиентов, партнеров, сотрудников и инвесторов.

Наш опыт ответственного ведения бизнеса востребован не только в банковском секторе — Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ включила курс по ESG в программы повышения квалификации. В рамках данной программы я и мои коллеги прочли цикл лекций по успешной практике внедрения ESG-изменений на базе банка «Центр-инвест».

**Председатель правления  
ПАО КБ «Центр-инвест»  
Лидия Симонова**

Генеральная лицензия Банка России № 2225 от 26.08.2016

# ПЕРЕНАСТРОЙКА И ВЛАСТНОСТЬ

## КАКУЮ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ ВЫБЕРЕТ РОССИЯ В РАЗГАР САНКЦИОННОЙ ВОЙНЫ

ПЕТР РУШАЙЛО



ФОТО: АЛЕКСАНДРА КАЗАКОВА

### ИМПОРТНЫЙ КРИЗИС

Резкий обвал фондового рынка в начале российской военной операции на Украине, а затем — и валютного, когда после решения западных стран о заморозке резервов ЦБ России доллар за неделю подорожал к рублю в полтора раза — с 80 до 120 руб., потребовал от российских финансовых властей беспрецедентных административных мер.

Биржевые торги акциями были закрыты 24 февраля и возобновлены только через месяц. 9 марта был введен Центробанком шестимесячный мораторий на продажу наличной валюты населению и лимит в \$10 тыс. на снятие валюты со счетов. Также были введены ограничения на сумму перевода средств за рубеж другим людям, включая родственников (не более \$5 тыс. в месяц), и запрещены переводы на собственные зарубежные счета. В условиях заморозки валютных резервов ЦБ в долларах и евро, а также вводимых запретов на поставку наличных банкнот из США и Европы, ажиотажный спрос россиян на наличную валюту вполне мог привести к абсолютно неконтролируемому обвалу курса рубля.

Одновременно Банк России более чем вдвое, до 20% годовых, поднял ключевую ставку с целью повысить стоимость денег и, соответственно, привлекательность рублевых депозитов. Банки довольно оперативно подтянули ставки по вкладам примерно к этому же уровню. Причины для опасений были: за февраль вкладчики забрали из банков 1,2 трлн руб., или 3,5% всех сбережений; основной отток пришелся на последнюю неделю месяца. Судя по докладу ЦБ, мера помогла: «повышение 28 февраля ключевой ставки до 20% и последовавший рост ставок по депозитам позволили восстановить приток средств на срочные рублевые банковские депозиты и стабилизировали спрос населения на наличность».

Остальные меры Центрального банка были довольно традиционными и в целом опробованными — например, во время коронакризиса 2020 года, а также кризисов 2008 и 2014 годов. Прежде всего это поддержка финансового сектора — предоставление банкам ликвидности (на пике в начале марта задолженность перед ЦБ по операциям рефинансирования достигала 10 трлн руб., однако затем банки погасили большой объем привлеченных средств), а также роспуск резервов и ряд регуляторных послаблений, таких как фиксация

валютных курсов и котировок ценных бумаг для расчета нормативов.

Схожим образом отреагировало и правительство. 1 марта был создан федеральный штаб по противодействию санкциям, который возглавил премьер Михаил Мишустин. Оперативно был разработан и принят ряд законов и нормативных актов, направленных на поддержку бизнеса, включающих поддержку системообразующих предприятий, налоговые послабления и льготное кредитование предприятий малого и среднего бизнеса, кредитные каникулы для граждан и предприятий. Нечто похожее мы уже видели два года назад — в комплексе мер по противодействию коронакризису.

Вместе с тем нынешний кризис характерен не только санкциями, хотя они, конечно, несут беспрецедентный характер. Одна из главных проблем для отечественного бизнеса заключается в том, что многие западные поставщики приостановили сотрудничество и прекратили отгрузку продукции и комплектующих, что привело к сбою логистических цепочек. Характерный пример — автопром. К примеру, руководство Татарстана сообщило, что КамАЗ может лишиться 40% объемов производства и отправить до 15 тыс. сотрудников в простой.

В малом и среднем бизнесе ситуация не легче. По данным исследования «Оценка бизнесом текущего положения компаний и влияния санкций», проведенного уполномоченным при президенте по защите прав предпринимателей совместно с Институтом экономики роста имени Столыпина, если на 18 февраля внешние ограничения отражались на деятельности 26% российских предпринимателей, то новые санкции затронули уже 84% субъектов малого и среднего бизнеса. «Воздействие санкций усиливается из-за высокой зависимости страны от импорта. Несмотря на то, что прямым импортом занимается меньшая часть компаний, импортную составляющую больше 10% имеет 73,2% компаний, 36,3% зависят от импорта больше чем на 50%, 36,9% имеют импортную составляющую в бизнесе от 10% до 50%», — отмечают авторы доклада.

Одновременно начался массовый исход иностранных компаний. По данным сайта spravni.ru, к 18 марта порядка 400 зарубежных компаний заявили о приостановке работы в России. Очевидно, что простой или закрытие российских предприятий, а также уход зарубежных означает сокращение количества рабочих мест. Очевидно, это уже социальная проблема. Но даже тех,

кто сохранит работу, затронет рост цен. Эксперты прогнозируют инфляцию по итогам года от 15–20% до 30–40%. «Конкретные цифры прогноза сейчас назвать весьма сложно. Инфляция в этом году и, скорее всего, в следующем году будет выше прежних оценок. ВВП в ближайшие кварталы снизится», — отмечала на брифинге в середине марта председатель ЦБ Эльвира Набиуллина. — Ключевая неопределенность — внешние условия торговли при возросшем санкционном давлении. Введенные ограничения коснулись значительной части экспорта и импорта. Помимо официальных санкций, серьезное влияние на ситуацию могут оказать и решения иностранных компаний приостановить работу на нашем рынке».

### НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

В ситуации, подобной нынешней, российская экономика, пожалуй, оказывается впервые в истории. Дефолт 1998 года, хотя и привел к серьезному спаду ВВП и падению доходов населения (в основном из-за девальвации рубля), все же не потребовал серьезной структурной трансформации. Подешевевший рубль позволил тогда активно наращивать импортозамещение, эффективно задействовав недозагруженные производственные мощности, оставшиеся еще с советских времен.

Принципиальные перемены происходили в 1992–1994 годах. Но тогда, после первого шока в связи с отказом от госрегулирования цен и закрытия де-факто целого ряда производств, начался медленный, но все же поступательный процесс создания действительно рыночных предприятий. К тому же постсоветская экономика худо-бедно поддерживала внутреннее потребление, не будучи столь зависима от импортных компонентов.

Сейчас ситуация принципиально иная. Российская экономика пока еще критически зависима от импорта. И речь не только об электронике (точнее, об элементной базе), но также о сельхозпроизводстве (семенной фонд), лекарствах, продукции машиностроения и многом другом. Сейчас всего этого нет и, скорее всего, в ближайшее время быстро не появится. Как бы ни развивалась ситуация вокруг санкций, бизнес легко и быстро уходит из «токсичных» регионов в случае появления опасности, а возвращается медленно и с опаской.

Траектории развития экономики, пожалуй, можно попытаться разглядеть уже сейчас. Для сохранения промышленности, вероятно, что-то из импортных компонентов можно будет заменить импортом из других регионов мира, что-то — закупать через компании-«прокладки» в третьих странах (вспомните знаменитые белорусские морепродукты), что-то производить самим — это будет дороже, но все же будет. На организацию таких процессов нужно время.

Очевидно, что такой вариант развития предусматривает несколько иную модель экономики, нежели была до сих пор. Правительство пока не представило соответствующую концепцию экономического развития. Предлагаемые антикризисные меры пока предполагают тактические оперативные решения. О стратегических реформах, которые, очевидно, потребуются, пока нет речи. Пока правительство не представило

сколько-нибудь понятного конструктивного плана развития экономики, речь скорее о латании дыр. Но это, впрочем, логично: в ситуации полной неопределенности, пока не ясно, когда завершится военная операция и какие санкции в итоге останутся, строить четкие планы преждевременно. Как в любом кризисе, нужно сначала достичь дна и там уже искать точку опоры и направление движения.

Впрочем, некоторые элементы финансовой политики властей уже дают возможность представить общее направление движения — по крайней мере, в финансовом плане. На региональном и федеральном уровнях уже идет подготовка к корректировке бюджета. Речь о наращивании расходов, причем не только на поддержку населения и бизнеса, но и на инвестиционные проекты и развитие инфраструктуры — возможно, расчет на то, что именно такие проекты поддержат уровень занятости и смягчат негативный эффект для темпов экономического роста. Деньги на проекты наверняка возьмут из избыточных нефтегазовых доходов, которые раньше шли в Фонд национального благосостояния, валютная часть которого заморожена вместе с резервами ЦБ.

Но наиболее интересные события нас, возможно, ждут в сфере монетарной политики и денежного обращения. Эксперты обращают внимание на то, что заморозка резервов ЦБ и, очевидно, невозможность их формирования в резервных валютах в дальнейшем приведут к тому, что Россия выйдет из парадигмы так называемого «вашиントンского консенсуса», то есть ситуации, когда де-факто Банк России эмитировал рубли под приход иностранной валюты. Эмиссия рублей будет проходить под обеспечение золотым запасом ЦБ и обязательствами государства. Таким образом, денежная масса будет расти в соответствии с реальными требованиями экономики. Именно по такому принципу работают экономики развитых стран, отмечают экономисты.

Это должно предоставить возможность стимулировать экономический рост. Другой вопрос, что при этом будет с курсом рубля и иностранными инвестициями. На протяжении последних тридцати лет рубль сравнительно непродолжительное время отличался устойчивостью, притока же иностранного частного капитала в ближайшее время ждать не приходится — эту функцию, видимо, возьмет на себя государство. Недаром президент Владимир Путин дал поручение правительству и ЦБ разработать механизм продажи экспортных товаров за рубли; в качестве первого подопытного выбран экспорт газа. С технической точки зрения это означает стопроцентную продажу валютной выручки, но не только. Во-первых, это должно оградить от рисков получить внешние ограничения по использованию вырученных от экспорта сырья средств (по типу иранской программы «нефть в обмен на продовольствие»). Во-вторых, если реализовать эту продажу, скажем, через уполномоченный госбанк, государство может получить полный контроль над валютным рынком вплоть до введения множественных курсов по советскому образцу. Но это уже, конечно, сценарий экономического железного занавеса.

«Коммерсантъ Деньги»  
№8, 31 марта 2022

# ДОНСКОЙ ЭКСПОРТ ПРОКЛАДЫВАЕТ НОВЫЕ МАРШРУТЫ



Директор ЦПЭ Ростовской области  
Аркадий Мурзаев

*Закрытие для российского экспорта западных рынков и уход крупных контейнерных операторов заставил южных экспортеров искать новые перспективные направления и способы доставки грузов в дружественные страны. Отечественные операторы, в свою очередь, развивают транспортно-логистические услуги и расширяют географию. Их предложения вызвали реальный интерес у работающих на юге участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), стало ясно по результатам «круглого стола» «Международная логистика: время прокладывать новые маршруты».*

Мероприятие состоялось 21 апреля в региональной «Точке кипения», на базе Ростовского агентства поддержки предпринимательства. Организаторы встречи — Министерство экономического развития Ростовской области и региональный Центр поддержки экспорта (ЦПЭ) — собрали представителей ведущих транспортных, логистических, экспедиторских компаний и Федеральной таможенной службы.

