

А Б И Р Е Г
**ТОП
100**

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

ТРАДИЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ
НАКРЫВАЕТ ВОЛНОЙ
НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ

СДЕЛКИ.
КОНФЛИКТЫ.
СКАНДАЛЫ

МЕТАЛЛУРГИЯ НА ПОРОГЕ
НАЛОГОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ



ABIREG.RU
АГЕНТСТВО БИЗНЕС ИНФОРМАЦИИ

2021



КАРЛОВ
ДВОР

Мы собрали рецепты и переняли опыт мастеров со всей Европы, чтобы создать свой сыр «Карлов Двор» и поделиться с Вами его вкусом



реклама



Ваши конкуренты затеяли нечестную игру, а власти не спешат оказать поддержку?

Мы поможем создать нужный общественный резонанс и донести Вашу правду.

Репутационное агентство АбирегPR – это 13 лет опыта в решении кризисных ситуаций и около 300 успешных лоббистско-информационных компаний во всех регионах Черноземья.

+7 903 858 82 00

Дмитрий Орищенко

Основатель Коммуникационной группы «Абирег»



Реклама



Михаил Сошин
главный редактор
red@abireg.ru

Богатые становятся богаче

Всем привет! В журнале «Топ-100 Крупнейших компаний Черноземья» за 2021 год команда «Абирега» отошла от устоявшегося формата и разделила выпуск на блоки – «Традиционная экономика», «Новая экономика» и раздел с интригующими подборками по сделкам, конфликтам и скандалам в бизнесе.

В блок по традиционной экономике вошли металлурги, строители, аграрии и промышленники. В нем вы найдете аналитику по этим отраслям и интервью с руководителями ведущих в стране игроков этой бизнес-сферы. В нашем рейтинге на первых десяти позициях оказались представители именно традиционной экономики. И, что интересно, несмотря на коронакризис, их выручка по сравнению с 2019 годом только увеличилась – и это является классической иллюстрацией абсолютного эффекта Матфея, когда богатые богатеют, а бедные беднеют. В аналитических материалах и интервью этого блока мы, в том числе, попытались разобраться, в чем причина этого эффекта, и, думаю, у нас получилось.

В разделе по новой экономике, как несложно догадаться из названия, представлены предприниматели новых и молодых видов бизнеса для России – E-commerce, IT, платная медицина и услуги. На мой взгляд, в ближайшие годы представители этих отраслей могут потеснить с лидирующих позиций традиционный бизнес, особенно это касается интернет-торговли и IT. Журналисты «Абирега» проанализировали эти бизнес-сферы и пообщались с видными представителями новой волны. Я имел удовольствие прочитать эти тексты до выхода журнала и могу сказать, что будет интересно наблюдать за переходом нашей экономики от традиционного формата в цифровой и борьбой бизнесменов разных эпох.

Приятного прочтения!

ТРАДИЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Стальные нервы: что ждет набравшую обороты металлургию	6
О масштабных проектах, росте налогов и «зеленых» трендах в металлургии – управляющий директор комбината «КМАруда» Александр Куколев.....	8
Куда заведет аграриев усиление госрегулирования отрасли	12
«ESG-повестка будет долезть над индустрией еды так же, как над энергетикой и металлургией» – исполнительный директор «ЭФКО» Сергей Иванов.....	14
Авангард экономики: как стройбизнес остается успешным даже в пандемию.....	18
Проблема с мигрантами, неумные цены на стройматериалы и реновация – зампред воронежского правительства Сергей Честикин	20
«Ответственный девелопер не может игнорировать пути развития города» – генеральный директор «Строительной компании Жупиков» Антон Карганов.....	26
Доверие покупателей требует от строителей постоянного развития и движения вперед» – генеральный директор корпорации «ЖБК-1» Александр Селиванов	29
Курс остается неизменным – ГК «ОДСК» о трендах в отрасли.....	30
Стресс-тест и переориентация на отечественных партнеров: как промышленность переживает пандемию	32
Разрыв производственных цепочек и диверсифицированная экономика – президент воронежской ТПП Юрий Гончаров	34

РЕЙТИНГИ

Пролетая над пандемией.....	38
Крупнейшие производственные компании Черноземья.....	40
Крупнейшие торговые компании Черноземья.....	44
Топ-5 бизнес-конфликтов Черноземья.....	46
Топ-5 крупнейших сделок Черноземья.....	48
Топ-5 скандалов Черноземья.....	50
Соцконтракты в Воронежской области	53
«Доверие клиента – главный показатель успешного бизнеса» – белгородский бизнесмен, основатель торгового пространства «Восход» Виктор Тюфанов.....	54
Пять значимых решений первого года работы Белгородской областной Думы VII созыва	57
Синергия бизнеса и власти пополнила бюджет Усманского района Липецкой области на 35 млрд рублей за три года	58

НОВАЯ ЭКОНОМИКА

E-commerce – привлекательный пирог или угроза для розничной торговли и среднего бизнеса	60
Борьба за место в интернете и приоритет розничной торговли над E-commerce – совладелица книжной сети «Амиталь» Татьяна Ларина.....	62
Тренды ритейл-рынка 2022 от «Галереи Чижова»	66
Эволюция сферы услуг: от «эй-человека» до фундамента постиндустриального общества.....	68
«Сегодня суды – средство воздействия на бизнес» – управляющий партнер Divius Law & Consulting Иван Гусев.....	70
«Бизнесу нужно вкладывать деньги в образование» – директор школы иностранных языков International House Voronezh Linguist Наталья Власова.....	72
«Не стоит копировать портфель Баффета» – директор инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Воронеже Екатерина Хатунцева	77
Аналитика в подборе кадров	78
Здоровье россиян теперь в руках частных сетевых клиник?	80
«Коронавирус придал турбоскорости внедрению телемедицины и искусственного интеллекта» – председатель совета директоров ГК «Эксперт» Елена Латышева	82
В безоблачное будущее с облачными решениями: куда движется IT-сектор	86
О работе за рубежом, снижении рентабельности и разработке в медицине – глава воронежской компании Angels IT Роман Попов.....	88

Стальные нервы: что ждет набравшую обороты металлургию

2020 год для металлургов стал переломным, как и для всех отраслей экономики. Пандемия оказала существенное влияние на металлургические производства из-за ограничительных мер, что привело к дисбалансу между спросом и предложением и частичной приостановке производственных цепочек и в целом изменило положение отрасли во всем мире. К середине 2021 года рынки начали оживать, спрос на металлопродукцию постепенно восстанавливался, и металлургам удалось получить сверхприбыли. Это несомненно привлекло внимание властей, которые посчитали, что их «нахлобучили» на 100 млрд рублей, и начали существенно менять налоговую политику в отрасли. Как сильно удалось вырасти металлургам в 2021 году, чем им придется пожертвовать в случае кратного роста налоговой нагрузки и какие современные тренды они используют на производствах?

Полгода – от падения до сверхдохода

Финансовые показатели крупнейших чернометаллургических компаний говорят сами за себя: выручка «Новолипецкого металлургического комбината» Владимира Лисина по итогам 2020 года сократилась на 13,2% – до 9,2 млрд долларов. Оборот «Металлоинвеста» Алишера Усманова также упал почти на 8% и составил 6,4 млрд долларов. Причинами падения показателей послужило снижение объемов производства на фоне пандемии, снижения цен на металлопрокат и ослабления рубля.

Металлурги старались держаться на плаву и сохранить нагрузку мощностей, несмотря на падение спроса. «Металлоинвест», например, сохранил объемы выпуска стали и железорудного сырья благодаря оперативному изменению сортамента, логистической цепочки и регионов продаж. Компания сократила долю поставок на внутренний рынок с 52,5% до 48,8%, при этом увеличила экспортные на 15,6% за счет Европы. В свою очередь НЛМК был вынужден сократить производство сортового проката, но для поддержания загрузки производства нарастил продажи на азиатский рынок. Эксперты отмечают, что в более спокойные времена внутренний рынок рассматривается как приоритетный, но, учитывая рост спроса и цен, экспорт металлургам интереснее.

Первой страной, немного восстановившейся после начала пандемии, стал Китай, где резко вырос внутренний спрос на металл, что повлекло за собой рост цен по всему миру. В первом полугодии 2021 года начала оживать деловая активность, выстрелил отложенный спрос – и металлурги смогли по максимуму загрузить свои производства. Цены продолжали расти на всех ключевых рынках, котировки в США и Евросоюзе

били рекорды, соответственно, росли цены и на внутреннем рынке. Например, к концу первого полугодия цена на горячепрокатный стан в штатах достигала 1,2 тыс. долларов за тонну. В итоге за этот период металлурги смогли существенно нарастить финансовые показатели – только чистая прибыль НЛМК и «Металлоинвеста» перевалила за 2 млрд долларов. Во втором полугодии цены на металл уже пошли на спад. Промышленный эксперт Леонид Хазанов отметил, что металлурги, отвечая на высокий спрос, стали поднимать цены, поддав тем самым под огонь критики, антимонопольные расследования и усиление налогового давления.

Нахлобучили? Делитесь!

Металлурги отчитались о результатах, бизнес начал жаловаться на неподъемные цены на сталь, а власти решили подключиться к вопросу. В мае первый вице-премьер Андрей Белоусов заявил, что в разы увеличившие свои доходы компании «нахлобучили государство» и должны вернуть в бюджет 100 млрд сверхдохода. Для этого он предложил увеличить ставку налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и не вводить экспортные пошлины, так как это может отразиться на конкуренции наших производителей на внешних рынках. В противовес металлурги заявляли, что бюджет страны и так получит вдвое больше налогов (около 250 млрд рублей), инвестиции в развитие (в том числе в экологические проекты) будут увеличены до 300 млрд рублей.

В итоге успехи металлургов выливаются в налоговую оптимизацию, или даже, можно сказать, реформу. Как отмечает Леонид Хазанов, господин Белоусов предлагал изъять сверхдоходы компаний еще в 2018-м, но только в настоящем году рост цен подтолкнул власти к активным действиям – уже введены пошлины на экспорт черных и цветных металлов, а также правительство решило внести правки в порядок исчисления НДПИ и налога на прибыль.

Аналитик «Финам» Алексей Калачев отмечает, что реакция властей на рост цен – основной риск для горно-металлургической отрасли, так как компании в скором времени ощутят увеличение налоговой нагрузки. С 1 августа до 31 декабря 2021 года введены временные пошлины на экспорт металлургической продукции в размере 15%. С нового года вырастут ставки НДПИ

на добычу железной руды и коксующегося угля, которые теперь будут привязаны к рыночным ценам. По некоторым оценкам, НДПИ может увеличиться в четыре раза. Кроме того, вводится акциз на жидкую сталь в размере 2,7% от рыночных цен на слябы.

Логично, что рост долговой нагрузки снизит прибыль металлургов. Алексей Калачев считает, что налоговые новации правительства в совокупности обойдутся им в 2022 году примерно в 10-12% EBITDA. Эксперт отмечает, что пока цены на сталь высоки, экономика предприятий не будет подорвана, хотя их инвестиционные возможности могут сократиться в преддверии нового цикла модернизации. Как мы помним, ключевые игроки рынка анонсировали масштабные инвестпроекты в Черноземье – это и строительство ГБЖ на Михайловском и Лебединских ГОКах «Металлоинвеста», и модернизация металлургического производства на Стойленском ГОКе НЛМК и др.

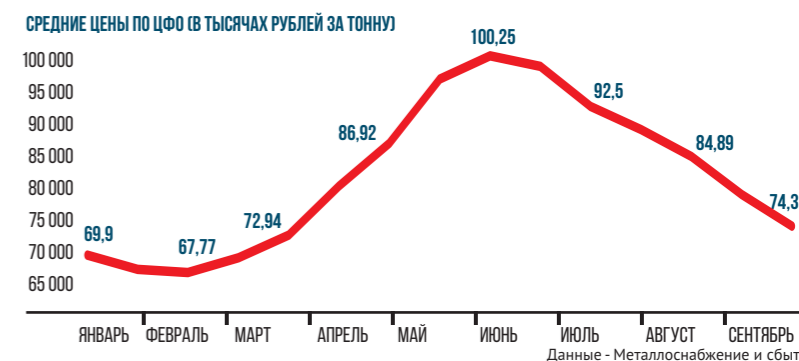
Инвестиции в безоблачное будущее

Последнее время металлургические компании стали уделять пристальное внимание EGS-трансформации (от англ. environmental – экологическое, governance – корпоративное управление, social – социальное развитие) и использованию водорода. Леонид Хазанов отмечает, что в обоих случаях речь пока не идет дальше разговоров о необходимости их внедрения, но очевидно, что отечественная металлургия должна считаться с глобальными процессами. В частности, в Евросоюзе планируется введение трансграничного углеродного налога, который может больно ударить по доходам металлургов, учитывая высокую углеродную емкость предприятий.