Заместитель министра экономического развития региона Елена Федотова поприветствовала участников встречи и отметила ее актуальность. «Важно, чтобы при обсуждении логистических возможностей эксперты подробно рассказали о том, какие альтернативные маршруты сейчас действуют, а какие находятся в проработке и будут предложены участникам ВЭД в ближайшее время», — сказала Елена Федотова.

По словам Аркадия Мурзаева, директора ЦПЭ и модератора «круглого стола», сегодня все участники международной торговли столкнулись с серьезными проблемами по доставке грузов. «Разрываются сложившиеся маршруты, нарушаются сроки доставки, либо транспортные компании отказываются выполнять свои обязательства», — подчеркнул господин Мурзаев. — С рынка ушли крупные международные операторы, например, такие как MAERSK. С логистическими затруднениями в равной степени сталкиваются как экспортеры, так и импортеры.

Модератор добавил, что сейчас на юге России активно развиваются новые логистические схемы. Так, компания «Рускон» в целях переориентации грузовых потоков с Запада на Восток наладила транспортную перевозку контейнеров в порт Находка, с последующей их доставкой в Китай и др. страны Юго-Восточной Азии.

«Это была тестовая отправка из 39-ти контейнеров, через терминал «Рускон» в Новороссийске, — уточнили представители компании. — В стандартном поезде будет 76 контейнеров (каждый по 40 футов). Сейчас рассматриваем возможность для транспортировки сельхозпродукции, что актуально для регионов юга. Мы намерены развивать сотрудничество — регулярно отправлять на Восток контейнерные поезда. Возможности нашего терминала позволяют делать это».

Представители «Рускона» добавили, что помимо дальневосточного они развивают и другие маршруты. В частности, из Новороссийска в турецкие порты Стамбул и Мерсин. Запуск этих контейнерных линий запланирован на май 2022 года. «Порт Мерсин — очень крупный промышленный центр Турецкой Республики, здесь сосредоточены все главные мощности по переработке сельхозпродукции. Мы готовы рассматривать любые предложения по транспортировке — от одного контейнера. Готовы содействовать в развитии и экспорта, и импорта. Контейнерная логистика работает в оба конца», — подчеркнули представители компании.

Эта информация заинтересовала присутствовавших на встрече топ-менеджеров компаний-экспортеров. В частности, Любовь Железная, руководитель ПКФ «Маяк» (производит в Ростовской области фасованные нут, горох, чечевицу и др.), заявила о готовности формировать в регионе весь поезд из 76 контейнеров, при условии, что от Новороссийска до Китая груз будет доставляться не дольше, чем за 30 дней.

Еще один вариант отправки российских товаров в дружественные страны — морским путем. Речь о погрузке на суда не в контейнерах, а навалом. Это довольно крупные партии — по 10, 15, 20 тыс. т. «Мы не ограничиваемся только контейнерами, а развиваем несколько способов доставки грузов. Все направления. Можно отправлять крупные партии, например, в страны Западной Африки», — пояснили представители «Рускона».

Свое решение возникших проблем есть и у другого крупного оператора, работающего на юге России, — «СТС Лоджистикс». Компания уже направила первую партию контейнеров из Индии в Россию через Иран. В перспективе этот маршрут позволит осуществлять доставку грузов из Индии, Бангладеша, Пакистана, стран Персидского залива и обратно. «Актуален коридор Север — Юг, который идет через территорию Ирана. Ранее этот маршрут был не сильно востребован, так как были другие, более эффективные и недорогие пути. Но из-за последних событий актуальность данного маршрута повысилась. Прежде всего, для экспорта в Индию и импорта из этой страны», — пояснили представители компании

По их словам, к указанному маршруту уже проявили интерес представители Ирана — будут инвестировать в развитие портовой инфраструктуры на Каспии (в Астраханской области). У иранских инвесторов есть намерение развивать прямые поставки по морю. «Да, Иран находится под санкциями. Но в стране есть порты, которые действуют как особые экономические зоны, санкционный режим на них не распространяется», — подчеркнули представители «СТС Лоджистикс». Они добавили, что сейчас готовят отдельное предложение для экспортеров: в Москве есть 100 контейнеров, которые компания готова доставить в Ростов — для отправки местных товаров на зарубежные рынки.

По словам первого заместителя начальника территориального центра фирменного транспортного обслуживания Северо-Кавказской железной дороги (СКЖД) Сергея Малинина, предприятия Дона могут отправлять товары в восточном направлении. «В компании разработан ряд комплексных логистических решений, которые сейчас реализуются на территории региона, — подчеркнул спикер. — Уже несколько лет у предприятий области есть возможность дважды в месяц отправлять грузы в восточную часть России: со станции «Ростов-Товарная» до Иркутска, Читы, Хабаровская и др. городов. Срок доставки — 11 суток, что сопоставимо со сроками доставки грузов в те же города автотранспортом. Сейчас мы добавили контейнерные поезда в порты Дальнего Востока. Со станции «Ростов-Товарная» такие поезда формируются для отправления на Находку, со станции «Ростов-Западная» — во Владивосток».

Господин Малинин добавил, что указанные поезда действуют и в обратном направлении, что позволяет улучшить поставку в регион импортных товаров массового спроса. «Кроме того, есть возможности отправки экспортных грузов в контейнерах поездов напрямую в Китай и Монголию. В 2022 году заработал контейнерный сервис между китайской провинцией Хэйлуньцзян и Ростовом-на-Дону (через сухопутный переход на Восточно-Сибирской железной дороге)», — пояснил Сергей Малинин.

Сегодня ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) совместно с дочерней компанией «РЖД Логистика» предпринимают

усилия для поддержки российских импортеров и экспортеров. С одной стороны, РЖД и ее структуры развивают существующие маршруты. С другой, открывают новые направления. Компании увеличивают пропускную способность стальной магистрали и вводят для российских участников ВЭД дополнительные скидки на стоимость транспортировки грузов.

Первый заместитель начальника Южной электронной таможни Алексей Яковенко рассказал участникам «круглого стола» о нововведениях в таможенном оформлении экспорта и импорта. Речь не только об ограничениях, которые затронули некоторые ассортиментные позиции экспортных товаров, в связи с чем возникла необходимость оформлять сертификаты происхождения, но и о мерах поддержки, которые внедряются для того, чтобы ослабить негативное влияние санкций на внешнюю торговлю. «Люди научились работать по-новому, с учетом изменившихся требований и новых нормативных актов», — сказал Алексей Яковенко. — Внешены изменения в федеральный закон «О таможенном регулировании». Если раньше можно было лишь однократно использовать контейнер, перевозимый железнодорожным или морским транспортом, то теперь это ограничение снято: в период действия сроков временного ввоза можно использовать контейнер многократно».

Участники «круглого стола» называли и другие возможности транспортировки грузов, которые действуют сегодня для участников ВЭД. Это и автомобильные перевозки, и авиалогистика, и доставка сборных грузов практически по всем направлениям (даже в Западную Европу — по предзаказу). Главное, экспортеры и импортеры (а кроме присутствовавших в зале еще более 100 человек были подключены к мероприятию дистанционно) убедились, что и в этой непростой ситуации есть выход, что даже в условиях ограничений есть варианты работать, открываются новые возможности для развития.

«Еще вчера у меня была масса вопросов, как и куда можно везти нашу продукцию, были очень большие сомнения. Теперь же, благодаря полученной информации, у меня есть уверенность в том, что сможем доставить свой товар на зарубежные рынки», — резюмировала Любовь Железная.

# СПЕЦИФИКА НАСТРОЙКИ

**2022 ГОД МОЖЕТ СТАТЬ ВЫЗОВОМ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ЮГА РОССИИ. ПОВЫШЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БАНКА РОССИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ СНИЗИЛО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ БОЛЬШИНСТВА ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ, А РОСТ ЦЕН НА МАТЕРИАЛЫ ПРИВЕЛ К УВЕЛИЧЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, ПОВЫШЕНИЮ ЦЕН НА КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, СЕЙЧАС НАИМЕНЕЕ УЯЗВИМЫ ЗАСТРОЙЩИКИ, У КОТОРЫХ ЕСТЬ СОБСТВЕННАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И НЕТ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОСТАВЩИКОВ СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ ИЗ НЕДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН.** НАТАЛЬЯ ВАСИЛЬЕВА



ФОТО ЕВГЕНИЯ ГЛАВЕНКО

В 2021 ГОДУ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТРОИЛИ ПОРЯДКА 2,7 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ

## ГЛАВНЫЙ ДРАЙВЕР — ИПОТЕКА

2021 год стал в России рекордным по объемам ввода жилья: компании построили 92,6 млн кв. м — на 18,7% больше планового значения и почти на 13% выше позапрошлого годов. На юге — два традиционных лидера: Краснодарский край и Ростовская область. Так, на Кубани в 2021 году ввели в эксплуатацию 6,2 млн кв. м (на 37% больше позапрошлого года показателя). На Дону в прошлом году построили около 2,7 млн кв. м жилья.

По оценкам гендиректора консалтинговой компании MASON Ильи Володько, сейчас в пересчете на одного человека в Краснодарском крае строится 1,35 кв. м, в Ростовской области — 0,56 кв. м. «Девелоперская активность на Кубани традиционно выше за счет серьезного миграционного потока со стороны жителей других регионов России и наличия сегмента курортной недвижимости, которая приобретается для временного проживания или инвестиций», — пояснил эксперт.

В 2021 году компании объединения «ВКБ-Новостройки» сдали на юге 591014 кв. м жилья (для сравнения: в 2020-м они построили 483224 кв. м). Львиная доля от прошлогодних объемов (476272 «квадратов») — в Краснодарском крае. Остальные 114742 кв. м — площади объектов в Ростовской области. Как сообщили в компании, в 2022 году «ВКБ-Новостройки» планирует сдать 531780 кв. м жилья.

По информации с сайта ГК «ЮгСтройИнвест», в 2021 году она сдала в эксплуатацию 550 тыс. кв. м жилых площадей, продолжая застраивать микрорайоны Губернский (в Краснодаре) и Вересаево (в Ростове-на-Дону). В текущем году «ЮгСтройИнвест» планирует начать строительство нового микрорайона на левом берегу Дона. По информации из открытых источников, на участке в 40,8 га восточнее стадиона «Ростов Арена» ГК намерена построить 13 домов высотой от 14 до 24 этажей.

Еще одна группа компаний «Интеко» в 2021 году ввела в Ростове в эксплуатацию 112 тыс. кв. м жилья. Планы на 2022 год — ввод в южной столице не менее 140 тыс. кв. м жилой недвижимости, сказали в пресс-службе ГК. В частности, на участке площадью 34 га в Левенцовском районе Ростова-на-Дону компания строит ЖК «5 элемент». В проекте «Интеко» запланировано возведение 26 корпусов от 7 до 25 этажей. В общей сложности в этих высотках будет около 10 тыс. квартир общей площадью 342 тыс. кв. м. На территории «5 элемента» уже построены два детсада на 410 мест. Завершить проект компания намерена в 2025 году.