Алексей Калачев отмечает, что введение углеродного налога приведет к росту стоимости квот на выбросы и к появлению дополнительных углеродных сборов в РФ. Эти риски эксперт относит к долгосрочным, однако задуматься о будущем нужно уже сейчас. «Глобальный курс на декарбонизацию остро поставит задачу смены технологий производства стали, что связано с отказом от использования угля. Расширение электроплавильных мощностей, привязанных к возобновляемым источникам энергии, переход на использование водорода, на другие технологии, которые могут появиться со временем. Как минимум – технологии улавливания углерода, его хранения и утилизации. Все это через несколько лет потребует от отрасли больших инвестиций», – заявил господин Калачев.

Металлурги уже начали уделять пристальное внимание экологическим программам, выделяя миллиарды долларов на эти цели. Ведь в случае введения углеродного налога, им не удастся избежать его уплаты, поскольку быстро перестроить мощности заводов технически невозможно, уверен Леонид Хазанов. В частности, «Металлоинвест» с заделом на будущее проектирует свои ГБЖ с возможностью применения технологии безугле-

ДИНАМИКА ЦЕН НА МЕТАЛЛ ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2021 ГОДА



родного восстановления железа при помощи водорода. Эксперты отмечают, что НЛМК с 2000 года на природоохранные программы потратил уже более 1,3 млрд долларов. Например, комбинат использует газы металлургического производства в качестве вторичного ресурса ради сокращения парниковых газов.

Цифра и два D

В 2021 году производство в российской металлургии заметно подросло после адаптации к условиям работы в период коронавируса. Индустрия по-прежнему делает акцент на выпуске полуфабрикатов простых марок сплавов. Сложные марки производятся в крайне ограниченных объемах, отметил Леонид Хазанов. По мнению Алексея Калачева, в структуре производства заметно увеличивается доля продукции с добавленной стоимостью. В ближайшие годы металлурги продолжат наращивать выпуск продукции, сохраняя ориентацию на производство полуфабрикатов.

Новые аспекты экономической реальности подтолкнули металлургические компании к активным продажам продукции через Интернет. Они и ранее создавали электронные торговые площадки, но именно в 2021 году компании сделали акцент на онлайн-продажи. При этом эксперт Леонид Хазанов считает, что в ближайшем будущем реализация продукции через Интернет вряд ли сможет заменить отделы продаж.

Металлургические компании активно следуют глобальным трендам и вкладывают миллиарды в цифровую трансформацию. Например, «Металлоинвест» в 2020 году вложил на эти цели 1,1 млрд рублей. За эти средства были запущены проекты Industry 4.0, а также были роботизированы рутинные процессы сотрудников. До 2023 года компания планирует вложить еще 1,6 млрд рублей. Активно над цифровыми процессами работает и НЛМК, который, например, разработал 3D-модель карьера на Стойленском ГОКе для визуализации структуры запасов и залегающих руд. Благодаря этому удалось разработать сценарий ведения горных работ на 30 лет вперед.

Внедрение цифры существенно облегчает процессы и, возможно, сокращает возможность ошибки из-за человеческого фактора. Леонид Хазанов считает, что людей на металлургических производствах вполне может заменить начавшаяся автоматизация. В этой связи металлургам необходимо избежать социальных взрывов, поскольку от работы заводов зависит благополучие ряда городов.

Последние события в мире на фоне пандемии определили три тренда, которые будут влиять на металлургию как минимум ближайшее десятилетие. Это деглобализация, декарбонизация и цифровизация. Инвестиции в экологические и цифровые программы говорят сами за себя, ведь металлурги не могут не считаться с глобальными трендами. Но амбициозные инвестпрограммы металлургов, скорее всего, придется пересмотреть из-за роста налогов.

Анастасия Кочкина

О масштабных проектах, росте налогов и «зеленых» трендах в металлургии



Управляющий директор комбината «КМАруда» Александр Куколев

Комбинат «КМАруда» располагается в городе Губкин Белгородской области и разрабатывает богатейшее Коробковское месторождение Курской магнитной аномалии. Предприятие добывает около 5 млн тонн руды в год, но имеет амбициозные планы по расширению мощностей. В августе 2021 года на «КМАруде» сменился управляющий директор. Новым топ-менеджером стал Александр Куколев, до этого в течение двух лет руководивший компанией «ПМХ-Уголь» в Кузбассе, которая, как и «КМАруда», входит в Промышленно-металлургический холдинг (ПМХ). «Абирег» обсудил с Александром Куколевым развитие комбината, экологические тренды в металлургии, рост НДС и почему соседние производства он считает не конкурентами, а партнерами.

— Александр Анатольевич, вас буквально в августе назначили на пост управляющего директора комбината. Как вам город? Как оцениваете наследство комбината, доставшееся вам в управление?

— На комбинате нормальная рабочая ситуация. Город хороший, довольно чистый, как и вся Белгородская область. В регионе, из которого

я приехал (Кемеровская область – прим. ред.), почти месяц назад снег выпал со всеми вытекающими последствиями.

— Расскажите, какие задачи перед вами были поставлены и на чем вы сфокусировали свою работу на данный момент?

— Передо мной поставлены задачи по развитию предприятия и реализации стратегических проектов. Сейчас верстаем бюджет на 2022-й и последующие годы. Я думаю, что комбинат будет и дальше двигаться в правильном направлении.

— Расскажите подробнее про проекты.

— Основной наш проект на перспективу двух ближайших лет – увеличение производственной мощности с 4,8 млн до 7 млн тонн добычи руды. Соответственно вырастет и число рабочих мест, а вместе с ними и налоговые отчисления в бюджеты различных уровней, особенно с учетом планов правительства по увеличению НДС.

— Помимо НДС еще и налог на прибыль вырастет.

— Да, налог платится с прибыли. Сейчас по ценам был подъем. Рынок всегда волатильный: идет спад цен на продукцию, потом какое-то время будет плато, а после – снова подъем.

— Какой-то аномальный был рост цен.

— С точки зрения ценообразования есть и обратная сторона. Из металла изготавливается оборудование, которое тоже дорожает, а мы это оборудование покупаем, что отражается на себестоимости. Поэтому в данном случае рост цен бьет по нам в отрицательном смысле.

— Где вы покупаете оборудование?

— Большинство мы вынуждены приобретать за рубежом, так как оборудование для горно-рудной промышленности на внутреннем рынке представлено не в полном спектре.

— Александр Анатольевич, почему в 2020 году финансовые показатели «КМАруды» снизились? (Выручка сократилась с 8,667 млрд до 8,166 млрд рублей, чистая прибыль – с 2,45 млрд до 1,73 млрд рублей, – прим. ред.)

— У нас в прошлом году сократилась отгрузка концентрата примерно на 3%, из-за этого пропорционально сократилась и выручка. Сбыт концентрата уменьшился из-за особенностей рыночной структуры.

— «КМАруда» является базовым поставщиком концентрата для Тулачермета, который также входит в состав ПМХ. Ваша продукция поставляется другим компаниям?

— Нет.

— Насколько рискованно то, что у вас всего один потребитель?

— Я вижу только плюсы, потому что мы отгружаем свою продукцию Тулачермету и при этом не обеспечиваем его стопроцентную загрузку. Нам есть куда расти. Продукция комбината востребована, но ее недостаточно. Поэтому мы и реализуем проект по увеличению производственных мощностей.

— Комбинат добывает 4,8 млн тонн руды и выпускает 2,1 млн тонн концентрата в год. Планы по увеличению мощностей до 7 млн тонн в год у вас есть. Это строительство новой шахты?

— Это строительство новой шахты, увеличение горизонта со 125 до 250 м. Мы надеемся закончить проект в конце 2022 года.

— На каком этапе сейчас этот проект?

— Сейчас идет строительство поверхностного комплекса. Мы почти завершили возведение двух стволов. В недрах развиваем шахтное поле.

— Когда вы поняли, что недостает сырья и нужно развиваться? Это Тулачермет стал испытывать дефицит вашей продукции? Почему было принято такое решение?

— Да, коллегам-металлургам не хватало концентрата. Наша цель – обеспечивать потребность Тулачермета в качественном сырье на 100%.

— Какой рост показателей вы прогнозируете в связи с вводом новых мощностей?

— Я немного забегаю вперед. Проект по расширению до 7 млн тонн – это первый этап программы развития предприятия. Мы планируем и дальше наращивать объемы добычи кварцитов и производства концентрата, проект рассчитан до 2036 года.

— В связи с масштабными проектами компании предстоят крупные вложения. Не придется ли пересчитывать их или как-то сдвигать сроки реализации проектов из-за налоговой реформы?

— Сейчас сложно сказать наверняка. Возможно, изменений не миновать. Но мы рассчитываем, что в крайнем случае сможем ограничиться лишь переносом сроков.

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ЕСТЬ И ОБРАТНАЯ СТОРОНА. ИЗ МЕТАЛЛА ИЗГОТАВЛИВАЕТСЯ ОБОРУДОВАНИЕ, КОТОРОЕ ТОЖЕ ДОРОЖАЕТ, А МЫ ЭТО ОБОРУДОВАНИЕ ПОКУПАЕМ, ЧТО ОТРАЖАЕТСЯ НА СЕБЕСТОИМОСТИ. ПОЭТОМУ В ДАННОМ СЛУЧАЕ РОСТ ЦЕН БЬЕТ ПО НАМ В ОТРИЦАТЕЛЬНОМ СМЫСЛЕ

— У комбината грандиозные планы развития. А запасы руды это позволяют?

— Запасы руды составляют порядка 1 млрд тонн. С нашими текущими мощностями на 4,8 млн тонн добычи ее должно хватить примерно на 200 лет. Мы прогнозируем эти цифры, исходя из существующих технологий. У нас от коллег, которые в шахговой доступности находятся (имеется в виду Лебединский ГОК «Металлоинвеста» – прим. ред.), все-таки способ добычи отличается. У нас – подземная добыча, у них – открытая.

— В чем разница, кроме чисто технологической?

— Разница в экономике, себестоимости и затратах на безопасность.

— Им дешевле добывать?

— Разумеется, дешевле. Но есть некоторые вопросы именно с налогооблагаемой базой, в первую очередь с НДС. Добыча в шахте сложнее, чем открытым способом, поэтому если нас поставят в общие рамки, то мы пострадем больше.

— Всегда интересовал вопрос: что будет с городами и предприятиями, когда запасы руды закончатся.

— Технологии не стоят на месте, они развиваются, идет доразведка запасов. Что касается Коробковского месторождения, на котором мы находимся и которое осваиваем, оно было открыто первым на территории Курской магнитной аномалии. Мы разведали еще не все запасы. В ближайшей перспективе будем изучать следующий за 250-м горизонт и добывать дальше, потому что КМА – самое большое месторождение на планете.

— Геологоразведкой занимаются сами компании, которые осваивают месторождение?

— В настоящее время да. Есть базис, который определил еще Советский Союз, там была государственная геологоразведка. Теперь такие изыскания полностью на плечах бизнеса.

— Как комбинаты работают в границах одного месторождения?

— Это лицензированный вид деятельности. Компания покупает лицензию на определенную часть месторождения. Мы знаем точные координаты, все технические параметры, сколько там руды есть – все это контролирует государство.

– **Расскажите, как выстраивается взаимодействие с сотрудниками. Есть у вас профсоюз?**

– Да, у нас есть профсоюзная организация, в ней состоят порядка 98% сотрудников комбината. Буквально в сентябре были перевыборы председателя. Я в них принимал участие, представлялся сотрудникам. В целом профсоюз – уникальная площадка для диалога с работниками. Серьезных конфликтных ситуаций у нас не было. Если есть какие-то вопросы, решаем их в частном порядке.

– **Работа в шахте считается одной из самых опасных, бывают случаи, когда погибают шахтеры. Какие механизмы использует «КМАруда», чтобы повысить уровень промышленной безопасности?**

– Все сотрудники комбината обучены правилам охраны труда и промышленной безопасности, они сдают экзамены как на комбинате, так и в Ростехнадзоре. Необученных людей на опасных производственных объектах быть не может априори – это требования федерального законодательства. Что касается безопасности механизации, мы приобретаем новую технику и осваиваем ее. Сейчас адаптируем у себя систему шахтного позиционирования, которая позволяет «видеть» каждого работника, находящегося в недрах.

– **Вы смотрите по камерам?**

– Нет, все сложнее и вместе с этим эффективнее. Абсолютно все головные шахтные светильники оснащены специальными чипами, благодаря которым диспетчеры видят каждого, кто спустился в рудник, и знают его местоположение с точностью до метра. Это новый стандарт безопасной работы. Разумеется, и дальше мы будем развиваться в таком же ключе.

– **Это такой элемент цифровизации?**

– Да, без цифровизации вообще никуда сейчас. На 250-м горизонте мы постараемся по максимуму внедрить дистанционное управление

техникой с поверхности, например, электролокомотивами. В целом мы намерены автоматизировать как можно больше процессов.

– **Где больше людей работает: в шахте или на поверхности?**

– В шахте, конечно. Это более сложный процесс. Поэтому сегодня обслуживающего персонала в руднике порядка 1,2 тыс. человек.

– **Работают ли в шахте женщины?**

– Конечно, причем есть те, кто работает даже с достаточно юного возраста.

– **Какая максимальная глубина, на которую погружаются шахтеры?**

– Порядка 450–460 м.

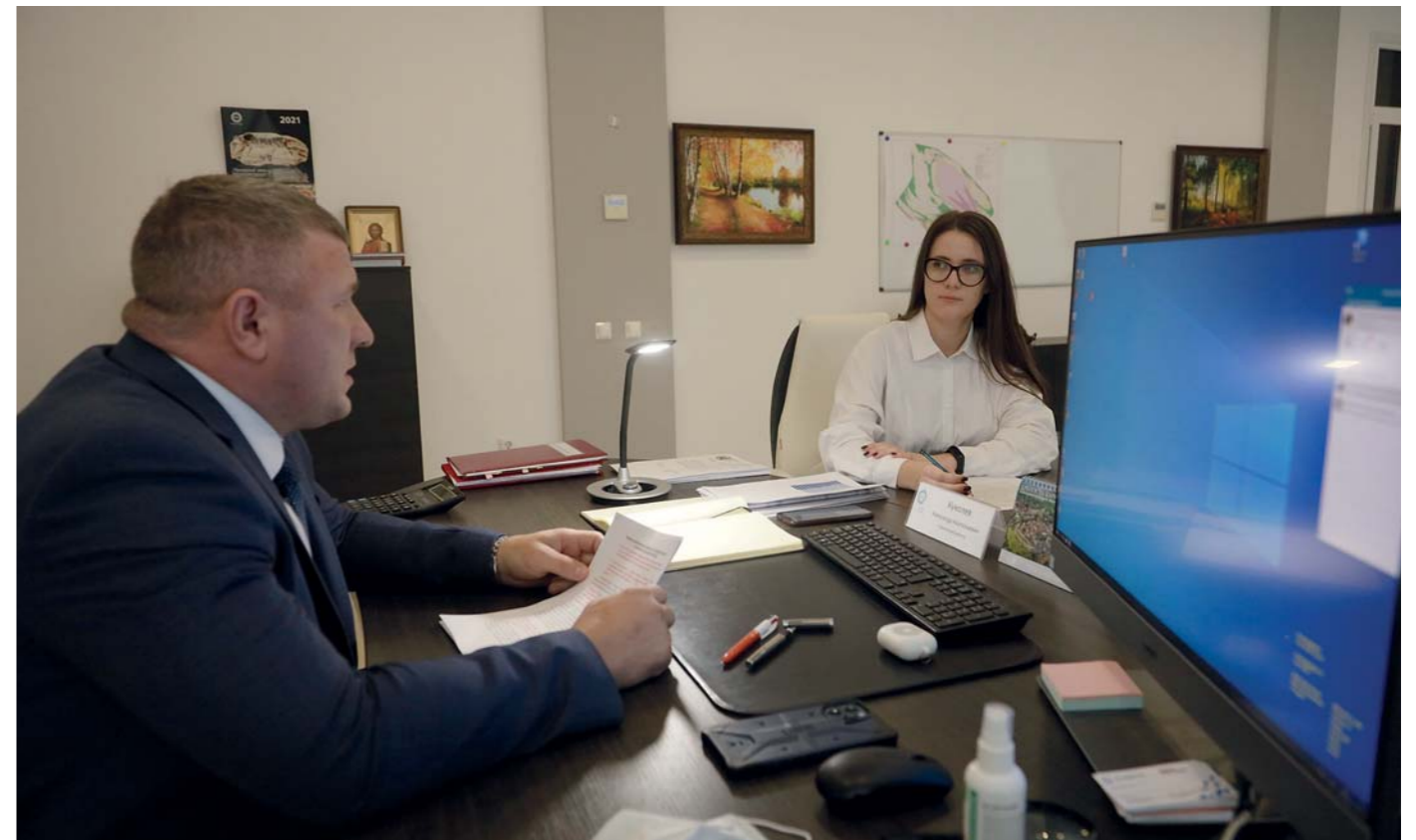
ПРОЕКТ ПО РАСШИРЕНИЮ ДО 7 МЛН ТОНН – ЭТО ПЕРВЫЙ ЭТАП ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ. МЫ ПЛАНИРУЕМ И ДАЛЬШЕ НАРАЩИВАТЬ ОБЪЕМЫ ДОБЫЧИ КВАРЦИТОВ И ПРОИЗВОДСТВА КОНЦЕНТРАТА, ПРОЕКТ РАССЧИТАН ДО 2036 ГОДА

– **Считается, что горно-металлургические предприятия загрязняют атмосферу. Что вы делаете для минимизации этого воздействия?**

– Наш главный экологический плюс в том, что отходы обогащения возвращаем в отработанное пространство шахты. Это безопасно и не оказывает негативного воздействия на поверхностные слои чернозема, не портит ландшафт. Сейчас мы рассматриваем еще и твердеющую закладку, это позволит сократить коэффициент потерь полезного ископаемого.

– **Сейчас в тренде – «зеленая» металлургия. Расскажите, работаете ли вы в этом направлении.**

– Вы, наверное, хотите поговорить об углеродном следе. Даже создание этой ручки (пишущая шариковая – прим. ред.) имеет углеродный след, потому что без электроэнергии ни одно производство не работает. Если ТЭЦ функционирует на угле, это негативное влияние, на газе меньше.



ЗАПАСЫ РУДЫ СОСТАВЛЯЮТ ПОРЯДКА 1 МЛРД ТОНН. С НАШИМИ ТЕКУЩИМИ МОЩНОСТЯМИ НА 4,8 МЛН ТОНН ДОБЫЧИ ЕЕ ДОЛЖНО ХВАТИТЬ ПРИМЕРНО НА 200 ЛЕТ

В Белгородской области электроэнергия в основном вырабатывается с помощью АЭС, такая энергия считается условно «зеленой». Тем не менее, на каждый вид продукции есть углеродный след, который будет облагаться налогом. Приветствуется только «чистая» энергия, в частности, водородная.

– **Это вообще возможно – перестроить все процессы?**

– Это очень долгий путь. Получить водород можно из двух веществ: из воды и природного газа. Но из воды дорого, а у газа есть углеродный след, так как высвобождается CO₂. Но будущее однозначно за водородом.

– **Вы говорите про углеродный след, я так понимаю, что речь идет о том, что еще в Евросоюзе планируется введение налога.**

– Европа постепенно отказывается от угольной энергетики, многие страны взяли на себя обязательство избавиться от этой зависимости.

– **Если в Евросоюзе повысится налог на углеродный след, как это отразится на России?**

– Предприятия-экспортеры будут вынуждены дешевле продавать свою продукцию. Это не выгодно, но в перспективе будет стимулировать инновации в экологии и переход на «зеленые» технологии.

– **В ваши новые проекты уже заложены экологические инновации?**

– Да. Чтобы уйти от угольной зависимости, есть технология прямого восстановления железа с использованием водорода, выделенного, например, из природного газа.

– **Александр Анатольевич, поделитесь, с какими финансовыми и производственными результатами ожидаете закончить 2021 год?**

– Производственные показатели ожидаем на уровне прошлого года. Конечно, многое зависит от четвертого квартала.

– **Вы упоминали, что другие компании не являются вашими конкурентами. Вы называете их коллегами или партнерами. Недавно ваши коллеги заявили многомиллиардные инвестиции в регион. Это тоже не является для вас конкурентным аспектом?**

– Нет, на нас это никак не отражается. Мы познакомились, пообщались. Мне показали все лучшее, что есть на производственных площадках.

– **Обмен опытом?**

– В некотором смысле. Я побывал на Стойленском, Михайловском, Яковлевском ГОКах. Еще не успел съездить на Лебединский, но, думаю, это не за горами. Коллеги поделились опытом, и мы в очередной раз убедились, что идем по правильному пути развития.

– **Поделитесь, что почерпнули?**

– Нюансы и тонкости, посмотрели процесс обогащения. Инновационные установки дают прирост в 10–12%.

– **В общем, с металлургами сейчас важно не конкурировать, а объединяться, особенно в такое непростое время?**

– Еще раз подчеркну: конкуренции у нас нет, поскольку разный сбыт. Мы действительно больше коллеги и партнеры.

Анастасия Кочкина

Куда заведет аграриев усиление госрегулирования отрасли

Агропромышленный комплекс является одной из самых развитых отраслей в стране, в том числе за счет поддержки государства. Вектор развития АПК также задали тенденции на мировом рынке. В период действия продовольственного эмбарго аграрии открыли для себя новые ниши, которые ранее занимали импортные продукты. А девальвация рубля привлекла к отечественным товарам внимание внешних рынков. Но последнее время наблюдается тенденция усиления госрегулирования отрасли, что может стать тревожным звонком для будущего АПК и экспорта, так мощно набравшего рост в последнем сезоне.

На фоне распространения коронавирусной инфекции АПК в 2020 году продемонстрировал рост: индекс производства сельхозпродукции составил 1,5%, пищевой продукции – 3,1%. Объем производства в фактических ценах составил 6,1 трлн рублей. Аграрии побили рекорды по сбору урожая зерновых, выросли надои молока. АПК смог не только загрузить внутренний рынок товарами, но и начать избавляться от импортозависимости. В то же время низкие показатели урожая по некоторым культурам больно ударили по ценам на плодоовощную продукцию (+15,7% за полугодие). Летом цены упали благодаря поступлению на рынок нового урожая.

Успехи дали аграриям мощный толчок в развитии экспорта, который в 2020 году увеличился на 20% и составил рекордные 30,4 млрд долларов. Например, только воронежские аграрии направили на экспорт продукции на 290 млн долларов, а белгородские – около 700 млн долларов. Треть всего экспорта страны составляют зерновые. В этом году Минсельхоз ожидает от экспорта таких же значений, так как в короткие сроки сложно превзойти рекордный показатель. Ожидается, что только к 2030 году цифра дойдет до 47 млрд долларов.

От демпфера до увядания

АПК скоро исчерпает полученные сверхдоходы, по инерции получит неплохую выручку и в этом году. Однако в будущем эксперты видят ряд кризисных ситуаций для отрасли. Как отмечает управляющий партнер Agrotrend.ru Николай Лычев, сейчас происходит усиление регулирования со стороны государства. В этой связи, по словам эксперта, многие производители могут столкнуться с новыми издержками, которые неизбежно будут закладываться в себестоимость и отпускные цены.

Из последних инструментов – экспортные пошлины и демпферное регулирование, которые

призваны сдерживать цены на внутреннем рынке. С июня был запущен механизм по зерну, с сентября – по подсолнечному маслу и подсолнечнику. Власти обещают, что экспортные пошлины вернутся в сельское хозяйство и впоследствии будут выплачены аграриям в виде субсидий. Эксперт предполагает, что это решение носит скорее политический характер, нежели экономический. Перед выборами власти должны были отреагировать на цены продуктов.

Что касается масличных, аграриев полностью лишили экспортной альтернативы, то есть возможности выбирать торговые стратегии – сдавать маслосемена на внутреннюю переработку (маслозаводам) или же продавать экспортерам. Николай Лычев считает это решение лоббистским, а пошлины на масличные – фактически запретительными. Загрузка мощностей маслозаводов в среднем по стране – на уровне 70%, и предприятиям нужно было обеспечить себе дополнительные объемы сырья. А временный запрет на экспорт маслосемян как раз призван решить эту проблему и дозагрузить заводы сырьем. Хорошо, что на экспорт поставляются значительные объемы растительного масла – это товар с добавленной стоимостью, говорит Лычев. Но опасность в том, что проблемы одной отрасли в очередной раз решают за счет другой.