В строительной компании «Неометрия» ВГ рассказали, что в 2021 году объемы введенного жилья были на 55% больше, чем в 2020-м. А в первом квартале текущего года прирост составил 44% в сравнении с прошлогодними январем — мартом. Сей-

час СК строит жилые объекты в Краснодаре, Сочи, Новороссийске и Ростове-на-Дону. К концу 2022 года в указанных городах «Неометрия» намерена сдать в эксплуатацию почти 150 тыс. кв. м жилья.

Практически все опрошенные ВГ эксперты в качестве драйвера роста назвали ипотеку и прежде всего льготные программы кредитования жилья. Так, заместитель генерального директора ООО «ВКБ-Новостройки» Марина Караулова сообщила, что ипотека остается самым популярным способом приобретения жилья. «За первые два месяца 2022 года доля покупок квартир в ипотеку у застройщиков объединения составляла 83%, — уточнила госпожа Караулова. — В марте спрос на ипотеку сократился ввиду увеличения ключевой ставки. Но чтобы для наших клиентов покупка квартиры была посильной уже сейчас, «ВКБ-Новостройки» подготовило к запуску собственную (ипотечную) программу, в рамках которой ее участники смогут выбирать комфортный ежемесячный платеж».

По словам гендиректора СК «Неометрия» Надежды Барачиной, ипотека по-прежнему остается основным способом оплаты (62% всех проданных квартир). «В марте 2022 года мы совершили в четыре раза больше сделок с квартирами, чем в феврале, — уточнила топ-менеджер. — Доля тех, кто приобрел жилье за собственные средства, тоже довольно высокая — 34%. Для сравнения: в 2021 году 78,4% лотов от общего числа объектов «Неометрии» было продано с использованием ипотечных программ».

Алексей Зорькин, директор филиала «Магистрат-Дон» (входит в ГК «Интеко»), сообщил, что и у них в структуре сделок ипотека занимает лидирующие позиции. «В 2021 году показатель составил 72%, — констатировал господин Зорькин. — Пиковые показатели зафиксированы в марте 2022 года в период изменений условий по ипотечным ставкам. Остается востребованной рассрочка. Например, у нас сейчас действуют такие условия: минимальный первоначальный взнос — 20%, остаток — до конца строительства».

## ПРОЦЕНТЫ ДАВЯТ НА ОБЪЕМЫ

Эксперт обратил внимание, что ставки по новым условиям программы ипотеки с господдержкой стали выше, но при этом увеличились лимиты. «На наших объектах практически любая квартира может быть приобретена по условиям новых лимитов на кредит до 6 млн руб., — добавил Алексей Зорькин. — Кроме того, сохранились условия по программе «Семейная ипотека» со ставкой 5%, у нас есть программы субсидирования ипотечной ставки от застройщика. Все это позволяет нивелировать негативное влияние возросшей ставки».

«Рост процентов по кредитам компенсировала программа господдержки, которая была пролонгирована, — уверен директор департамента продаж МСК Сергей Тарашвили. — С одной стороны, ипотечная ставка выросла до 12%, с другой — эти условия распространяются не на 3 млн руб. из общей стоимости квартиры, как было ранее, а на 6 млн руб. Это делает новые условия более выгодными для тех, кто берет жилье для семьи». Господин Тарашвили рассказал, что у них действует программа субсидирования, которая позволяет приобрести квартиру в ипотеку «по процентной ставке до 1%». Такая мера, пояснил спикер, сможет сохранить спрос на прежнем уровне.

«У нас налажена система корпоративного финансирования. Мы работаем с ведущими банками РФ как в ключе финансирования строительства, так и по программе эскроу. Господдержка, снижение ставок за счет бюджетных программ — это те меры, которые существенно улучшают положение в строительной отрасли (в нынешней ситуации). Кроме того, МСК — один из немногих застройщиков, имеющих помимо заемных собственных средства и средства инвестора. Это позволяет нам более уверенно чувствовать себя в текущих условиях», — резюмировал Сергей Тарашвили

Среди кредитных организаций — участников программы льготной ипотеки есть два южнороссийских банка («Центр-инвест» и «Кубань Кредит»). По словам начальника управления розничного кредитования ПАО КБ «Центр-инвест» Николая Парамонова, в 2020 году был рекордный спрос: банк выдал 7,8 тыс. ипотек на 16 млрд руб. «В 2021-м спрос несколько снизился — до 6,3 тыс. договоров, — добавил банкир. — Однако из-за роста стоимости жилья общая сумма выданных кредитов практически не изменилась и составила 15,6 млрд руб.»

Господин Парамонов добавил, что в январе — марте 2022 года выдача ипотек снизилась на 40%. При этом в банке ожидают восстановление спроса «вслед за нормализацией рыночных условий и дальнейшим снижением (ЦБ РФ) ключевой ставки».

Для «Кубань Кредита» 2021 год был рекордным по ипотечному кредитованию в сегменте строящегося жилья, сообщила руководитель профильного направления департамента розничного бизнеса банка Ксения Соболева, общий объем составил 5,3 млрд руб., на 42% больше, чем в 2020 году.

«В первые три месяца 2022 года банк сохранил высокие темпы ипотечного кредитования и даже обновил в марте собственный рекорд — порядка 780 млн руб. за месяц, — уточнила госпожа Соболева. —

→ Если учесть срочность программы, существует большая вероятность, что спрос на льготные ипотечные кредиты сохранится на прежнем уровне. Даже когда в этом году ставки по базовым программам выросли из-за увеличения ЦБ РФ ключевой ставки, стоимость льготной ипотеки повысилась незначительно».

С лета 2021 года на юге условия льготной ипотечной программы ужесточились, активный спрос начал исчерпываться, отметил Илья Володько. По его мнению, прогнозируемое в скором времени падение доходов населения в совокупности с сокращением числа выданных ипотек уже сейчас заставляет девелоперов «притормаживать» запуск новых проектов. «В первом квартале 2022 года объем новых проектов, например, в Краснодарском крае снизился на 30% по сравнению с январем — мартом 2021 года. В Ростовской области падение составило 27%, — сказал эксперт. — В течение всего года будет снижаться количество новых проектов. В итоге такое сокращение может составить 35-40%».

Что касается ранее заявленных проектов, то их спокойно реализуют оставшиеся на рынке крупные девелоперы, у которых, уверен господин Володько, в сравнении с мелкими игроками больше возможностей, они способны привлекать банковские средства в необходимом объеме. «Предполагаю, что основные усилия застройщики вместе с банками направят на достройку текущих объектов, ограничив при этом инвестиции в новые проекты», — резюмировал эксперт.

«Геополитические изменения, специальная военная операция на Украине повлияли на рынок недвижимости, — заметила дирек-

тор агентства недвижимости «Высотка 1» Ирина Подольная. — Рост цен на стройматериалы и возросшие ставки на ипотечные кредиты привели к снижению покупательной способности. К новым ставкам по ипотеке потенциальные покупатели не готовы. Граждане с наличными на руках в феврале и марте 2022 года, поддавшись панике, объекты купили. Остальные же пока ждут (от банков) более интересных условий и не торопятся с выбором».

Как сообщил на парламентских слушаниях в Госдуме замминистра строительства РФ Никита Сташишин, программа льготной ипотеки на новостройки, которая сейчас выдается под 12%, может быть скорректирована исходя из изменения ключевой ставки ЦБ. Очередное снижение ключевой ставки ожидают 29 апреля по итогам заседания совета директоров Банка России.

Глава ЦБ Эльвира Набиуллина настроена вполне оптимистично. «Льготная ипотека, доступная широкому кругу граждан, была адаптирована к текущей ситуации, ее параметры тоже изменились. Мы ожидаем, что в совокупности по программам льготного кредитования может быть выдано в этом году до 2 трлн руб. ипотеки», — заявила госпожа Набиуллина 18 апреля на совместном заседании профильных комитетов Госдумы РФ.

#### НЕ ЗАБЕТОНИРОВАЛИ ЦЕНЫ

Другой вопрос, насколько сильно вырастет в текущем году себестоимость строительства и, соответственно, итоговая стоимость квартир. Ведь основные стройматериалы уже подорожали. Из-за этого у застройщиков практически нет возможности удерживать цены на прежнем уров-

не, сказали ВГ многие из опрошенных экспертов. «Мы сейчас отмечаем рост стоимости исходного сырья, металлопроката и материалов, привязанных к биржевым позициям, — сообщил, в частности, гендиректор ООО «Комбинат стеновых материалов Кубани-Север» Станислав Бритвин. — Еще одна проблема — приобретение комплектующих и запчастей, которые импортировались из Европы и США. Решения (по замене их другими аналогами, например, отечественными) пока нет, так как возможные альтернативы зачастую требуют проведения на предприятиях серьезной реконструкции производства, модернизации оборудования, корректировку техпроцессов».

По словам директора предприятия «Спецмонолитстрой» Абдуллы Имамедова, нестабильность национальной валюты, проблемы с поставкой запчастей для оборудования и транспортных средств способствовали повышению цен на цемент и другие инертные материалы в среднем на 10-15%. «Из-за этого отпускные цены на готовую продукцию (например, бетонные смеси) тоже выросли», — подчеркнул топ-менеджер.

С одной стороны, на юге нет проблем с производством и поставками изделий из бетона, газобетонных блоков, щебня, кирпича, сухих строительных смесей и тому подобных материалов, так как в ЮФО есть действительно крупные заводы. Кроме названных выше это, например, заводы волгоградского холдинга «ВОЛМА», имеющего в ЮФО производственные площадки не только в домашнем регионе, но и в Адыгее. Но, во-первых, для стройки нужно больше материалов и оборудования, чем производится внутри страны. Во-вторых,

отечественные заводы тоже вынуждены повышать цены, поскольку используют в производстве импортное сырье, материалы и оборудование.

С другой стороны, менее всего подвержены кризисным явлениям крупные застройщики, которые или создали собственные производства, или построили тактику взаимодействия с поставщиками таким образом, чтобы максимально нивелировать все возможные риски. «Мы не испытываем трудностей с получением всех необходимых материалов, поскольку сотрудничаем с большим пулом поставщиков — производителями и официальными дилерами заводов, — сообщила, в частности, Надежда Барачина. — Мы активно работаем с поставщиками из дружественных стран или дистрибьюторами компаний, которые не планируют уходить с российского рынка».

«Основная доля материалов, которые мы используем, производится на собственном заводе, — рассказал Алексей Зорькин. — Доля импортной техники и комплектующих у нас довольно низкая. Поэтому влияния негативных факторов на нашу деятельность мы практически не ощутили».

По словам Марины Карауловой, объединение «ВКБ-Новостройки» и его партнеры полностью обеспечены необходимым транспортом, спецтехникой и оборудованием для строительства и производства стройматериалов. «Даже в условиях отказа ведущих мировых производителей из недружественных стран в поставках (на российский рынок) мы находим эффективные решения с китайскими, турецкими и отечественными партнерами. Тем более что сейчас в России начался новый этап поддержки импортозамещения».