Сохранение конфигурации ограничительных мер по зерновым и масличным приведет к постепенному угасанию растениеводства, в том числе в регионах Черноземья. «После 2022 года это может привести к снижению деловой активности, аграрии будут меньше инвестировать в сельхозтехнику, цифровизацию, технологии сберегающего земледелия. Мы боимся, что рано или поздно растениеводство перестанет получать существенные доходы. Я напомним, что это 50–55% нашего АПК, мощная кормовая и продовольственная база. И самое главное – под угрозой экспортный потенциал. Фактически все здорово, экспорт на взлете, отрасли в порядке, инвестиции тоже. Но стратегически я бы позвонил в колокольчик», – отметил Николай Лычев.

Страховать нельзя рисковать

В этом году власти начали активно пропагандировать инструменты поддержки при страховании, так как растениеводы часто теряют урожай из-за засух или ранних заморозков. В животноводстве угроз несущественны инфекционные заболевания. Как отметил председатель воронежского отделения Ассоциации крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов (АККОР) Владимир Шипилов, власти обещают компенсировать 50% страхового

вноса (что является весомой суммой), но некоторые аграрии отказываются от страхования, так как компании часто «находят сто причин, чтобы не признавать случай страховым».

С одной стороны, у аграриев низкий уровень страховой культуры, отмечает Николай Лычев. С другой – страховщики сами не верят в АПК как клиента. «Во многом их модели поведения и модели страхования построены на принципе «не заплатить». Это все прекрасно видят и понимают», – отмечает эксперт.

Несмотря на сомнения экспертов в развитии рынка агрострахования, статистика идет в рост. По итогам первого полугодия 2021 года рынок сельхозстрахования Черноземья вырос на 11% и достиг показателя в 1 млрд рублей, отмечают аналитики страхового дома ВСБ. Эксперты прогнозируют, что к концу года он может достичь 1,9 млрд рублей.

Инвестиции, субсидии, сделки

Владимир Шипилов отмечает, что на фоне ввода пошлин АПК приостанавливает свои инвестиции в развитие, так как затраты растениеводов на удобрения выросли в два раза из-за роста цен. Животноводы вынуждены больше вкладываться в корма, которые тоже выросли в цене. Ценник на сельскохозяйственную технику также взлетел – из-за многократного роста цен на металл. Господин Шипилов отметил, что в будущем хотелось бы понимания и стабильных правил игры без регулярных изменений: «Власти собрали с нас пошлинами 40 млрд рублей и собираются компенсировать всего 10 млрд – этого недостаточно».

Однако не факт, что госрегулирование цен может стать фактором для сдерживания инвестиций. Николай Лычев отмечает, что активный инвестиционный цикл в АПК и так уже закончился несколько лет назад. Аграрии перешли к стадии не количественного, а качественного роста. Вместо того чтобы построить новый свиноплекс, аграриям выгоднее вложиться в ветеринарию и цифровизацию.

Эксперт также отмечает стабилизацию субсидирования отрасли – с учетом инфляции примерно третий год подряд поддержка выделяется на одном и том же уровне (более 300 млрд рублей). По мнению Николая Лычева, тенденция стабилизации сохранится в перспективе. На недавней выставке «Золотая осень» Минсельхоз анонсировал рост субсидий на 15,3% – до 355,5 млрд рублей. С 2022 года закладывается новая статья финансирования – по вовлечению в оборот земель сельхозназначения и развитию мелиоративного комплекса.

В этом году в АПК произошел ряд крупных сделок, о которых мы рассказали в отдельном материале. Поглощения можно рассматривать и как закономерное развитие рынка, и как явление, активно проявившееся непосредственно в кризис. Николай Лычев отмечает, что любые стрессовые годы – благоприятная среда для сделок, в том числе потому, что в кризис-

ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ БЮДЖЕТОМ СУБСИДИИ НА 2021 ГОД

МЛРД РУБЛЕЙ (ДАННЫЕ МИНСЕЛЬХОЗА)

6,85	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ
4,06	БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ
2,88	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ
2,80	КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ
2,66	ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
1,40	ОРЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

ные периоды владельцы потенциально продаваемого бизнеса становятся более сговорчивыми и компромиссными. По прогнозу эксперта следующий год будет не менее урожайным на поглощения – если не по количеству сделок, то по цене активов. Также эксперт отмечает, что у Черноземья в целом высокий потенциал консолидации. Особенно с учетом того, что проявилась активная тенденция покупки агроактивов через банкротные торги.

Куда заведет аграриев цифра и ЗОЖ

На площадке Петербургского экономического форума вице-премьер Виктория Абрамченко назвала основные тенденции развития АПК. Первым и, пожалуй, одним из важных трендов является тотальная цифровизация – искусственный интеллект и цифровые платформы призваны облегчить бизнес-процессы и сократить производственные издержки. Николай Лычев отмечает, что практически все успешные кейсы приходятся на растениеводство, на животноводческие фермы цифра только-только заходит. Например, «Агро-Белогорье» внедряет технологию видеонаблюдения за поголовьем, чтобы на ранних стадиях считывать изменения в поведении животных.

Тренд на цифровизацию несет за собой и усиление регуляторной функции государства. Министр сельского хозяйства Дмитрий Патрушев уже анонсировал введение национальной платформы цифрового сельского хозяйства для общего взаимодействия. Помимо цифровизации власти видят будущее в усилении ветеринарной безопасности на фоне распространения вирусов, ускорения технологического развития и возрождения села.

Еще одним из основополагающих трендов, влияющим на сельское хозяйство и пищевую промышленность, является пропаганда здорового образа жизни и питания. Чтобы производителям идти в ногу со временем, необходимо разрабатывать новые виды продовольствия, такие как растительное мясо или молоко, чем уже начала заниматься ГК «Эфко». Также тренд на ЗОЖ в совокупности с масштабным развитием различных комплексов вызовет мощный всплеск развития плодоовощного сектора. Прогнозируемый уровень самообеспеченности овощами и бахчевыми к 2024 году составит почти 93%, что на 5,5 больше уровня 2020-го.

Подводя итог, стоит сказать, что аграриям – помимо новых компетенций в лице цифровизации и технологического развития – придется освоить умение балансировать в условиях неопределенности продвигаемой властями политики кнута и пряника.

Анастасия Кочкина

«ESG-повестка будет довлеть над индустрией еды так же, как над энергетикой и металлургией»

Исполнительный директор «ЭФКО» Сергей Иванов



Группа компаний «ЭФКО» уже давно прославила Алексеевку Белгородской области как масляную столицу России. Компания почти 30 лет производит растительное масло, майонез, соусы, жиры. В прошлом году в ГК заявили, что собираются сосредоточиться на инновационных разработках и приступают к производству мяса на растительной основе. Исполнительный директор «ЭФКО» Сергей Иванов рассказал, как акционеры пришли к новой философии вызовов будущего, поддерживает ли компания регулирование цен на внутреннем рынке и как подбирает перспективные кадры.

– Сергей Николаевич, год подходит к концу. Поделитесь, с какими результатами рассчитываете его закончить.

– Говорить о конкретных цифрах пока рано, мы поделимся ими по итогам года. Могу сказать одно: растем хорошо. Этот год можно в какой-то степени назвать поворотным. Мы начали перевод компании в другую философию существования – формируем иное отношение к продукции. Эта новая философия должна соответствовать нашему пониманию глобальных вызовов, которые стоят перед индустрией питания.

– Какие это вызовы?

– Первый – это голод. Для 10 млрд человек рано или поздно еды не хватит. Второй вызов – экология. Индустрия еды не может не влиять на процессы, происходящие на нашей планете. ESG-повестка будет довлеть над индустрией еды так же, как это уже происходит с энергетикой и металлургией. Третий вызов – это здоровье. Ради создания доступной еды производители массовых продуктов питания идут на слишком серьезные компромиссы в отношении здоровья человека.

Еще один вызов – ожирение. Динамика страшная – за пять лет количество страдающих этой болезнью в мире выросло с 100 млн до 500 млн человек. Мы все эти вызовы пропустили через себя и сформулировали простую идею, которая легла в основу нашего долгосрочного планирования – будущее точно за технологиями, отвечающими на каждый из этих вызовов одновременно.

– Как вы приняли решение открыть проект растительного мяса «Hi!»?

– Мы создали целое семейство проектов Healthy Innovation – «Здоровые инновации». Для себя мы переводим их как «здоровое будущее». «ЭФКО» уже сегодня производит растительное мясо, готовится выпустить на полки молоко. В перспективе – это сладкий белок, пищевые волокна и другие инновационные продукты. Это целая линейка, которую мы вывели из группы и трансформировали в проект акционеров компании.

– И насколько это направление уживается с основными? Не приходится ли чем-то жертвовать – инвестициями, ресурсами – в пользу «Hi!»?

– Не приходится. Чтобы заниматься инновациями, мы сформировали дополнительные управленческие ресурсы. Сам инновационный центр построили еще 10 лет назад. И если до 2017 года это было скорее элементом нашей культуры, то четыре года назад мы осознали: чтобы выжить, нужно сделать инновации главной причиной нашей конкурентоспособности. И работать в этом направлении не просто между делом и для себя, а подходить к вопросу основательно. Сказали себе, что должны научиться создавать и внедрять разработки, доводить их до людей, масштабировать и реализовывать. В противном случае мы просто прекратим существование. Перед таким выбором себя и поставили.

БИЗНЕС – ЭТО ПОЛЬЗА, КОТОРАЯ НАХОДИТ МЕСТО В ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫМ СПОСОБОМ.
ВСЯ НАША ФИЛОСОФИЯ СТРОИТСЯ ОТ ТОЙ САМОЙ ПОЛЬЗЫ

– И это дало результат?

– Утроили инвестиции в инновационный центр – примерно до 700–900 млн рублей в год – и построили новые лаборатории. Организовали пространство «Лиман» в поселке Белая Вежа. Мы рассматриваем его как социальную экосистему для совместной работы и жизни ученых, администраторов, социальных конструкторов. Вторым шагом стало то, что посадили акционеров и высший менеджмент за парты – начали изучать цитологию, генетику, физику, химию, социологию, психологию, нейрофизиологию, философию, проводить социологические исследования. Мы стали лучше понимать, что происходит в обществе, начали учиться думать цивилизационными кодами и технологическими трендами. То есть пытаться увидеть, куда движутся общество и технологии. Для себя мы определяем бизнес простой формулой. Бизнес – это польза, которая находит место в жизни людей экономически эффективным способом. Вся наша философия строится от той самой пользы.

– Кто ваши основные конкуренты в нише производства здоровой растительной продукции, в чем ваше преимущество?

– Это настолько новая, только зарождающаяся категория, что конкуренции там нет. Сейчас набирает силу тренд переключения на растительные альтернативы. Через три года, пять, 10, 15 лет он полностью поглотит мир. Это факт. Сколько людей откажется от мяса? Есть агрессивные прогнозы на уровне от 40 до 50%. Мы уверены, что рано или поздно мяса людям не будет хватать. Сегодня в мире его производится 300 млн тонн. Есть аналитики, которые говорят, что через 50 лет нужно будет 900 млн тонн, а животноводство обеспечит еще максимум около 100 млн тонн. То есть 400–500 млн тонн нужно будет чем-то замещать. Этим источником и станут растительное и клеточное мясо. Даже если на растительное мясо переключится 10% покупателей – этот рынок больше, чем наш бизнес бутылки масла, соусов и прочих продуктов. Это огромный бизнес.

– Тренд – вызов, за которым вы следуете и который, как бонус, приносит прибыль?

– Именно.

– Когда вы только заявили о здоровых продуктах будущего, то почти сразу начали поставлять их на пробу в некоторые рестораны, кафе, супермаркеты и т. д. Насколько сейчас востребована продукция Healthy Innovation у ритейлеров и сегмента HoReCa?

– Сейчас она представлена в 750 ресторанах Москвы, еще в 250 заведениях по всей стране. Дистрибуция набирает обороты. В рознице пока сложнее двигаться, но и там понемногу меняется отношение к продукту.

– Почему в рознице сложнее?

– Смотря с чем сравнивать. Например, наше масло и майонез представлены в 80% торговых точек. С растительным мясом пока дистрибуция идет медленнее, так как продукт только завоевывает сердца потребителей. В России сложилась традиционная культура в еде, за исключением Великого поста, но это отдельная история. Но европейский тренд флекситарианства набирает силу. Это когда человек не на 100% отказывается от животного мяса, а замещает растительными продуктами 10–12% привычного рациона. Одновременно и вегетарианство как тренд тоже активно развивается.

– Этот год был непростым с точки зрения пошлин, регулирования цен на внутреннем рынке. Как эти события повлияли на «ЭФКО»?

– Год закончился – тогда и подведем его итоги. В целом я могу сказать, что введение пошлины на масла и масличные мы поддерживали и поддерживаем. Не было другого варианта сдержать рост цен внутри страны. И мы не согласны, что это попытка залезть в карман к сельхозтоваропроизводителям. В текущем сезоне цены начались с 35 тыс. рублей за тонну. Да, в прошлом они были на уровне 50–60 тыс., поэтому фермерам хотелось бы подороже продавать. Но долгое время подсолнечник, в принципе, стоил 20 тыс. рублей и давал возможность получать 100% рентабельности. Сегодня сырье придерживают, ждут цены в 50 тыс. рублей. Думаю, что сезон будет очень тяжелым – коллективный разум должен как-то получить этот опыт. Нужно трезво мыслить, оценивать балансы и считать, смотреть, куда движется рынок. Высока вероятность того, что во второй половине сезона будет обвал цен.

– Власти вводят новые регулирующие меры. Есть мнение, что в связи с этим компаниям приходится пересматривать свои долгосрочные планы и инвестиционную активность.

– Это лукавство. Что произошло? Какие инвестпроекты поменялись? Если взять масличные, мы инвестировали в них при цене в 20 тыс. рублей. Сейчас они дешевле 30 тыс. рублей не стоят. Условный фермер жалеет, что они не стоят 50 тыс. рублей. Но о чем речь? Это не очень конструктивная постановка вопроса.

– Читала у вас в соцсетях колонку об итогах агросезона. Вы упомянули, что переработчики и сельхозтоваропроизводители обречены работать вместе. Почему вы использовали такую формулировку? Есть какие-то проблемы во взаимоотношениях?

– Мы работаем на рынке. Пытаемся друг другу продать свою картину мира. Сельхозтоваропроизводители говорят, что хотят продать всё сырье на экспорт. Мы настаиваем, что у нас больше мощностей и мы рядом. Покупает сегодня Турция, а завтра не будет. И что тогда? В итоге получается такой коммерческий конфликт – переработчики занижают цены, производители завышают. Это «тяни-толкай» – вот что я имел в виду под словом «обречены». Но пытался сказать о единой экосистеме, конечно.

К счастью, сегодня на земле, у сельхозтоваропроизводителей, наконец-то за многие годы сложилась гигантская доходность. Мы в переработке и близко таких денег не зарабатывали, не будем зарабатывать и не претендуем на это. Мы живем в 8–10% EBITDA.

– Буквально недавно, рассказывая о росте мощностей, вы сказали, что ГК «ЭФКО» может зарабатывать только на эффектах масштаба. Соответственно, вы постоянно вводите новые мощности, выпускаете заводы – «Либойл», например. В связи с этим вопрос: планируется ли покупка или строительство других активов в ближайшем будущем?

– Мы наращиваем мощности, так как не понимаем, как можно в переработке масличных чувствовать себя устойчиво с объемами ниже 1,5 тыс. тонн в сутки. Поэтому все наши производства мы довели до этого уровня. В спецжирах добавили мощности в Тамани на Черном море. И в развитии точно не останавливаемся.

ВВЕДЕНИЕ ПОШЛИНЫ НА МАСЛА И МАСЛИЧНЫЕ МЫ ПОДДЕРЖИВАЛИ И ПОДДЕРЖИВАЕМ. НЕ БЫЛО ДРУГОГО ВАРИАНТА СДЕРЖАТЬ РОСТ ЦЕН ВНУТРИ СТРАНЫ

– Вы рассказали про вызовы, которые подтолкнули компанию к разработкам инновационных проектов. А какие экономические вызовы перед вами стоят в ближайшей перспективе?

– В категории вызовов мы мыслим иначе. Например, восемь месяцев назад мы решили создать единый рекрутинговый центр. Мы очень серьезно относимся к вызову подбора и поиска персонала. Сегодня ищем молодежь, которая будет помогать нам строить, внедрять и реализовывать инновации. Это аналитики, химики, биотехнологи, дизайнеры, бренд-менеджеры, рекрутеры, социальные конструкторы. Мы их ищем по всей стране и везем работать под Алексеевку, на «Лиман». Вызов принципиально другого уровня – найти ребят с мечтой, с предрасположенностью к тому, чтобы стать высшими менеджерами. Они должны гореть профессией, уметь чувствовать эмоции других, относиться к себе трезво и с иронией.

– Профессиональные качества вы не назвали. Получается, упор больше на личность?

– Верно. Есть даже профессии, представителей которых мы не берем на работу, потому что понимаем, что не сможем переучить.

– Например?

– HR-специалистов с психологическим образованием или тех, кто учился маркетингу. Таких работников нам легче обучить с нуля. Мы иначе формулируем кадровый вопрос. Это не яркие и не шумные люди, не победители. Это те люди, которые не доверяют громким лозунгам, стоят немного в тени, не такие яркие, как признанные лидеры, скорее всего, не очень уверенно себя чувствуют и не слишком верят в собственный успех и в свои силы. Но у которых есть сердце и совесть, кто хочет работать. И кого от слов «примите меня таким, какой я есть» выворачивает. Таким людям мы помогаем поверить в себя, подбираем для них индивидуальные программы развития. И если всё сделать правильно, они развиваются гигантскими темпами.

Анастасия Кочкина



 **ABIREG.RU**
АГЕНТСТВО БИЗНЕС ИНФОРМАЦИИ

ТВОЙ ПРОПУСК В МИР ПОЛИТИКИ И БИЗНЕСА

- Актуальные новости о важнейших экономических и политических событиях
- Эксклюзивные интервью с первыми лицами региона
- Системная аналитика острых процессов региона
- Объективные рейтинги персон и компаний

реклама

Авангард экономики: как стройбизнес остается успешным даже в пандемию

Слышим «строительство» – подразумеваем кирпичные дома, слышим «застройщик» – представляем застекленные высотки. Да, в сегодняшней реальности строительная отрасль ассоциируется у людей лишь с одним – с бешеными темпами возведения домов, которые возникают из ниоткуда за считанные дни где угодно. Они появляются на заброшенных землях, на местах яблоневых садов, среди частного сектора, на берегу моря. Они везде. Казалось бы, какие проблемы могут возникнуть в до боли традиционной и приносящей миллионы, а то и миллиарды денег, отрасли экономики? «Абирег» решил разобраться в рамках журнала Top-100, с какими же проблемами сегодня сталкиваются строители, а также попробовал сделать прогнозы на ближайшее будущее.

Немного о цифрах. В докладе «Социально-экономическое развитие» Федеральной службы государственной статистики говорится, что, по данным за январь–август 2021 года, объем выполненных работ в стране в строительной отрасли составил 6,01 трлн рублей. За аналогичный период прошлого года этот показатель составил 5,4 трлн рублей. Также в текущем году значительно увеличилось и число заключенных договоров строительного подряда и контрактов. Если к сентябрю 2020-го было заключено таких договоров на 5,3 трлн рублей, то в 2021-м – уже на 8,2 трлн рублей. При этом всего в 2020 году было введено в действие 82,2 млн кв. м., за январь–август текущего года – 52,3 млн кв. м. Эти цифры показывают увеличивающуюся динамику строительства в России.

Неубывающие преграды

Казалось бы, стройки были, есть и будут. Отрасль прибыльная, заказы есть всегда. Но это только на первый взгляд. На сегодняшний день существует несколько основных факторов, которые сдерживают деятельность строительных организаций. Первый, и самый главный – это высокая стоимость материалов, конструкций и изделий. Не трудно догадаться, что для застройщика материал – это его хлеб. А если весь хлеб будет стоить дорого, то при его покупке можно и разориться. Поэтому сегодня некоторые компании начинают сокращать объемы строительства, другие же начинают приобретать более дешевые материалы.

Несомненно, эта проблема распространилась и на регионы Черноземья. Во время круглого стола, на котором черноземные застройщики обсуждали проблемы социального строительства, в том числе был поднят вопрос и многократного увеличения стоимости стройматериалов. Эта же проблема коснулась не только соцстроительства, но и всей строительной отрасли.

Для примера, только в июле средний процент роста цены на металл составил 128,5%, на кирпич, газосиликат и бетон – 11,4%, на утеплитель, рулонный материал и мембрану – 39,3%, электрику – 64,7%. Общестроительные материалы, такие как фанера, пиломатериалы, крепежные материалы подорожали свыше чем на 90%. Видя такие цифры, уже не удивляешься, что строители недовольны.

«В этом году мы столкнулись с проблемой многократного увеличения стоимости строительных материалов. Сначала стали расти в цене металлы, затем подорожание коснулось и других материалов. Стоимость меняется каждый день. Мы посчитали, что подорожание произошло на 12–18%, а некоторые объекты увеличились в стоимости до 30%», – пояснил заместитель председателя правительства Воронежской области Сергей Честикин.

По его словам, сегодня многие подрядчики все-таки ответственно подходят к строительству, завершают его. Однако при таких условиях сложно что-либо заработать, отсюда возникают многомиллионные финансовые потери, которые могут довести до банкротства. «Подрядчики не идут на торги. Уже есть контракты, которые не сыграли из-за отсутствия заявок, в итоге строительство переносится и откладывается ввод объектов в эксплуатацию. Мы стараемся принимать меры и корректировать проектно-сметную документацию, но это занимает от 6 до 9 месяцев. Уже сейчас есть многолетние контракты, которые попали в ситуацию, когда стоимость материалов уже давно перешагнула за стоимость всего контракта и их реализация невозможна. Мы и добросовестные подрядчики – заложники ситуации, которую диктует федеральный закон №44. Ведь по нему у нас нет другой процедуры кроме расторжения контракта в одностороннем порядке, внесения компании в список недобросовестных подрядчиков с последующим банкротством организации. Естественно, это никого не устраивает. И нас, власть, в том числе», – уверен господин Честикин.

Второй фактор, который приносит строителям проблемы – недостаток квалифицированных рабочих. В основном дефицит был связан с тем, что многие работники в 2020 году не могли въехать в страну из-за пандемии. Поэтому 2020 год для многих девелоперов являлся годом восполнения дефицита кадров. При этом дефицит также повлиял на повышение стоимости строительных работ и стройматериалов.

Помимо указанных причин, которые сдерживают деятельность строительных организаций, выделяют также высокий уровень налогов

для строителей, конкуренцию со стороны других строительных фирм, недостаток заказов на работы и недостаток финансирования.

Связанные одной целью

Строительный рынок оказывает непосредственное влияние на рынок недвижимости, ведь он напрямую зависит от того, как себя чувствует строительная отрасль. Руководитель воронежского агентства недвижимости «Сити-Центр» Галина Панова уверена, что сегодня строительная отрасль, несмотря на тяжелое время, справляется со своей первозадачей – строительством жилья.

«Большим достижением на сегодняшний день в строительной отрасли можно считать улучшение качества строительства в целом и отделки в частности. В последнее время строители очень большое внимание уделяют этим параметрам. Плюс благоустройство дворовых территорий, зонирование, безопасность дворовых территорий – все это большое достижение строителей за последнее время. Все эти вопросы буквально год назад мы озвучивали как проблемные. Также большим плюсом является развитие территорий комплексов. Это строителям только на руку», – уверена госпожа Панова.

Важным плюсом руководитель агентства недвижимости считает тот факт, что сегодня строительные компании работают с клиентами через риэлторов. То есть потенциальный покупатель жилья может высказать какие-то пожелания или замечания, которые впоследствии будут переданы застройщику. А дальше уже прорабатывается вопрос, например, выполняется перепланировка квартиры по желанию клиента.

Также госпожа Панова отметила и некоторые проблемные стороны строительной отрасли, которые непосредственно касаются и сферы недвижимости. Отметим, что «Сити-Центр» напрямую работает с застройщиками и 70% их работы составляет работа с первичным жильем. «То, что является благом для клиентов, – приобретение квартир с экроу-счетами, – является угрозой для застройщиков. Потому что саккумулированные денежные средства на заблокированных счетах для ведения сложного технологического процесса, то есть стройки, проблемно. Плюс изменение стоимости строительных материалов, услуг, которое отражается на стоимости объектов. Строители пытаются нивелировать все это, показывая свою лояльность. Но наряду с нестабильной экономической ситуацией, даже несмотря на то, что строительная отрасль остается в авангарде экономики, перечисленные моменты все еще создают строителям проблемы», – уверена госпожа Панова.