## ИПОТЕКА В «ВЕРЕСАЕВО» ДЛЯ ВСЕХ\*

# от 2,3%

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



\*1900

**ЮгСтройИнвест**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

Застройщик: ООО «СЗ-1 «ЮСИ-Дон».  
Проектные декларации на сайтах  
veresaev.ru и наш.дом.рф; 214-ФЗ.  
\*Для всех категорий заемщиков

Ставка от 2,3% годовых доступна в рамках программы ПАО Сбербанк «Господдержка 2020» на срок кредитования от 12 до 240 месяцев с условием субсидирования процентной ставки застройщиком — партнером Банка при приобретении строящегося жилья у юридического лица по ДДУ/ДДУП или готовое жилье у застройщика — партнера Банка: ГК «ЮгСтройИнвест», при первоначальном взносе от 15%, при проведении сделки с услугой «Сервис электронной регистрации», а также при оформлении страхования жизни и здоровья заемщика в аккредитованных ПАО Сбербанк компаниях. При отказе заемщика от страхования жизни или здоровья заемщика на второй и/или последующий год срока действия кредита процентная ставка по кредиту увеличивается на 1% годовых. При отказе заемщика от услуги «Сервис электронной регистрации» процентная ставка по кредиту увеличивается на 0,3% годовых. Минимальная сумма кредита — 300 тыс. руб. Максимальный размер кредита до 12 000 000 руб. — при покупке жилья в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области; до 6 000 000 руб. при покупке жилья в других регионах. Валюта — рубли РФ. Дополнительные расходы: страхование жизни и здоровья заемщика, страхование и оценка объекта недвижимости, оформленного в залог (тарифы зависят от индивидуальных особенностей заемщика), нотариальное завершение документов, направление документов на гос. регистрацию ДДУ в электронном виде. Услуга «Сервис электронной регистрации» предоставляется ООО «Центр недвижимости от Сбербанка» (ОГРН 1157746652150, адрес: 121170, г. Москва, Кулузовский проспект, д. 32, к. 1, www.domclick.ru, услуга является платной). Обеспечение по кредиту — залог кредитного объекта недвижимости. Итоговая сумма кредита определяется индивидуально, на основании оценки платежеспособности и стоимости обеспечения заемщика. Банк вправе отказать в выдаче кредита без объяснения причин. Изменение условий — Банком в одностороннем порядке. Предложение действительно в период с 07.04.2022 по 01.07.2022 г. вкл. Подробнее об условиях кредитования, необходимых документах и ограничениях на www.sberbank.ru. Реклама. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015.

# ЗАМЕЩЕНИЕ ПОСЛЕ УХОДА

**ЗАЯВЛЕНИЕ ЦЕЛОГО РЯДА КРУПНЫХ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ И БРЕНДОВ О ПРЕКРАЩЕНИИ РАБОТЫ В РОССИИ ЗАСТАВИЛИ БИЗНЕС ЗАДУМАТЬСЯ О РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ, ЗАМЕЩАЮЩЕЙ ИМПОРТ. ТАКИЕ ПРИМЕРЫ НА ЮГЕ УЖЕ ЕСТЬ. ОДНАКО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПОКА ВОЗМОЖНО ДАЛЕКО НЕ ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ, СЧИТАЮТ ОПРОШЕННЫЕ ВГ ЭКСПЕРТЫ.** АРТЕМ КРУПИН



СЕЙЧАС РОСТОВСКИЙ ЗАВОД ФИЛЬТРОВАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ВЫПУСКАЕТ ОКОЛО 2 ТЫС. ЕДИНИЦ В СУТКИ

По данным исследования аналитической компании «Открытие Инвестиции», которое было проведено в апреле 2022 года, жители Южного федерального округа (ЮФО) с сожалением отнеслись к уходу с российского рынка таких компаний, как IKEA (36% респондентов), Sony (21%), Coca-Cola (19%), Adidas, Apple (по 18%), Procter & Gamble (15%), Volkswagen (12%), Disney и Asus (по 11%). Еще 8% опрошенных серьезно расстроил уход компании L'Oreal и сервиса Booking. При этом 64% жителей ЮФО в целом положительно относятся к уходу с российского рынка известных международных компаний. По мнению 39% респондентов, предприятия России «легко сумеют заместить эту продукцию своими товарами». 19% опрошенных отрицательно отнеслись к уходу международных компаний из России, считая это «неоправданным политическим решением». Еще 17% объяснили свой негатив тем, что им будет не хватать товаров и сервисов иностранных компаний, покинувших наш рынок.

Кроме того, исследование показало, что большинство респондентов поддерживает национализацию предприятий и магазинов, которые принадлежат ушедшим из РФ западным игрокам. При этом 37% полагают, что такая мера позволит сохранить рабочие места. 32%, что национализация должна стать «наказанием за отказ работать в России». 15% высказались против национализации, которая лишит иностранный бизнес возможности вернуться на российский рынок. Напомним, в марте 2022 года первый вице-премьер РФ Андрей Белоусов назвал три возможных сценария развития событий в связи с заявлениями работающих в стране мировых производителей об уходе из РФ или приостановке своей деятельности на ее территории: первый — компания продолжает в России полноценную работу; второй вариант — иностранные владельцы передают свои доли под управление российских партнеров и впоследствии смогут вернуться на наш рынок; тре-

тий — предприятие прекращает работу в России, производство закрывается, сотрудники увольняются.

По словам директора по инвестициям УК «Открытие» («Открытие Инвестиции») Виталия Исакова, уход из России международных компаний может придать импульс развитию отечественного бизнеса. Тем более что, согласно проведенному исследованию, 71% опрошенных готовы пользоваться российскими аналогами известных международных брендов, если качество продукции их удовлетворит. «Если импортозаместить iPhone или BMW в обозримом будущем вряд ли удастся, то в ресторанной сфере, производстве продуктов питания, бытовой химии, мебели, одежды у российских предпринимателей есть все возможности и компетенции для развития успешных локальных брендов, — заметил господин Исаков. — Мы уверены, что в текущий момент экономических потрясений будут созданы многие успешные бизнесы, которые принесут огромную ценность для потребителей и отличные результаты для инвесторов».

Эти слова подтверждает, например, опыт донских компаний, реализующих импортозамещающие проекты. Так, Ростовский завод фильтровального оборудования («РЗФО») выпускает фильтры для комбайнов, тракторов, грузовых и легковых автомобилей, компрессоров и др. техники. Мощность — около 2 тыс. фильтров в сутки. По словам соучредителя РЗФО Олега Ноя, за минувшие два месяца объемы продаж здесь выросли почти в четыре раза. Возможно, уже в ближайшее время потребуются переход на работу в две смены, признался спикер. «С российского рынка ушли американские Fleetguard и Donaldson, немецкий Mannfilter и др. зарубежные производители фильтров, для отечественных предприятий освободилась ниша с годовым оборотом в 20 млрд руб., — оценил господин Ной. — Для захвата этого рынка недостаточно действующих сейчас в России заводов по производству фильтров и той номенклатуры,

которую они выпускают. Для масштабирования производства, запуска новых импортозамещающих проектов нужны инвестиции, кадры, обладающие необходимыми компетенциями, и кооперация с другими отечественными предприятиями».

По словам Олега Ноя, у Ростовского завода фильтровального оборудования примерно год ушел на то, чтобы «углубиться в технологии», наладить сотрудничество с поставщиками. Доля отечественных комплектующих в продукции РЗФО по отдельным моделям фильтров достигает 90%. «Ряд комплектующих еще приходится закупать в Китае, но мы форсируем поиск российских поставщиков. Они уже есть у нас в домашнем регионе, а также в Ленинградской области и на Урале», — рассказал соучредитель завода.

По данным областного Агентства инвестиционного развития (АИР), в продуктовой линейке завода 20 видов фильтров и еще более 15-ти — в разработке, включая позиции, ставшие дефицитными или недоступными из-за антироссийских санкций. «Продукция РЗФО прошла сертификацию и испытания в Центральном научно-исследовательском автомобильном и автомоторном институте (НАМИ), что открывает перспективы для поставок этих фильтров флагманам отечественного машиностроения, — сказал гендиректор АИР Игорь Бураков. — Ростовский завод уже приступил к производству первой партии в 1,5 тыс. фильтров для уборочной сельхозтехники по заказу ГК «Ростсельмаш». Сейчас идут переговоры с КамАЗом и Петербургским тракторным заводом».

Еще один пример — ростовская компания «НАИС», выпускающая весовое оборудование, способное выдержать до 120 т (автомобильные весы) и до 200 т (вагонные). Как рассказала директор по развитию компании Анастасия Баркина, сейчас завод работает на полную мощность, чтобы выполнять все обязательства перед заказчиками. «Наша продукция учтена в ряде постановлений правительства РФ по программам льготного кредитования и лизинга от Минсельхоза, — уточнила госпожа Баркина. — «НАИС» имеет действующее заключение по постановлению № 719 Минпромторга и может заменить продукцию импортного производства».

В марте 2022 года компания вошла в список системообразующих предприятий России. По мнению заместителя губернатора Ростовской области Игоря Сорокина, «НАИС» — хороший пример импортозамещения, поскольку позволяет российским предприятиям закрывать все потребности рынка по промышленным автомобильным и вагонным весам. «Компания продолжает расширять продуктовую линейку, совершенствовать оборудование, у нее есть все шансы в дальнейшем полностью заменить зарубежные аналоги», — цитирует господина Сорокина сайт областного правительства.

Ростовская компания «Юнитор» — один из лидеров в России по производству

дезинфицирующих средств. По словам генерального директора компании Оксаны Симонян, введенные Евросоюзом, США, Японией и др. недружественными странами санкции в отношении РФ затронули логистические связи между отечественными предприятиями и поставщиками сырья и материалов, а также между этими поставщиками и их контрагентами. Однако ростовская компания еще два года назад, в условиях пандемии COVID-19, провела селекцию поставщиков, что позволяет «Юнитору» работать сегодня относительно спокойно. Хотя проблемы есть, признала топ-менеджер. «Так, доля расходов на оплату поставщикам от поступившей выручки за первый квартал 2022 года составила 75%, а за апрель достигла рекордных 90%, притом, что за весь предыдущий год она не превышала и 60%, — уточнила госпожа Симонян. — В связи с этим для обеспечения непрерывного производства было принято решение задействовать практически все доступные денежные средства — для предоплаты поставщикам химического сырья и материалов. Таким образом, была оперативно решена задача обеспечения сырьем производственных мощностей. В результате, ООО «Юнитор» располагает всеми необходимыми запасами химического сырья и упаковочных материалов и готово к исполнению своих обязательств перед заказчиками в полном объеме».

По словам основателя швейного производства «Эталон» Кристины Базиленко, из-за ухода с российского рынка международных фэшн-ритейлеров, удорожания логистики и колебания курса валют повысился спрос на производство одежды внутри страны. «Поэтому мы на 30% увеличили объемы на действующем производстве и уже в мае запускаем второй швейный цех и участок вязаного трикотажа», — уточнила предприниматель.