Какое же будущее могут прогнозировать эксперты в строительной отрасли? «Я считаю, что цены на новостройки будут только расти, но медленно. Спрос на них остается стабильным, не таким высоким как ранее. Это обусловлено тем, что клиенты переживают за поднятие ключевой ставки Центробанком. По крайней мере, все будет стабильно до 2021 года. Из явных тенденций, которые могут быть в 2022 году, это

ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

44% ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ МАТЕРИАЛОВ, КОНСТРУКЦИЙ, ИЗДЕЛИЙ

30% ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ НАЛОГОВ

25% КОНКУРЕНЦИЯ СО СТОРОНЫ ДРУГИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ФИРМ

20% НЕДОСТАТОК ЗАКАЗОВ НА РАБОТЫ

19% НЕДОСТАТОК ФИНАНСИРОВАНИЯ

19% НЕДОСТАТОК КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ

ИЗ ДОКЛАДА «СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ» ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ

пересмотр квартирограмм застройщиками (учет экспозиций квартир в готовых и строящихся домах – прим. ред.), может поменяться процент предложений одно-, двух- и трехкомнатных квартир, потому что появился дефицит «двушек». Плюс ко всему прорабатываются эргономичные планировки, которые, на мой взгляд, станут более востребованными», – считает госпожа Панова.

Частный вопрос

Отдельно стоит рассмотреть и сферу строительства частных домов и коттеджей, которые, сами знаете в каких кругах, пользуются большим спросом. Кстати, на спрос в 2020–2021 годах повлияла и пандемия – люди уезжали из городов поближе к природе. Все это позволило фирмам справиться с трудным периодом.

Заместитель руководителя СК «Максимум» Георгий Каталенцев считает, что 2021 год был непростым. «Мы оцениваем прошедший год как напряженный, но в целом успешный. Возросший спрос на частные дома помог снизить издержки и дополнительные расходы на строительство. А допрасходов появилось много. Весь год прошел с аномальным ростом цен на материалы и работы. Те контракты, в которых была зафиксирована цена, нам было выполнить не просто. В этом году мы начали комплексную застройку КП «Рим» в Медовке и формирование новых поселков под Воронежем и Курском. Сейчас наша компания продолжила комплексную застройку коттеджных поселков «Раменки» и «Колизей» в Староживотинном. Отмечу, что даже после подорожания земельных участков и домов (в среднем на 40%) частный дом обходится дешевле, чем «улетевшие» в цене квартиры», – рассказал господин Каталенцев.

Но даже несмотря на то, что «Максимум» провел успешную кампанию в уходящем году, без проблем не обошлось. «В строительной отрасли выделю нехватку квалифицированных кадров и рост цен на материалы. Реальные доходы людей снижаются, многие отказываются от нового жилья. У нас есть специальные программы по рассрочке и поэтапному финансированию. Но если денег нет, то рассрочка не поможет. Подводя итоги, скажем, что строительство новых школ, детсадов, дорог, а также удаленная работа позволяют многим перебраться в свой дом в пригороде. Кто к этому готов, тот не жалеет о своем решении», – уверен заместитель «Максимума».

Нестабильность – вот в каких экономических условиях сегодня существует строительный бизнес. Но, несмотря на это, как указала госпожа Панова, отрасль все равно остается в авангарде экономики и все еще является одной из самых прибыльных сфер.

Ирина Коротких

Проблема с мигрантами, неустойчивые цены на стройматериалы и реновация



Зампред воронежского правительства
Сергей Честикин

Строительная отрасль, как и все, переживает нелегкие времена. Резко скакнувший вверх ценник на стройматериалы внес свои коррективы в планы застройщиков. «Абирег» поговорил с зампреда правительства Воронежской области Сергеем Честикиным о спасительном приказе Минстроя, позволяющем увеличивать стоимость госконтрактов, о дефиците кадров (в том числе мигрантов) и о готовящейся реновации по-воронежски. Господин Честикин также рассказал, почему местные застройщики не взялись за строительство самой большой школы в России, почему Левый берег в будущем станет местом притяжения, станет ли Северный район гетто и в чем заключается высший пилотаж строителей.

— Сергей Александрович, расскажите, как будет работать 500-й приказ Минстроя.

— Давайте начнем с самых основополагающих факторов. Этот приказ позволяет нам вносить изменения в сметные расчеты и, соответственно, увеличивать оплату заключенных контрактов при определенных условиях. Во-первых, контракт на выполнение работ должен быть заключен более чем на год.

Во-вторых, контракт должен быть заключен до 1 июля 2021 года. В-третьих, есть разделение по стоимости контрактов. Если он <...> до 100 млн рублей, то при подготовке документации не требуется прохождение государственной экспертизы на сметный расчет. Если же контракт заключен на сумму более 100 млн рублей, то в обязательном порядке нужно проходить государственную экспертизу. Еще один важнейший момент — цена может быть увеличена на сумму не более 30% от итоговой цены контракта.

Также существуют определенные нюансы. Для того чтобы мы начали перерасчет этих контрактов, мы должны обязательно отталкиваться от сметы, которая была пройдена в государственной экспертизе. Если смета была рассчитана по территориальным или федеральным расценкам, в этом случае мы используем индексы, которые нам предоставляет Минстрой каждый квартал. Чаще всего в сметах часть расчетов составлена по прайс-листам. В этом случае подрядчик должен запросить в 3–4 организациях прайсы на стоимость тех или иных товаров, собрать пакет документов и отправить его на госэкспертизу.

Еще один важный момент в связи с 500-м приказом: к перерасчету принимаются лишь те виды работ, которые еще не приняты и не оплачены. Сейчас по всей стране, в том числе и в Воронежской области, фактический процент выполнения работ на объектах высокий, а фактическая оплата за работы очень низкая. Подрядчики понимали, что находятся в сложной ситуации, ждали решений от правительства и придерживали документы на оплату, [ведь] за закрытые объемы им не заплатят. Теперь благодаря приказу подрядчики возобновили предъявление нам документов на приемку выполненных работ, а мы возобновляем оплату, чтобы стройка продолжалась.

— Какие проблемы удастся решить благодаря изменениям?

— Приказ дает возможность подрядчикам в рамках исполнения госконтрактов действительно привести цену к объективной и адекватной в связи с удорожанием стройматериалов. Увеличение стоимости контракта позволит компании закончить важные и серьезные объекты и банально не разориться из-за убытков. Однако это всё связано с контрактами, которые заключены на срок более года, а контракты, которые заключены на период меньше года, под изменения не попадают и перерасчет не получат. А таких подрядчиков у нас огромное количество. Это очень серьезный, конечно, удар для тех организаций, которые попали под удорожание.

— Какие основные категории стройматериалов подорожали?

— Изначально очень сильно подорожал металл, затем сильно выросли цены на полимеры и всё, что связано с этой продукцией. Соответственно, подорожали оконные блоки и утеплители. Такая же участь ждала дерево. Фактически мы сейчас пришли к такому результату, что у нас, наверное, не осталось ни одного вида строительных материалов, который бы не подорожал. Разные экспертные мнения сейчас существуют: кто-то говорит, что стройка подорожала на 8%, 12% или даже на 25–30%. Знаете, нельзя привести всё к общей цифре, поскольку каждый объект уникален. Более того, многое зависит от того, как вели себя застройщики. Кто-то успел приобрести материалы впрок еще до скачка цен, поэтому он из этой ситуации выйдет с минимальными потерями.

— Теперь закономерный вопрос: откуда взять средства, чтобы оплатить дополнительные расходы подрядчикам? Резервы должны же быть какие-то предусмотрены.

— Это очень сложный вопрос. Пока процедура следующая. Федеральный центр нам говорит, что если госконтракты региональные, то оплата будет производиться из регионального бюджета. Если же эти контракты идут по софинансированию, то часть средств платит федцентр, часть — мы, часть — муниципалы. Каждый будет платить пропорционально изначальному соглашению. Тогда возникает вопрос: откуда взять деньги? Правительство говорит, что будет выделять средства из резервного фонда. Соответственно, наш губернатор Александр Гусев рассматривает такой же вариант.

— Сергей Александрович, подскажите, как в целом увеличение цен на стройматериалы еще до изменений в законе повлияло на региональный бюджет.

— Это повлияет.

— Повлияет? То есть сейчас пока потерь нет?

— Мы в начальном периоде подготовки документации, и мы не готовы назвать цифру, которая понадобится, чтобы доплатить по контрактам, которые подходят под 500-й приказ. Сейчас идет работа над этим, мы сейчас анализируем. В первую очередь, сами застройщики работают по каждому из своих проектов, которые они ведут.

КТО-ТО УСПЕЛ ПРИОБРЕСТИ МАТЕРИАЛЫ ВПРОК ЕЩЕ ДО СКАЧКА ЦЕН, ПОЭТОМУ ОН ИЗ ЭТОЙ СИТУАЦИИ ВЫЙДЕТ С МИНИМАЛЬНЫМИ ПОТЕРЯМИ

— Не придется забирать деньги у какого-то другого бюджетного сектора?

— Нет, как я уже сказал, деньги будут выделены из резервного фонда. Средства из других отраслей забирать не будут, наш губернатор на этом стоит твердо. Об этом даже речи не шло.

— Александр Викторович (Гусев — прим. ред.) не озвучивал какую-то предельную планку? Например, максимум столько выделим...

— Нет, Александр Викторович ждет от нас предварительных расчетов.

— Какие проекты удастся завершить благодаря приказу?

— На пересчет у нас выйдут около 12–14 крупных проектов, которые закрываются либо в этом году, либо имеют продолжение в последующие годы.

— А можно пару примеров конкретных?

— Давайте начнем с самых больших, которые у нас сейчас не закончены. Это хирургический корпус онкодиспансера и поликлиника на 1,1 тыс. посещений со станцией скорой помощи, которая сейчас строится на Московском проспекте.

Поймите, что у нас еще произошло: определенное количество крупных объектов мы сдали к 1 сентября. Это две современные школы в Новоусманском районе, школа в Семилукском районе, детские сады в Отрадном и Шилово, детский сад в селе Углянец. Мы их уже все сдали, поэтому в этом случае подрядчики не попали под компенсацию.

— Они оказались в минусе?

— Скорее всего, они оказались на грани нуля. Почему? Потому что эти объекты были сданные, основная масса работ была произведена в прошлом году либо в начале этого года, соответственно, до подорожания материалов. Они просто реально успели. Я не думаю, что они на этих объектах что-то существенно заработали. Мне очень хочется верить, что они ничего не проиграли.

— **А вы не давили на подрядчиков административным ресурсом, не подгоняли?**

— Нет. А какой административный ресурс? Всё четко прописано в законах. Они выиграли контракт, все условия были оговорены, сроки оговорены. Что тут от нас зависит? Мы же не можем изменить федеральное законодательство. Понимаете, коммерческая деятельность в любом случае имеет определенные риски, как и всё в нашем мире. Где-то строители зарабатывают больше, где-то не заработают. Идеальный вариант – это обоюдное удовлетворение заказчика и подрядчика. Когда мы получили качественный объект на финише, а строители заработали, чтобы дать премии работникам и инвестировать в собственное развитие.

Я считаю, что у нас работают компетентные люди, которые, во-первых, профессионалы в своем деле, а во-вторых, понимают, чем они занимаются. Их личная ответственность имеет для них большое значение.

— **Сергей Александрович, разрабатываются ли какие-то изменения в законе в части контрактов, которые не подпадают под 500-й приказ?**

— Мы задаем эти вопросы федеральному центру, и федеральный центр также очень сильно озабочен, так как реально понимает, что происходит. Но необходимо изменение законодательства, а что это такое, вы прекрасно понимаете. Тем более что сейчас у нас сменился состав Госдумы. Честно скажем, Дума не обновляется на 100%, но обновляется значительно. И депутаты, которые придут, должны быть вовлечены в проблемы и законодательские процессы. В этом плане <...> определенная проблема. Конечно, если бы сейчас не формировалась новая

ИДЕАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ – ЭТО ОБОЮДНОЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ЗАКАЗЧИКА И ПОДРЯДЧИКА. КОГДА МЫ ПОЛУЧИЛИ КАЧЕСТВЕННЫЙ ОБЪЕКТ НА ФИНИШЕ, А СТРОИТЕЛИ ЗАРАБОТАЛИ, ЧТОБЫ ДАТЬ ПРЕМИИ РАБОТНИКАМ И ИНВЕСТИРОВАТЬ В СОБСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ

— **Какие еще объекты попадают под перерасчет?**

— Это школа в Борисоглебске, которая должна быть построена к 1 сентября 2022 года. Сейчас строительство объекта находится в середине фазы, оно попадает под удорожание стройматериалов.

— **А мегашкола на Московском проспекте, получается, не попадает под программу? Ведь контракт был заключен уже после 1 июля.**

— Мы применили новые индексы уже на этапе процедуры торгов. Проектно-сметная документация всегда проходит госэкспертизу, срок которой не более трех лет. Но все мы понимаем, что за три года процесс инфляции существенно может повлиять на стоимость. Так как этот процесс неотвратим, цену контракта можно скорректировать благодаря индексам, которые для каждого региона разрабатывают Главгосэкспертиза и Министерство строительства и ЖКХ.

— **Так как подрядчики имеют право теперь подать заявление на перерасчет, не послужит ли это катализатором мошеннических действий с их стороны?**

— А каким образом? Я же вам рассказал всю процедуру. Всё предусмотрено законодательством. Я еще раз повторяю: мы берем за основу государственную экспертизу, которая пройдена на этот объект. И еще раз государственная экспертиза всё перепроверит, и только после этого мы будем принимать решение.

— **А если в госэкспертизе будет коррупционер сидеть?**

— Госэкспертизой занимается группа, никогда один человек этим не занимается.

— **С группой тяжелее договориться, дороже.**

— У меня по этому поводу есть свое мнение, я его всегда придерживаюсь. Оно простое и жесткое. Не надо считать людей хуже, чем мы.

Дума, может быть, эти процессы шли бы чуть-чуть быстрее. Вы понимаете, когда вносятся изменения в закон, это очень тяжелая работа, а главное, она чисто процедурно очень длительная.

— **Кажется, что изменения носят несколько дискриминационный характер – какие-то подрядчики получили право на перерасчет, а какие-то – нет.**

— Этот закон родился под проблему, на которую отреагировали власти. Я хочу отдать должное правительству, которое быстро и качественно сработало. Здесь все министерства работают слаженно, особенно Минстрой. Они реально понимают, что происходит в каждом регионе РФ. Когда мы ведем с ними диалог, мы реально понимаем, что это профессионалы своего дела. А это существенно облегчает вопрос. Не всё в их силах, но 500-й приказ помог решить проблемы. Что будет дальше – посмотрим. Но я думаю, стоит ожидать других изменений.

— **Пыталось ли государство регулировать цены на строительные материалы, как это было с сахаром и маслом, например? Такое вообще возможно?**

— Вы же пришли ко мне, а я не чиновник федерального уровня, а чиновник регионального уровня, хоть и высокого. Но могу сказать, что нет, не пытались. Вы прекрасно видите, что даже не было таких решений. Если по сахару, по маслу выступил президент и дал четкие указания, то в случае со стройкой такого не было.

— **Пока мы далеко от мегашколы не ушли, есть несколько вопросов. Как вы думаете, почему местные компании не взялись за этот объект? Подрядчик, который победил в торгах, имеет белорусские корни. Неужели наши застройщики не проявили интерес?**

— Ответ очевиден – мы несколько раз проводили торги. Давайте честно скажем: Воронежская область и город Воронеж развиваются быстро, у нас мощный строительный комплекс, который относится к топовым. Наши застройщики востребованы даже в других регионах. Также у нас огромные объемы введенных квадратных метров.

Мегашкола потому и называется мегашколой, потому что она очень крупная, денежная и интересная. Она не типовая, у нее особенные архитектурные решения. Наши крупные застройщики, которые способны возвести такого рода объекты, сильно заняты либо на наших же объектах, либо на объектах жилищного



строительства, которые тоже имеют государственное значение не только для Воронежской области, но и для государства в целом. Тот же хирургический комплекс онкодиспансера – сложный проект, который, я не знаю, сколько компаний смогли бы реализовать. Я вам открыто говорю, что если бы ДСК его не строили, они бы жилья построили больше, что было бы более выгодно для компании. Застройщик огромные усилия пустил на этот объект, и пока они его не сдали, ни о каком новом объекте речи не идет. Иначе им надо будет прекращать жилищное строительство, а это основа их компании. Многие другие сильные застройщики по этим же причинам отказались.

Я со многими застройщиками разговаривал, они, в первую очередь, говорят, что им будет стыдно перед родным городом и людьми, если они не построят школу. Также они реально боятся той нестабильной ситуации с ценами. Я этого тоже скрывать не хочу и не буду. Более того, есть еще одна очень важная проблема – нехватка трудовых ресурсов.

— **А выход какой? Мигранты?**

— Вот одна из причин – отсутствие мигрантов из-за пандемии. Огромный пласт наших работ мигранты выполняли. Есть еще одна скрытая проблема отрасли – большой дефицит квалифицированных строителей различных специальностей. Назовите любую, и я скажу, что рабочих не хватает. По этой причине уровень заработной платы по скромным подсчетам возрос примерно в два раза.

— **Как раз такой высокой зарплатой можно было бы молодежь привлекать к строительным работам.**

— Да, сейчас молодежь привлекается, начиная от студенческих отрядов. Где-то получается, где-то не получается. У нас всегда студенческие

Я СО МНОГИМИ ЗАСТРОЙЩИКАМИ РАЗГОВАРИВАЛ, ОНИ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, ГОВОРЯТ, ЧТО ИМ БУДЕТ СТЫДНО ПЕРЕД РОДНЫМ ГОРОДОМ И ЛЮДЬМИ, ЕСЛИ ОНИ НЕ ПОСТРОЯТ ШКОЛУ. ТАКЖЕ ОНИ РЕАЛЬНО БОЯТСЯ ТОЙ НЕСТАБИЛЬНОЙ СИТУАЦИИ С ЦЕНАМИ. Я ЭТОГО ТОЖЕ СКРЫВАТЬ НЕ ХОЧУ И НЕ БУДУ. БОЛЕЕ ТОГО, ЕСТЬ ЕЩЕ ОДНА ОЧЕНЬ ВАЖНАЯ ПРОБЛЕМА – НЕХВАТКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

отряды работали на государственных стройках, но сейчас мы даже привлекаем на местные стройки.

— **Если вернуться к мигрантам, Сергей Собянин недавно сказал, что Москве сейчас не хватает 200 тыс. мигрантов. Можно сказать, сколько Воронежской области не хватает?**

— Я не скажу сейчас цифру. Если говорить о крупных компаниях, они в своей массе закрыли свою потребность в кадрах законным путем, для этого были механизмы.

— **Как себя ощущают застройщики в текущей рыночной ситуации в связи с льготной ипотекой, ростом цен на материалы и т. д.?**

— Неуверенно.

— **Цены на недвижимость вообще взлетели...**

— Да, цены взлетели очень сильно. Но если рассматривать этот взлет цен, он связан со многими факторами. Каждый год инфляция у нас составляет от 4 до 7%, но последние лет шесть цена за квадратные метры не увеличилась пропорционально инфляционным процессам. Она, напротив, даже замерла на одном уровне. Сейчас мы подошли к тяжелейшему периоду, когда строительная отрасль начала догонять инфляцию, а тут еще накладывается кратное увеличение стоимости стройматериалов. Но государство сработало оперативно – ввело льготную ипотеку и дополнительную поддержку молодых семей, что стало дополнительным стимулом для развития отрасли. Более того, многие люди получили

возможность взять льготный кредит – раньше они не могли себе этого позволить. Возможно, в конечном счете семьи не получили выгоду, так как ставка упала, но выросла цена на недвижимость. Но тот факт, что государство дало право многим людям взять кредит, нельзя забывать. И это, разумеется, породило высокий спрос на недвижимость.

– Немного поговорим про реновацию по постановлению губернатора «О комплексном развитии территорий». Как вы считаете, насколько это будет интересно воронежским застройщикам? Потому что расселение и снос домов – это дополнительные затраты для них.

– Это будет однозначно интересно. Расселение происходит в основном в центре города, который всегда привлекателен для освоения. В итоге, я думаю, этот процесс будет выгоден всем – и людям, которые получают новое качественное жилье, и городу в целом, так как будет создана новая инфраструктура и среда визуально преобразится. Более того, сами застройщики понимают рентабельность проектов в центре. Сейчас стоимость квадратного метра в центре до 100 тыс. рублей доходит. Но, да, затраты в этом случае будут иметь иной характер.

– Вы сейчас говорите о центре – понятно, что для застройщиков этот район представляет

сейчас мы подошли к тяжелейшему периоду, когда строительная отрасль начала догонять инфляцию, а тут еще накладывается кратное увеличение стоимости стройматериалов

наибольшую ценность. Но очень часто говорили, что нужна реновация левого берега. Насколько будет интересно застройщикам там осваивать территории?

– Сейчас идет реновация на улице Ленинградской, на очереди – улица Ростовская. Вообще я считаю, что в ближайшее десятилетие Левый берег для жизни человека будет более качественен.

– Почему?

– Во-первых, близость к центру города. Левый берег растянут вдоль прекраснейшего водоема. Там много зеленых зон. Посмотрите, сколько мы там настроили разных социальных объектов. Посмотрите, какое количество там парков и скверов, которые остались от промышленных предприятий и переданы на баланс города. Мы сейчас там сделаем еще набережную. С любых сторон берите – это будет место, которое для уровня и качества жизни станет очень привлекательным.

– Тем не менее, Северный больше всего застраивается?

– Застраивается больше всего Северный, да.



– Не превратится ли этот район в гетто?

– Это будет зависеть от нас всех.

– Сейчас Воронеж вширь идет, поглощая села, растягивается.

– Я не готов с вами согласиться. Воронеж в любом случае ограничен в своем развитии, он уже уперся в муниципальные районы.

– Ямное можно присоединить, Новую Усмань...

– Ямное и Новая Усмань уже по большому счету построены как город, но они являются другими муниципальными образованиями. Если с этой стороны смотреть – да, Воронеж идет вширь, потому что жители тех микрорайонов, о которых вы говорите, нацелены и ориентированы на город Воронеж. Чисто географически мы сейчас реализуем те пространства, которые у нас остались внутри, в том числе и в Северном микрорайоне. Опять же мы комплексно осваиваем территории. Ведь речь условно не только о сносе двухэтажек, но и о реновации промышленных территорий. В частности, я имею в виду мясокомбинат на Ворошилова.

– Что будет на месте Воронежского экскаваторного завода?

– Пока это сложный вопрос, потому что там огромная территория, расчлененная на участки с огромным количеством собственников. Город на эту территорию самое пристальное внимание обращает, но пока конкретных проектов нет. Есть заинтересованные люди, которые готовы объединить всю эту территорию и рассматривать ее в плане будущего развития.

– Там будет жилая или коммерческая недвижимость?

– Мы заинтересованы, чтобы на одной территории было сконцентрировано и то, и то. В целом, мы более широко смотрим на эту площадку в плане создания новых рабочих мест. Рядом с нами (интервью проходило в правительстве Воронежской области – прим. ред.) располагается бывшая территория концерна «Энергия», но мало кто знает, что там у нас 1,5 тыс. айтишников работает. Поэтому и на ВЭК также можно сосредоточить людей одного или нескольких профессиональных сообществ – пусть они там и живут, и работают. Также можно на территории создать офисные помещения по типу коворкингов.

– Социальные объекты там тоже планируются? Школа, детский сад?

– Конечно. Без социальных объектов уже ничего построить нельзя. Более того, без них микрорайон будет мертв.

– Не назовете компании, которые интересуются этой территорией?

– Пока нет.

– Это наши? Имеются в виду воронежские застройщики.

– Наши.

– Возвращаясь к вопросам о Северном районе: идет застройка Яблоневого сада. Это и без того густонаселенный район, поэтому местные жители опасаются, что инфраструктура – и социальная, и дорожная – может



не вынести такого масштабного проекта. Как работать с этой ситуацией?

– По социальной инфраструктуре: строится поликлиника, там будет школа и детский сад на 600 мест. А вот вопрос с дорогами гораздо сложнее. В регионе есть несколько проектов, призванных решить этот вопрос. Сейчас идет разговор о привлечении денежных средств для расширения существующих дорог и строительства новых дорог, выходящих в район СХИ. Даже наша работа по выделенным полосам призвана решить проблемы города и, в частности, Северного района.

– Кстати, была еще информация, когда ДСК выиграла на торгах право аренды Яблоневых садов, что «Выбор» будет тоже осваивать эту территорию.

– Да, они вдвоем будут.

– 50 на 50 получается?

– Примерно 70% ДСК и 30% «Выбор».

– Просто интересен опыт сотрудничества двух застройщиков. Это же надо привести проекты к общему виду...

– У них концепция единая. Они работают и взаимодействуют. Когда застройщики такого большого уровня ответственного бизнеса работают в паре, поверьте, это только лучше.

– Где вы сами живете, кто застройщик?

– Я не житель города Воронежа вообще, я живу в Нововоронеже.

– Как вы относитесь к тому, что строительный бизнес сейчас определяет по большому счету всю стратегию работы управляющих компаний?

– Если мы берем новое жилье, то многие строительные компании сейчас идут по пути создания своих УК.