Однако есть отрасли, в которых импортозамещение в ближайшее время вряд ли возможно. К ним, например, относится производство современного насосного оборудования — ниша, в которой в России десятилетиями доминировали европейские производители. В частности, датский Grundfos или немецкая Wilo. «Отечественные компании на рынке представлены слабо — считанные проценты, к тому же качество продукции этих предприятий заметно уступает европейским аналогам, — заметил Евгений Крашеников, гендиректор ООО «Ростинпром» (производит на юге системы водоотведения и очистки). — У китайских производителей, которые сейчас рассматриваются как альтернатива тем брендам, которые покинули рынок, в России пока нет развитого сервиса. Для того, чтобы ситуация изменилась, надо инвестировать в отечественные разработки и развивать инженерные центры, в том числе и с привлечением ведущих иностранных специалистов. Это поможет создать технологические решения, позволяющие запустить с нуля любое производство». ■



# «НАДО СОЗДАВАТЬ РАВНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ВСЕХ ИНВЕСТОРОВ»

*После того, как многие западные компании заявили об уходе с российского рынка, в стране усилился курс на импортозамещение. В первую очередь оно должно происходить в отраслях, обеспечивающих технологическую и экономическую безопасность страны. Это возможно, если в регионах РФ будет усовершенствована система работы с инвесторами, а российская наука станет тесно сотрудничать с бизнесом и работать на благо экономики, считает генеральный директор ООО «РостИнпром» Евгений Крашенников.*

— Евгений Викторович, уход с российского рынка целого ряда европейских и американских поставщиков повысил актуальность импортозамещения. Насколько быстро его можно осуществить в вашей сфере?

— Сразу скажу, что идея импортозамещения — правильная. Другое дело, есть вопросы к тому, как она реализовывалась. Например, по данным Росстата в 2017 году (в пик импортозамещения), в РФ было произведено свыше 4,3 тыс. станков с ЧПУ и без него. Большинство таких станков сделано в России методом сборки из узлов, созданных на заводах Южной Кореи, Тайваня, Китая, Германии и др. стран. Но чисто формально такие станки после сборки считаются отечественными.

В России создавались совместные предприятия, западные партнеры строили заводы. Несмотря на требования к локализации таких производств (не менее 65% комплектующих должны быть российскими) по факту доля импортных комплектующих в ряде случаев составляла 85-100%. Это только повышало в России уязвимость стратегических отраслей, угрожало технологической независимости государства. На самом деле, после объявления в 2014 году курса на импортозамещение, надо было не создавать отверточные заводы, а развивать собственные технологии, приглашать ведущих зарубежных специалистов и с их помощью создавать инженеринговые центры. В итоге у нас появились бы разработки, позволяющие запускать с нуля абсолютно любое технологически сложное производство. Потому что технология — первична.

Нам говорили: приходят иностранные инвесторы и строят целые заводы. Даже если потом эти компании уйдут из России, эти предприятия останутся. Сейчас мы видим, что некоторые иностранные производители уходят и отказываются от технологического сопровождения производств, обрекая их, по сути, на банкротства. Потому что без новых технологий эти заводы — просто корпуса и станки, которые без регулярного обновления становятся неработоспособными. Подчеркиваю: технологии важны. Надо сделать так, чтобы российская наука работала на отечественную экономику.

Теперь о нашей сфере. Сейчас есть сложности с комплектующими. До марта 2022

года, по моим наблюдениям, на рынке насосного оборудования почти 100% занимали производители Германии и Дании. Доля отечественной продукции была незначительной: считанные проценты. В марте немцы и датчане заявили о приостановке продаж своих насосов. В итоге, их теперь невозможно купить. Остатки на складах российских дилеров этих брендов разобрали за несколько дней. На рынке есть и китайские производители. Но, во-первых, они пока слабо представлены. Во-вторых, из-за слабых рыночных позиций компании из Поднебесной не успели создать в России сеть сервисных и инженеринговых центров. Поэтому китайцы не смогут быстро заменить такие бренды как датский Grundfos или немецкая Wilo.

— И какой вы видите выход?

— Во-первых, надо делать ставку на развитие собственных технологий и поддерживать талантливых разработчиков, перспективные проекты, даже если они находятся сейчас на уровне стартапа. Во-вторых, привлекать инвесторов для строительства новых технологических производств. Инвесторов зарубежных и отечественных, создавать для них в регионе равные условия.

— Что вы имеете в виду?

— По моим наблюдениям, в большинстве случаев власти регионов показывают полную открытость по отношению к иностранным инвесторам и прохладно относятся к местным, особенно если проект не на 1 млрд руб. (и более), а всего на каких-нибудь 100 млн руб. Да такой проект даже рассматривать никто не будет. Хотя речь может идти о собственной передовой технологии. Мы понимаем, что надо обеспечивать стабильный приток инвестиций в областную экономику. Но с другой стороны, надо же думать и о местных игроках. И создавать равные условия для всех, кто намерен развивать в регионе современные инновационные производства. В итоге мы видим, что одним — полный набор преференций (земельные участки, льготы по налогам, возврат до 80% капитальных затрат и т. д.), а другим — ничего. Получается, что местные и иностранные инвесторы в неравных конкурентных условиях. А это неправильно. Подчеркиваю: подходить надо не по принципу кто сколько рублей вложит, а из соображения укрепления технологической безопасности и независимости государства вообще и региона в част-

ности. Технология — первична. Из нее вырастает все остальное. Затем — люди, (специалисты) и средства производства (корпуса и станки).

Кстати, в Ростове есть примеры того, что западные инвестиции это не всегда хорошо. Вот случай из нашей сферы. В жилом районе Суворовский иностранная компания построила очистные сооружения. И они не работают, как надо. Не справляются с нагрузкой. Правда, здесь проблема не только в том, что кто-то что-то не так сделал. Все гораздо серьезнее. В стране отсутствует независимый технологический аудит. Финансовый есть, а технологического — нет. Именно поэтому у нас большинство очистных сооружений не обеспечивают очистку сточных вод. Как правило, предприятия, сбрасывающие стоки, не имеют на это необходимых разрешений. А многие из тех, у кого такое право есть, не обеспечивают качественный сброс. Это — системная проблема и решать ее надо комплексно.

— А предпосылки для создания такого независимого аудита есть?

— К сожалению, и предпосылок нет. Есть госэкспертиза проектов, но она не дает качественной оценки технологических решений. В России есть, например, мощное промышленное лобби, которое продавлиывает важные федеральные решения (законы и подзаконные акты) в свою пользу. А вот аналогичного экологического лоббирования в РФ нет. Хотя люди, искренне заинтересованные в том, чтобы внедрялись передовые экологические и природоохранные технологии у нас есть. Но пока лобби не будет — дело с мертвой точки не сдвинется. На словах все говорится хорошо, но проблемы не решаются. Слова — словами, дела — делами, а факты — фактами. А они — не в нашу пользу.

— У вашей компании 20-летний опыт работы в сфере разработки технологических решений и производства оборудования. Разве вы не могли бы проводить такой независимый аудит?

— Теоретически могли бы. Но мы такой же участник рынка как и наши конкуренты, а аудит должен быть независимым. Для нас основная задача — работать, качественно и в срок выполнять все обязательства перед заказчиками, которых десятки. И мы сами за то, чтобы качество наших работ подтверждал бы, в том числе, и профессио-

нальный независимый технологический аудит.

— А на что вы сейчас делаете основной упор в своей работе?

— «РостИнпром» — компания полного цикла. Я не могу выделить какое-то одно направление, как основное. Будь то производство, проектирование или монтаж оборудования. У нас все в приоритете. Здесь все взаимосвязано. Если и проект, и закупку оборудования, и его монтаж делает одна компания, то в случае возникновения проблем, например, с оборудованием, клиент понимает, к кому именно обращаться.

Выбор конкретного решения для обеспечения очистки и отвода стоков, канализации различных типов и т. п. задач — это непростое дело. До санкций на российском рынке доминирующие позиции занимали ключевые европейские поставщики, но они ушли. И сейчас есть множество вариантов продукции, но далеко не все из них пригодны к полноценному использованию. Многие образцы не соответствуют экологическим требованиям и не обеспечивают необходимого качества очистки воды и т. д. Мы это понимаем и помогаем клиентам с выбором оборудования и технологий. Так не только правильно, но и более выгодно для клиентов.

«РостИнпром» производит системы водоотведения и очистки. Это оборудование собственной разработки, предназначенное для очистки хозяйственно-бытовых стоков, поверхностных и промышленных сточных вод. В свое время специалисты компании разработали модельный ряд установок, в которых учтен накопленный опыт эксплуатации оборудования заводского изготовления в условиях российского климата и жестких санитарных норм РФ, а также проведен анализ с целью получения наилучшего соотношения цена-качество.

И еще. С тем, что в глобальном плане экологичность выгодна — поспорить сложно. Ведь нам и нашим детям придется жить здесь. На словах это многие понимают. Однако, когда дело доходит до практики, многим предпринимателям та часть урона экологии, что они наносят лично, кажется ничтожной. Тем не менее, не нужно забывать, что из частностей складывается целое. Так или иначе, соблюдать экологические нормы необходимо всем — от крупных корпораций до малых фирм.

# ПЕРЕЙТИ С ЧУЖОГО НА НАШЕ

**В 2020 ГОДУ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С РАЗВИТИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, СОСТАВИЛ 15 МЛРД РУБ. ЗА МИНУВШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ В РЕГИОНЕ ЕЖЕГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИТ УВЕЛИЧИЛИСЬ ПОЧТИ ВДВОЕ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ И ИГРОКОВ ОТРАСЛИ, ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ НА ЮГЕ ВЫСОКИХ ТЕМПОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИТ-ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ НЕОБХОДИМО УСОВЕРШЕНСТВОВАТЬ СИСТЕМУ ПОДДЕРЖКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И УСТРАНИТЬ ДЕФИЦИТ КАДРОВ.** ДЕНИС ТАМАНЦЕВ



ФОТО: МАРИНЫ МОЛДАВСКОЙ

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В РОССИИ И РЕГИОНАХ ДОЛЯ КОМПАНИЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ, ВОЗРОСЛА С 48% ДО 56%

По данным Ростовстата, в период с 2016 года по 2020-й (более свежих данных пока нет) общая ежегодная сумма инвестиций предприятий Дона в проекты, связанные с развитием информационно-телекоммуникационных технологий, увеличилась на 80%: с 8,4 млрд руб. до 15 млрд.

Согласно исследованию портала Tadviser.ru, динамичный рост российского рынка ИТ-услуг начался в 2017 году. Тогда стали расти ИТ-бюджеты предприятий, их годовая динамика, в зависимости от отрасли, составляла от 10% до 50%. В числе ключевых трендов этого периода исследователи называли рост спроса на комплексные решения: компании стали отказываться от закупок и монтажа вычислительной техники в пользу готовых облачных решений, способных помочь в увеличении прибыли или снижении издержек. Основные инвестиции вплоть до 2020 года направлялись на внедрение CRM- и ERP-систем, переход в «облака», внедрение элементов искусственного интеллекта (ИИ).

В 2020 году актуальность ИТ для бизнеса дополнительно выросла в связи с пандемией: доля компаний, использующих цифровые каналы передачи данных, возросла с 48% до 56%, согласно исследованию аналитического центра НАФИ. Облачные решения стали использовать 52% компаний (против 46% в 2019 году), средства автоматизации работы с клиентами — 33% против 23% годом ранее. По данным CNews, среди

ключевых решений, которые внедряли предприятия в этот период, были средства удаленного доступа к рабочим компьютерам, VPN, терминальные серверы и виртуальные рабочие столы (VDI). Таким образом, бурное развитие технологий и пандемия стали основными драйверами роста инвестиций в ИТ-проекты в последнюю пятилетку. Скорее всего, и в 2021 году этот тренд сохранился. Но пока игроки и эксперты цифр по прошлому году не сообщили. В Ростовстате обновленная информация появится не раньше, чем осенью.

Санкции, объявленные США и Евросоюзом в марте 2022 года, привели к уходу с рынка ключевых поставщиков программного обеспечения (ПО), комплектующих для компьютерной техники и оттоку кадров из отрасли. Кроме качественного «софта» и «харда» отрасль может лишиться пожалуй самого главного ресурса — людей. Исправить ситуацию можно, уверены опрошенные ВГ представители ИТ-сообщества юга. Но для этого нужны дополнительные инвестиции в разработки и производство отечественного ПО, комплектующих и в профильное образование.

## ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С СОФТА

О необходимости перехода на отечественное ПО в правительстве России заявили еще семь лет назад. В частности, в 2015 году министерство связи и массовых ком-

муникаций РФ выпустило приказ об утверждении плана импортозамещения ПО до 2025 года. Документ устанавливал целевые показатели по доле импорта в различных сегментах рынка программного обеспечения. Согласно плану, на зарубежные бизнес-приложения (ERP- и CRM-системы, продукты для автоматизации, платформы электронного документооборота и т. д.) к 2020 году должно было приходиться не более 50%, а к 2025-му — не более 25% внутрироссийских закупок. По оценкам минкомсвязи, аналогичный показатель 2014 года составил от 60% до 75%. Так, долю импорта ПО для обеспечения кибербезопасности планировалось снизить с 60% в 2014 году до 25% в 2020-м и до 10% — в 2025-м.

Очередным шагом на пути замещения импортного ПО на российское стало создание в 2016 году федерального центра компетенций по импортозамещению в сфере информационно-коммуникационных технологий (ЦКИКТ). По его данным, в 2019 году уровень технологической зависимости России в сегменте операционных систем (ОС) превышал 96%, в системах управления базами данных составлял около 91%, в средствах виртуализации — 99%, в коммуникационном ПО — 93%, в офисном — более 95%, в почтовых системах — почти 95% и т. д. То есть, на рынке по-прежнему доминировали западные разработчики и производители.

До 24 февраля 2022 года программы по замещению импортного софта на отечественный касались, в основном, органов власти и госкомпаний. После начала специальной военной операции на Украине и последовавшими за ней западными санкциями переход на российское ПО стал актуален и для частного бизнеса. Сегодня ему приходится замещать программные продукты западных вендоров, объявивших об уходе из России. В их числе ЦКИКТ называет компании Microsoft, Adobe, Oracle, SAP, VMware и ряд других ИТ-корпораций.

«Крупные российские компании считают, что им лучше взять проверенные продукты, от ИТ-гигантов, в основном, американских, — заметил президент клуба ИТ-директоров Юга России Михаил Сахно. — Все — и промышленность, и ритейл — работали с SAP, Cisco, IBM и др. (мировыми лидерами). Сейчас эти компании покинули наш рынок полностью или серьезно ограничили работу на нем». Например, Microsoft сделала исключение для образования и здравоохранения, сославшись на невозможность бросить клиентов из социально-важных секторов.

По оценкам президента клуба ИТ-директоров, только в Ростовской области продукты Microsoft (в первую очередь — ОС Windows и MS Office) используют более 1 тыс. школ, в каждой из которых — не менее 20 компьютеров. «Даже если в месяц каждый из них приносит по \$10, получают, в итоге, большие деньги», — подсчитал Михаил Сахно.

Директор таганрогской ИТ-компании Distillery Russia Анар Бабаев также отметил, что многие из иностранных разработчиков ПО, которые объявили о приостановке деятельности в России, намерены оказывать технологическую поддержку действующим клиентам, однако не планируют работать с новыми заказчиками. Назрела острая необходимость в запуске в стране проектов, направленных на замену иностранного ПО отечественным, подчеркнул господин Бабаев.

## КРУПНЫМ НА ЗАМЕНУ

По мнению господина Сахно, с необходимостью перехода на отечественное ПО столкнутся в основном крупные предприятия. Среди представителей малого и среднего бизнеса сравнительно широко распространена практика использования бесплатных облачных ресурсов и так называемого свободного ПО: ОС Linux, OpenOffice и т. п.

Руководитель «ИТ-центра Рыбасова» Евгений Рыбасов заметил, что именно крупные компании составляют подавляющее большинство пользователей продуктов таких производителей как SAP и Oracle. Основная альтернатива им — переход на «1С». Аналогичный тендер объявил, напри-

→ мер, гигант отечественного комбайностроения «Ростсельмаш».

«Сейчас практически во всех корпоративных IT-системах образовались «дыры», — отметил гендиректор ООО «Фаст Репортс» Михаил Филиппенко. — Надо выбирать варианты, которые лучше подходят для решения первоочередных задач. Большинство программных продуктов и сервисов вполне заменяемы. Ведь есть же российские альтернативы такому сервису, как Google. Например, Yandex 360».

Директор по развитию компании Umbrella IT Алексей Феофанов согласился с необходимостью применения итерационного подхода: сначала заниматься наиболее острыми проблемами. «Некоторые версии продуктов, которые решают конкретные бизнес-задачи, могут быть запущены за два-три месяца, — предположил эксперт. — Например, у крупной российской нефтегазовой компании возникла потребность в быстрой реализации системы регистрации инцидентов, аварий и внештатных ситуаций. Мы разработали это решение за 1,5 месяца. В зависимости от количества доступных ресурсов, решить практически любые IT-задачи можно в течение года-двух».

Ростовская компания «Фаст Репортс» еще пять лет назад внесла свои основные продукты (генераторы отчетов и документов) в реестр отечественного ПО, сообщил Михаил Филиппенко. «Сейчас к нам пошли клиенты из негосударственного сектора — банки, финтех, ритейл и т. д., которые поняли, что импортные отчетные системы, которые они используют, несут в себе ряд рисков, — рассказал топ-менеджер. — Это возможные отключения, отсутствие доступа к облачным продуктам, потеря данных, отказ в обслуживании из-за невозможности оплатить и др. К нам чуть ли не ежедневно обращаются крупные клиенты, которым срочно нужно вернуть в их IT-инфраструктуру систему генерации отчетов».

По словам директора Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) Сергея Плуготаренко (и в этом он солидарен с министром цифрового развития РФ Максудом Шадаевым), сейчас основную тревогу в вопросе импортозамещения вызывает специализированный софт, например, инженерный и графический.

Среди импортных разработок, ограничения на использование которых заметно повлияет на российский рынок, есть программа для мониторинга транспорта Wialon компании Gurtam, на которую приходилось 46% российского рынка этих услуг. «Первое впечатление от новости об уходе Gurtam — полнейший шок, — признался гендиректор ставропольской компании «Автотрекер» Иван Матвеев. — Мы — партнеры. С Wialon была сделана первая интеграция нашей системы «Завгар Онлайн» (позволяет собирать данные о местоположении и скорости движения транспорта, уровне топлива в баке, использовании топливных карт, информации из баз данных ГИБДД, проезде по платным дорогам и т. д., — ВГ). Позже компания разъяснила, что Wialon продолжит работу в РФ, но российский офис и прием платежей от российских компаний разработчик закроет. Для продолжения сотрудничества отечественным интеграторам потребуется создавать иностранные юрлица, дважды платить налог на покупку лицензий и быть сильно зависимыми от курса евро. В этой валюте разработчик готов принимать оплату».

Господин Матвеев добавил, что для российских компаний, связанных с транспорт-



ПРОГРАММИСТ НЕ САМОГО ВЫСОКОГО КЛАССА СЕГОДНЯ МОЖЕТ ЗАРАБАТЫВАТЬ 50-70 ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ, А ХОРОШИЙ УЧИТЕЛЬ ИНФОРМАТИКИ — МАКСИМУМ 20 ТЫС. РУБ.

ной телематикой, сейчас появляются большие возможности: 1,5 млн объектов оказались в «подвешенном» состоянии. По прогнозам эксперта, уже в ближайший год в России произойдет значительная миграция из Wialon в отечественные программные решения с серверами. Емкость российского рынка транспортной телематики господин Матвеев оценил в 10 млрд руб. в год, а цифровизации транспорта и логистики в целом — в 90 млрд руб. ежегодно.

### ВЛИЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА

С другой стороны, уверены эксперты, одной лишь заменой импортного ПО на отечественное не решить проблемных вопросов, назревших сегодня в сфере IT. Так, по словам Сергея Плуготаренко, нельзя забывать про «железо». «Многие комплектующие в мире производят одна-две компании. Чтобы выстроить собственный технологический процесс, нужно очень много времени, финансовых средств, необходимы специфические знания и компетенции», — подчеркнул господин Плуготаренко.

По наблюдениям Ивана Матвеева, практически все ключевые электронные компоненты в Россию поставлялись из Европы, США или Тайваня. «Полупроводниковый кризис, который начался в 2020 году, в период пандемии коронавируса, значительно перегрел стоимость электронных компонентов, но пакет санкций на поставку высоких технологий — это совершенно другой уровень проблем, — заметил господин Матвеев. — Целым отраслям экономики предстоит колоссальная работа по подбору, тестированию и импорту альтернативных решений, в первую очередь, китайских. Это, особенно на начальном этапе, серьезно скажется на качестве продукции и на итоговой стоимости решений. Уже сейчас многие азиатские партнеры в два-три раза увеличили стоимость и сроки поставок. При этом условия меняются практически каждый день: одни производители, изначально приостановившие работу с Россией, готовы работать через посредников, другие — напрямую, но только не с оборонными предприятиями. Пока мы действуем ситуативно, работая на запасах, сформированных до начала этого года».

Михаил Сахно заметил, что в России нет собственного производства процессоров,

способного обеспечить замещение продукции таких мировых лидеров как Intel и AMD, как нет и отечественных операционных систем. «Для создания таких высокотехнологичных производств на рынке труда нет специалистов. Кроме того, даже существующие российские IT-решения, такие как продукты «1С», разрабатывались в основном под Windows, поскольку (альтернативным) ОС семейства Linux вендоры относились прохладно», — пояснил эксперт.

«Для таких масштабных проектов нужны очень квалифицированные специалисты. А их катастрофически не хватало все последние годы, — согласился Евгений Рыбасов. — Так что, процесс перехода (с импортного на российское) будет долгим».

По оценкам РАЭК, в марте 2022 года из РФ уехали 50-70 тыс. IT-специалистов. По итогам апреля 2022 года аналитики ассоциации прогнозируют отток еще 70-100 тыс. человек. По данным Ростовстата, в информационно-телекоммуникационной отрасли Ростовской области в 2020 году было занято около 30 тыс. человек. При этом, в 2021 году компании региона опубликовали на портале hh.ru почти 15 тыс. вакансий. Замещать их выпускниками донских вузов достаточно сложно, заявили ВГ практически все эксперты. Даже несмотря на то, что ключевые университеты региона — ЮФУ, ДГТУ и ЮРГТУ(НПИ) — входят в число крупнейших российских центров подготовки кадров для IT. Они выпускают около 5,5 тыс. специалистов в год, по оценкам Александра Букурова. «Работать в отрасль идет только треть (от этого числа)», — отметил господин Букуров.

Анар Бабаев уверен, что последствия нынешнего кризиса, с кадровой точки зрения, еще не проявили себя в полной мере. «Многие специалисты ищут работу и открыты для предложений с релокацией за рубеж, — сказал эксперт. — Мы видим только начало процесса. Большинство специалистов будет ждать предложений, чтобы уехать за рубеж на ПМЖ».

По подсчетам господина Бабаева, при пессимистическом сценарии IT-отрасль, например, в Ростовской области может потерять до 10 тыс. специалистов. Чтобы этого избежать, надо срочно менять систе-

му господдержки «айтишников», уверены опрошенные ВГ эксперты, ибо такие меры, как льготная ипотека и отсрочка от армии до 27 лет крайне слабо мотивируют молодые кадры, да и доступны далеко не всем, кто занят в IT. «Отсрочка призыва не распространяется на выпускников колледжей, — заметил Михаил Сахно. — К тому же указанные льготы недоступны самозанятым и ИП, которых в отрасли довольно много».

Эксперты единодушно ответили, что для устранения кадрового голода в стране в целом и в регионах юга необходимо развивать профильное образование. «В это направление нужно инвестировать. Не только в программы, но и в учителей и преподавателей, которые могли бы получать более достойную зарплату», — подчеркнул, например, Михаил Филиппенко.

«Открываешь HeadHunter и видишь, что джуниор, то есть, программист не самого высокого класса, может зарабатывать 50-70 тыс. руб. в месяц, — заметил Михаил Сахно. — Для сравнения, если хороший IT-специалист пойдет в школу, учителем информатики, ему максимум предложат 20 тыс. руб.».

В августе 2021 года группа IT-компаний Ростовской области создала фонд «Развитие IT-образования». «На начало 2022 года нехватка кадров в отрасли достигала 1 млн специалистов, — заметил Александр Букуров, являющийся также президентом этого фонда. — Сегодня дефицит еще острее, из-за оттока кадров и необходимости ускоренного развития (отрасли). Вузы не успевают за развитием IT. Качество выпускников не позволяет восполнить потребности рынка. Эту проблему нужно решать системно и комплексно».

По словам господина Букурова, фонд «Развитие IT-образования» предложил запустить грантовую поддержку лучших педагогических практик в IT-сфере, целевые программы переподготовки кадров, включая оплачиваемые стажировки в компаниях — игроках рынка, а также льготную ипотеку для преподавателей профильных дисциплин. «Сейчас проект обсуждается в региональном правительстве и в профильных министерствах. IT-сообщество, бизнес и вузы этот проект уже поддержали», — резюмировал Александр Букуров. ■

# А МАШИНЫ ВЕЗУТ

**В 2021 ГОДУ В ЮФО СОВОКУПНЫЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ ВЫРОС НА 62%. ЭТО БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ДРУГИХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РОССИИ. ТАКУЮ ДИНАМИКУ ОБЕСПЕЧИЛИ СДЕЛКИ С АВТОТРАНСПОРТОМ, ДОЛЯ КОТОРОГО В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЛИЗИНГА — ОКОЛО 30%. В 2022 ГОДУ, НЕСМОТРИ НА САНКЦИИ И УХОД ИЗ РФ РЯДА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ИМПОРТЕРОВ АВТОМОБИЛЕЙ, НА ЮГЕ СОХРАНИТСЯ ВЫСОКИЙ ИНТЕРЕС К ЛИЗИНГУ КОЛЕСНОЙ ТЕХНИКИ. ЭТОМУ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ РОСТ СПРОСА НА ТЕХНИКУ ИЗ ДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН, А ТАКЖЕ РАЗВИТИЕ АПК, ТОРГОВЛИ И ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА.** ДМИТРИЙ ХРОМОВ

## КВАРТАЛ БЕЗ ОПТИМИЗМА

По данным Национального рейтингового агентства (НРА), в 2021 году Южный федеральный округ (ЮФО) стал лидером в России по темпам роста совокупного лизингового портфеля (показатель ЮФО — 62%, по сравнению с январем — декабрем 2020 года). Общий показатель по российскому рынку НРА оценило в прошлом году в 5,6 трлн руб., долю ЮФО — в 4,7%. Таким образом, общий объем портфеля лизинговых компаний в южных регионах России превысил 263 млрд руб. В своем исследовании эксперты агентства оценивали рост рынка лизинга в 2021 году на уровне 30%. Такой динамике способствовало восстановление экономического роста: ВВП России в прошлом году увеличился на 4,6%. Это на 0,4 п.п. больше прогнозов Минэкономразвития. Свою роль сыграло и увеличение инфляционных ожиданий, отметили в НРА.

Результаты первого квартала нынешнего года не столь оптимистичны. Это видно из ответов самих участников рынка автолизинга, которые рассказали ВГ о снижении количества сделок в январе — марте 2022 года. Так, «ВТБ Лизинг» передал клиентам из ЮФО на 25% меньше транспортных средств, чем в первом квартале прошлого года, сказал начальник управления по развитию бизнеса автолизинга компании Вячеслав Михайлов.

По словам коммерческого директора по лизингу для малого бизнеса «Росбанк Лизинг» Анатолия Торохова, в первые три месяца 2022 года количество переданных в лизинг автомобилей оказалось меньше, чем годом ранее. «В марте объем лизинговых сделок на рынке упал на 60-70%», — уточнил господин Торохов.

На рынок автомобильного лизинга давят два основных фактора. Первый — дефицит транспортных средств, который возник из-за вступления новых санкций против России. Хотя сами игроки уверены, что первый «звонок» прозвенел раньше. Так, по словам директора ростовского филиала ООО «Балтийский лизинг» Светланы Беловой, дефицит транспорта начал формироваться на рынке еще при пандемии, которая вызвала остановку ряда предприятий и нарушила логистические цепочки, тем самым дополнительно обострив проблему. С подобным мнением согласились еще несколько участников южного рынка.

Второй фактор — величина ключевой ставки Банка России. С 28 февраля ЦБ поднял ее с 9,5% до 20%. 8 апреля ключевая ставка была снижена до 17%. Однако некоторые участники рынка считают и этот уровень слишком высоким. «Мы наблюдаем беспрецедентную ситуацию, — подчеркнул Анатолий Торохов. — Никогда еще в одной точке не сходилась дефицит автотранспорта с заградительной ставкой кредитования».



НА РЫНОК АВТОЛИЗИНГА ДАВЯТ ДВА ОСНОВНЫХ ФАКТОРА — ДЕФИЦИТ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ, КОТОРЫЙ ВОЗНИК ИЗ-ЗА САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ, И ВЕЛИЧИНА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ

Представители лизинговых компаний практически единогласно сообщили, что стоимость их услуг выросла пропорционально повышению ставки ЦБ. «Стоимость кредитов, по сути, является себестоимостью бизнеса любой лизинговой компании, — пояснил региональный директор ЛК «Интерлизинг» по ЮФО и СКФО Игорь Тисленко. — Поэтому, к сожалению, рост ключевой ставки повлиял на расценки абсолютно всех участников рынка».

По словам гендиректора ООО «МСБ-Лизинг» Романа Трубачева, из-за воздействия этого «ключевого» фактора банковское фондирование подорожало для лизингодателей со средних 7-13% до 22-28% годовых в зависимости от срока кредитования и масштабов бизнеса заемщика. «В связи с этим на рынке сейчас преобладают краткосрочные договоры со сроком действия не более двух-трех лет», — добавил топ-менеджер.

По мнению Игоря Тисленко, стоимость лизинговых услуг, если она не является реально заградительной, не окажет критического влияния на технику и оборудование для бизнеса. «При этом она может повлиять на продажи легковых автомобилей для личного пользования, поскольку физлица предпочитают ориентироваться на более длительные сроки эксплуатации», — спрогнозировал эксперт.

Гендиректор компании «Европлан» Александр Михайлов отметил, что сейчас мно-

гие клиенты не могут купить нужную им технику, отложенный спрос на которую возник еще в 2021 году на фоне дефицита транспорта и роста цен на него. «Рынок зависит от структуры предложения и покупательной способности бизнеса, прогнозировать которые сейчас довольно сложно», — заметил господин Михайлов.

В текущих условиях многие предприниматели решают сократить расходы и дожидаться изменения ситуации, отметила госпожа Белова и уточнила, что в 2021 году они заключили 26 тыс. сделок — на 21% больше, чем в 2020-м. «Учитывая динамику рынка и ориентируясь на происходящее, мы стремимся оставить на прежнем уровне как объем своего портфеля, так и его качество», — резюмировала Светлана Белова.

## НЕ ВСЕМ ОДИНАКОВО ПЛОХО

Кризис по-разному сказался на разных сегментах рынка. Так, по словам Александра Михайлова, новый бизнес (суммарная стоимость новых предметов лизинга) в сегменте коммерческого транспорта «Европлана» в ЮФО вырос в первом квартале 2022 года на 51% по сравнению с январем — мартом 2021-го. Это связано как с повышением стоимости автомобилей, так и с ростом количества сделок, пояснил эксперт. При этом общее число переданных в лизинг легковых машин снизилось на 43%, а совокупный объем нового бизнеса в этом сегменте сократился на 21%. «В марте и начале апре-

ля снижение количества переданного транспорта коснулось всех сегментов, — признал господин Михайлов. — Однако, по нашей статистике, меньше всего пострадал сектор грузовой техники: число выдач в указанный период сократилось меньше, чем в сегментах легкового автотранспорта и легковых коммерческих автомобилей (LCV)».

Вячеслав Михайлов отметил, что на фоне сокращения на 25% нового бизнеса «ВТБ Лизинга», в первом квартале компания более чем вдвое увеличила количество автобусов и спецтехники, переданных клиентам в ЮФО. «При этом (в январе — марте 2022 года) на рынке в целом пострадали все сегменты, — согласился господин Михайлов. — По нашей статистике, сильнее всего просел легковой сегмент: объемы переданного транспорта упали на 42%. Меньше пострадал сегмент грузовых авто: объемы их продаж уменьшились на 17%, а по легкому коммерческому транспорту снижение составило 11%».

Светлана Белова обратила внимание, что многие производители автомобилей сворачивают производство, продажу и вообще свою деятельность на российском рынке. «Ситуация меняется настолько быстро, что делать какие-то прогнозы сложно, — сказала госпожа Белова. — Логично предположить, что высокого спроса не будет. Но у бизнеса всегда есть потребность в модернизации и расширении своих производ-

ственных мощностей. К примеру, сегмент LCV входит в число приоритетных у предпринимателей, поскольку функционал этих автомобилей довольно широк. Популярность легких коммерческих автомобилей связана со способностью (мало) бизнеса решать конкретные задачи».

По данным Russian Automotive Market Research, в 2021 году количество выданных в финансовый лизинг легковых и коммерческих автомобилей выросло в России почти на 32% по сравнению с 2020 годом. И лидером по темпам роста стал именно сегмент LCV (плюс 60%).

По словам Романа Трубачева, легкий коммерческий транспорт может показать рост и в 2022 году. Этому будет способствовать востребованность машин LCV в торговле, которая получит дополнительный импульс развития благодаря ожидаемому росту турпотока в регионах юга. При этом в целом господин Трубачев ожидает снижения продаж автотранспорта в натуральном выражении на 30-50%. «В то же время объем нового бизнеса лизинговых компаний в нынешнем году (в денежном выражении) снизится незначительно, — уверен эксперт. — Это связано с резким повышением стоимости техники из-за ее дефицита».

Игорь Тисленко заметил, что на юге России сосредоточены большие мощности по производству и транспортировке сельхозпродукции. Рост урожая требует расширения и обновления автопарков, пояснил эксперт. Падения спроса на технику со стороны предприятий АПК не будет, более того, «со сдержанным оптимизмом» можно прогнозировать незначительный рост продаж в этом сегменте в 2022 году.

«Основной удар примет на себя, конечно же, рынок легковых автомобилей премиум-класса из-за максимального роста цен, высокого спроса и серьезного дефицита, — разъяснил Игорь Тисленко. — По нашим прогнозам, это может привести к снижению объемов продаж в этом сегменте на 30-50% по сравнению с 2021 годом. LCV и грузовые автомобили пострадают меньше, поскольку имеют адекватные и понятные потребителям российские, белорусские и китайские аналоги».

## ВОСТОК — ДЕЛО ТЕХНИКИ

Введенные против РФ санкции заставили целый ряд американских и европейских автомобильных брендов уйти с российского рынка, прекратить импорт техники в нашу страну. Перед отечественным бизнесом встал вопрос о необходимости заменить недоступную западную технику более доступной русской, белорусской, китайской и т. д.

«В этом году мы ожидаем увеличения спроса на легковой, грузовой транспорт и спецтехнику таких производителей из КНР, как Haval, Geely, Chery, XCMG, SHANTUI, — перечислил Вячеслав Михайлов. — Эти марки успели хорошо зарекомендовать себя на российском авторынке за счет более привлекательной стоимости, чем у западных брендов, и качественной сборки».

По мнению Светланы Беловой, на российском рынке достойную конкуренцию китайцам могут составить предприятия из Кореи. «Эти страны — крупнейшие игроки в автомобильном мире, их автоконцерны пока не присоединились к антироссийским санкциям, — напомнила госпожа Белова. — Китайские и корейские марки и их модельные ряды хорошо знакомы российским автолюбителям. Поэтому перспекти-

вы у азиатских брендов на нашем рынке очень большие».

По итогам 2021 года доля российских и белорусских автомобилей, которые «ВТБ Лизинг» передал своим клиентам, составила 34%, сказал Вячеслав Михайлов: в сегменте автобусов такая техника заняла 81%, в легком коммерческом транспорте — 61%, в грузовиках — 56%, в спецтехнике — 24%, в легковом сегменте — 17%. На китайскую технику пришлось 7% (35% спецтехники, 9% грузовиков, 5% автобусов, по 2% легковых авто и LCV). При этом именно китайские машины показали самую высокую динамику нового бизнеса, который вырос в этой категории в 2,6 раза. Сильнее всего увеличилась доля брендов из Поднебесной в сегменте LCV (в 7,2 раза), в грузовиках (в 3,5 раза), в спецтехнике (в 2,4 раза), в автобусах (в 2,1 раза), в легковых автомобилях (вдвое).

«Мы видим несколько причин роста, — сказал господин Михайлов. — Во-первых, существенно возросло качество техники, дизайн интерьера и экстерьера стал более привлекательным для нашего потребителя, улучшились показатели безопасности по данным Euro NCAP и C-NCAP. Во-вторых, китайские производители начали усиливать свое присутствие на рынке России (формировать обширную дилерскую сеть, обеспечивать обслуживание машин и поставку запчастей). В 2020 году на фоне начинающегося дефицита с запасными частями и микрочипами бренды из КНР держали умеренные цены на свою продукцию и стабильно поставляли необходимую технику. В-третьих, росту продаж способствуют удачные модельные ряды».

С одной стороны, опрошенные эксперты заявили о дальнейшем росте продаж в России (и на юге) китайских автомобилей. С другой стороны, напомнили, что пока на отечественном рынке остаются доступны легковые машины и LCV большинства наиболее популярных брендов. Например, Вячеслав Михайлов указал в этом «списке» марки российские (Lada, ГАЗ, УАЗ), европейские (Renault, Volkswagen, Skoda, Peugeot, Citroen, Opel), корейские (Kia, Hyundai), японские (Toyota, Nissan, Mitsubishi) и китайские (Haval, Chery, Cheryxeed, Changan, Geely). Многие из них локализовали производство в нашей стране.

По данным Ассоциации европейского бизнеса, в январе — феврале 2022 года на долю локализованных автомобилей пришлось 92% от отечественного авторынка, а 80% продаж новых автомобилей обеспечивают всего девять брендов: Lada (19,6%), Kia (13,3%), Hyundai (12,2%), Renault (8,9%), Toyota (6,6%), Volkswagen (4,8%), Skoda (4,5%), Nissan (4,1%) и Haval (3,3%). Среди марок, доступность которых снизится, аналитики указали Audi, BMW, Lexus, Volvo, Porsche, Land Rover, Suzuki, Subaru, Infiniti, FAW, Honda, Jeep, Chevrolet, Cadillac и Jaguar, а также коммерческие автомобили Volkswagen. Правда, их рыночная доля в начале 2022 года составила лишь 8%.

«По итогам 2021 года на российские легковые и легкие коммерческие автомобили пришлось 26,4% продаж, на отечественные грузовики — 56%, автобусы — 90%, — сообщил Анатолий Торохов. — Доля китайских легковых машин и LCV достигла 6,6%, грузовиков — 2,8%, автобусов — 2,55%. По нашим оценкам, в апреле будет наблюдаться невысокий спрос на любой вид техники. Рынку и компаниям необходимо время на адаптацию к сложившейся экономической ситуации. Со второго квартала мы ожидаем



ПО МНЕНИЮ ОТРАСЛЕВЫХ ЭКСПЕРТОВ, АПК — ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ОТРАСЛЕЙ НА ЮГЕ РОССИИ. ТРЕНД НА УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ ТРЕБУЕТ РАСШИРЕНИЯ И ОБНОВЛЕНИЯ ПАРКОВ ТЕХНИКИ

постепенного оживления спроса, связанного с продолжением реализации инвестиционных проектов. Основным драйвером этой динамики будут отечественные и китайские автомобили. При ожидаемом сокращении рынка на 40-50% по итогам года продажи китайской техники вырастут».

В портфеле компании «Интерлизинг» по итогам 2021 года доля легковых автомобилей из Поднебесной составила 2%, LCV — 1%, грузовиков — 20%, автобусов — 0%. Аналогичные показатели по российским производителям: 3%, 49%, 31% и 15% соответственно. Игорь Тисленко согласился с коллегами, что доля китайских и отечественных марок будет расти во всех сегментах рынка за счет сокращения доли европейских и японских производителей. При этом эксперт прогнозирует, что Китай займет большую нишу в продажах легковых, грузовых машин и автобусов, в то время как сегмент LCV останется за Россией. В Поднебесной производство такой техники развито недостаточно, уверен эксперт. Кроме того, по мнению господина Тисленко, отечественные, белорусские и китайские производители смогут успешно заменить конкурентов из ЕС и Японии в узкоспециализированных нишах, например в сегменте дорожных самосвалов. Кстати, КАМАЗ, МАЗ, Shacman и Howo уже набрали популярность в России и будут увеличивать свои рыночные доли.

«Доля автомобилей китайских марок, приобретаемых в лизинг, примерно равна доле, которую они занимают в общих продажах в России, т. е. менее 10%, — уверен Александр Михайлов. — Но прирост объема продаж год к году большой. В 2021 году мы передали клиентам в три раза больше китайских машин, чем в 2020-м. На российские автомарки пришлось около 20% от общего объема выдач».

По мнению Романа Трубачева, в целом китайские производители могут заменить европейцев на российском авторынке, но при этом общая производительность и эффективность автопарков отечественных предприятий снизится.

Игорь Тисленко отметил, что отечественные, китайские и белорусские аналоги могут и не стать полноценной заменой европейской и японской техники на нашем

рынке. «Существенное влияние на выбор оказывает качество и популярность бренда, а не только стоимость, — заметил эксперт. — Также есть приверженцы определенной марки: такие люди будут стараться покупать именно ее, и цена здесь не играет ключевую роль».

Директор департамента по продажам финансовых продуктов и услуг инвестиционной компании «Вектор Икс» Сергей Звенигородский подчеркнул, что обслуживать легковой автотранспорт проще, а запчасти для него легче достать или заменить аналогами. По мнению эксперта, при сохранении нынешнего уровня цен локализованным в России производствам легковых машин хватит запасов комплектующих на складах до конца 2022 года. Найти запчасти для коммерческого транспорта сложнее: прямые лизинговые платежи, даже от компаний, не попавших под санкции, блокируются зарубежными банками. «Наибольшие проблемы с возникнут с эксплуатацией узкоспециализированных машин, поэтому можно ожидать перехода на их аналоги, в том числе отечественного производства, либо закупки комплектующих через третьи страны», — подытожил господин Звенигородский.

Такую точку зрения эксперта хорошо иллюстрирует ситуация, в которой оказались автотранспортные предприятия (АТП) Ростова-на-Дону. Они, готовясь к чемпионату мира по футболу — 2018, стали закупать автобусы на газомоторном топливе Минского автозавода (МАЗ) и компании «НЕФАЗ» (входит в ГК «КАМАЗ»). Всего за четыре года донские перевозчики закупили около 800 таких автобусов. Несмотря на российское и белорусское происхождение этой техники, в автобусах «МАЗ» и «НЕФАЗ» высока доля импортных комплектующих: это двигатели, мосты, коробки передач, системы рулевого управления и др. На фоне санкций их стоимость повысилась в три-четыре раза, а некоторые детали сейчас купить весьма проблематично, как и приобрести новые автобусы. Ставки по лизинговым договорам на поставку этой техники южным компаниям выросли втрое — до 35%. Поэтому для тех же ростовских АТП логично теперь искать более доступные по цене аналоги в других регионах мира. Например, в Китае. ■



Электронная почта: :  
[info@fdpro.com](mailto:info@fdpro.com)  
Интернет-сайт: :  
[www.fdpro.com](http://www.fdpro.com)

Тел.: +7 863 333 37 55 :  
+7 863 333 35 31 :  
+7 863 333 35 77 :  
+7 900 124 92 77

Адрес производства:  
Россия, г. Ростов-на-Дону,  
ул. Вавилова, 68/1  
ОГРН: 1186196002552