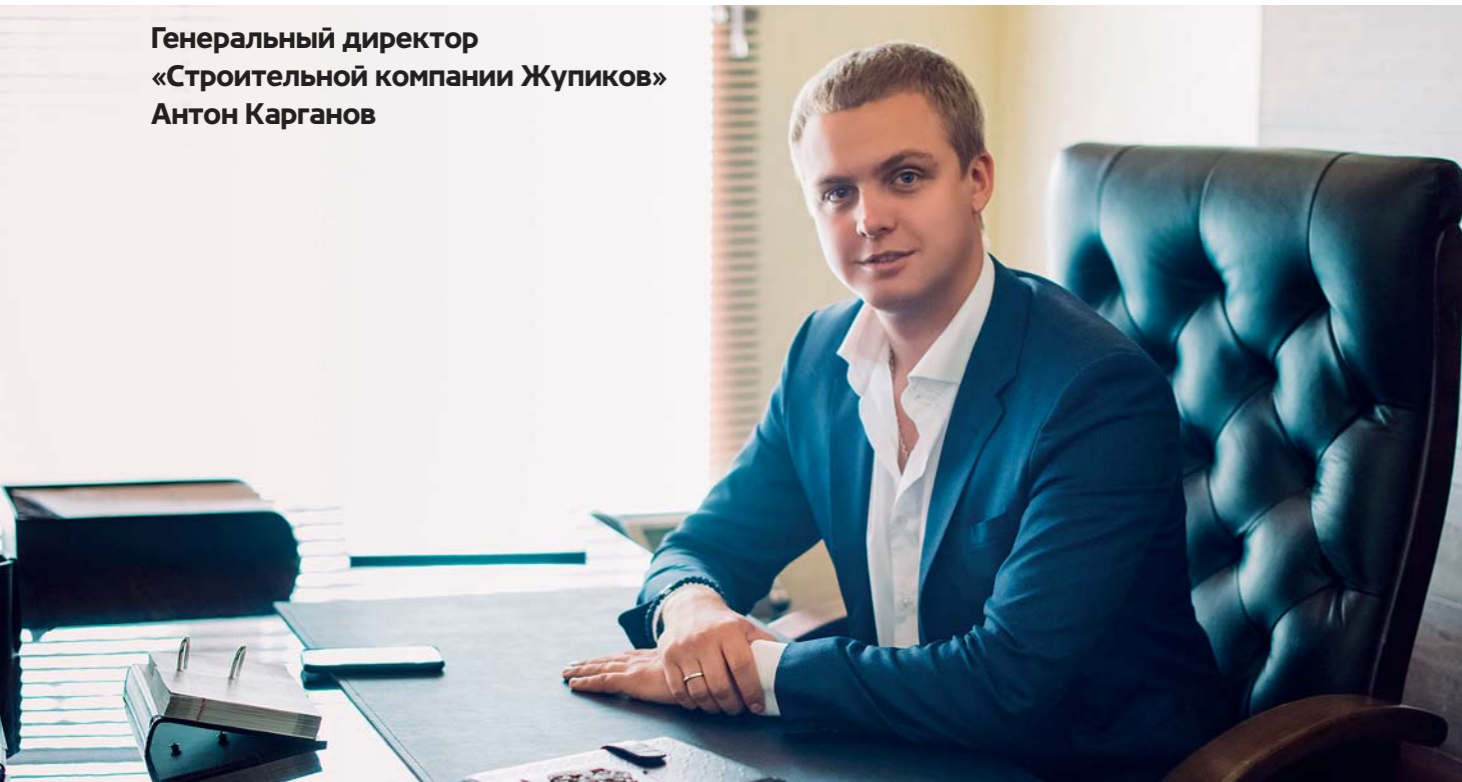
– Вы это приветствуете? Как это влияет на рынок?

– Это очень хорошо влияет. Посмотрите, сколько у нас хороших примеров, когда застройщик строит качественное жилье, хорошую среду создает и отдает это в чужие руки. Приходит какая-то УК, которой на самом деле ничего не нужно, кроме заработка. Этот дом начинает хиреть во всех отношениях. Если застройщик создает свою УК, то их задача, чтобы дома не стали хуже. Если станет лучше – хорошо. Если они обеспечат ситуацию, чтобы не стало хуже, это уже высший уровень, это высший пилотаж.

Анастасия Кочкина, Михаил Сошин

«Ответственный девелопер не может игнорировать пути развития города»

Генеральный директор
«Строительной компании Жупиков»
Антон Карганов



Реформа российской строительной отрасли продолжается. Произошел переход на эскроу-счета, призванный защитить интересы граждан и предать забвению сам термин «обманутые дольщики». Продолжается реализация нацпроекта «Жилье и городская среда». Принят закон о комплексном развитии территорий, который дает возможность регионам обновлять устаревший многоквартирный фонд, а людям – улучшать жилищные условия без срока ожидания, когда их дома признают аварийными. А что застройщики? Готовы ли они ответить на вызов времени новыми проектами, поспевают ли за изменениями? На эти и другие вопросы отвечает один из крупнейших предпринимателей Тамбовской области, генеральный директор «Строительной компании Жупиков» Антон Карганов.

– Антон Александрович, те изменения, которые претерпевает сектор жилой недвижимости последние два года, не может не влиять на застройщиков. Появились ли у них какие-то новые обязательства?

– Конечно, требования значительно выросли. Если раньше надежным застройщиком считался тот, кто просто построит дом, то сегодня список обязательств значительно шире – это и высокое качество построенного жилья, и создание комфортной городской среды вокруг. Девелопер становится активным участником городских изменений – достраивает ли жилье за компанией-банкротом или развивает новый квартал.

К слову, у нас есть объекты как в новых микрорайонах, так и в исторической части. И в каждом случае мы как-то влияем на облик города – на новых территориях инициируем проекты благоустройства, в центре встраиваем здания в сложившуюся стилистику.

– Второе делать наверняка сложнее?

– Зато очень интересно. Например, проектируя клубный дом на улице Кронштадтской, мы тщательно искали решение для фасадов, чтобы они соответствовали сложившейся застройке исторической центральной части города. В итоге применили баварскую кладку, и здание стало перекликаться с архитектурной доминантой этого квартала – католическим костелом, построенным в Тамбове в начале XX века.

Другой дом – на Карла Маркса – выполнен в стиле эклектики, за счет панорамного остекления он смотрится современно, а вот

пилястры, эркерная часть, декоративная штукатурка помогли стилизовать его под классику. Наш проект по достоинству оценили на федеральном уровне. В нынешнем году он стал победителем премии в области нового строительства и территориального развития премии Urban Awards.

– Вы ведете строительство не только в центре города, но и в отдаленных от него районах. Там уже больше пространства для реализации идей. Что удалось сделать и что запланировано?

– У нас в городе есть так называемый Новый Тамбов. Он начал строиться после того, как 20 лет назад власти отказались от идеи развивать центр и устремили взор на окраины. Дома мы здесь начали строить недавно и, тем не менее, оказались первыми, кто стал воплощать идею дворового пространства без автомобилей. Сейчас строим большой жилой комплекс – Европейский. Сдали первую очередь, в стадии строительства еще три корпуса. Концепцией предусмотрен подземный паркинг и сквер внутри двора.

В этой же, северной, части города мы построили уже несколько детских садов. В нынешнем году выиграли контракт и начали возводить школу на 2425 мест.

– Дефицит парковочных мест – типовая проблема новостроек...

– Густонаселенный микрорайон нуждается не только в парковках, вторая по значимости проблема – нехватка мест отдыха. Несколько лет назад мы приняли участие в масштабном проекте по созданию большого парка на севере Тамбова. Мы благоустроили 8 гектаров, вложив в инфраструктуру 137 млн рублей.

Сейчас по мере сил и возможностей работу по благоустройству мест отдыха на севере хотим продолжить. Поясню. Недалеко от будущих школы и садика находится песчаный карьер. Его выработка началась еще в советскую эпоху, ресурсы уже на исходе. Мы предложили благоустроить искусственный водоем, создав вокруг него зону рекреации. На этой территории можно разработать проект набережной, зонировать пространство, создать интересные места отдыха. Идея вылилась в конкурс архитектурных проектов, который мы активно поддержали. Очень рассчитываем на интересные решения со стороны специалистов и молодых архитекторов, еще только начинающих свой путь в этой профессии. Вот это как раз тот случай, когда ответственному девелоперу не все равно, как развивается город, и он не может игнорировать пути его развития. Тем более, что у нас есть желание и дальше строить дома в этой части города.

– Одно из последних новшеств отрасли – закон о комплексной застройке территорий (КРТ), принятый в прошлом году. Как вы оцениваете перспективы его реализации в целом и в Тамбове в частности?

– Это крайне важный закон: в стране много устаревшего морально либо просто аварийного жилья. У людей появится реальная возможность улучшить свои жилищные условия. Важно, что КРТ позволит обновить городскую застройку. В Тамбове, например, центральная часть города



не развивается уже порядка 20 лет. Если что-то и строится, то точно – без сопутствующей инфраструктуры. За это время здесь не появилось ни одного отдельно стоящего садика или школы, любого другого объекта социальной инфраструктуры. В то же время памятники архитектуры, равно как и ветхие жилые дома, продолжают разрушаться. Стоит только свернуть вглубь с центральной улицы, как начинаешь недоумевать, увидев покосившийся деревянный Тамбов.

– Уже были какие-то попытки изменить ситуацию?

– Несколько лет назад мы начали работать в таком квартале. Уже упомянутый дом на улице Карла Маркса как раз находится там. Рядом жилая деревянная застройка – много ветхого жилья, и мы начали договариваться с людьми о точечном выкупе участков. Когда мы заходили, первый дом строили как одиночный, но уже тогда было комплексное видение территории, на которой могут появиться жилые дома, спортивный центр с бассейном, детский сад. Сейчас мы продолжаем здесь строительство. Но это только один участок. Если же говорить в рамках всего центра, там порядка 14 подобных территорий.

Чтобы изменить ситуацию, нужен комплексный подход или мастер-план, который учтет потребности города в жилой и коммерческой недвижимости, социальных и туристических центрах, когда будут перечислены все памятники истории и охранные зоны, когда будет, наконец, выработан единый дизайн-код всех крыш и фасадов, размеры и этажность.

Наша компания совместно с региональным управлением архитектуры недавно презентовала концепцию комплексного развития исторического центра Тамбова. Мы выступили на прошедшем в сентябре этого года III Всероссийском форуме «Дни лидеров муниципального управления», посвященном как раз теме КРТ. Концепция получила положительную оценку федеральных экспертов. Сейчас, с учетом принятия федерального закона, хотелось бы взяться за эту работу более предметно.

– Кстати, на этом же форуме первый заместитель министра строительства и ЖКХ России Александр Ломакин сказал, что до конца текущего года в каждом регионе России в стадии реализации должен появиться как минимум один проект комплексного развития территории.

– Все верно, практически в каждом субъекте РФ проекты комплексного освоения территорий есть. Но такое важное для Тамбова решение должно все-таки приниматься коллегиально, это может быть, например, общественный конкурс, где каждый житель сможет внести свое предложение, где будут учтены экспертные мнения. И вот когда уже мастер-план получит общественное одобрение, переходить к профессиональному проектированию. Но оставаться в бездействии и допускать дальнейшее разрушение исторического центра – в корне неверно.

Елизавета Антонова



ЦТР

НАШ БИЗНЕС – ПРИРОДНЫЕ ЦЕОЛИТЫ*

от товаров для животных и удобрений до экологии, медицины и косметики



+ 7 (499) 110-30-17

info@zeolit.ru

www.zeolit.ru

Общество с ограниченной ответственностью «ЦеоТрейдРесурс» (ООО «ЦТР»), ОГРН 1107746731410. 107023, Россия, Москва, ул. Электrozаводская, д. 24, строение 1. АДЦ «Преображенский»

*Цеолиты – уникальные минералы-сорбенты, созданные самой природой. Благодаря своим свойствам, применяются во многих сферах человеческой деятельности (сельское хозяйство, экология, медицина, пищевая промышленность, производство косметики, товаров для животных, строительных материалов).

Реклама

«Доверие покупателей требует от строителей постоянного развития и движения вперед»



В 2021 году строители корпорации «ЖБК-1» отмечают своё 25-летие. О работе компании беседуем с генеральным директором Александром Селивановым.

– Александр Борисович, в этом году строительный комплекс корпорации «ЖБК-1» отмечает юбилей. С какими результатами компания подошла к этой дате?

– Если в цифрах, то за этот период коллективом строителей корпорации построено 750 тыс. кв. м жилья, 8 школ и детских садов, более 20 храмов. Мы первыми включились в программу расселения общежитий, предоставили более 1000 квартир по льготным ценам, а также выступили поручителями перед банком за жителей общежитий, взявших кредиты на увеличение площади жилья. Позже, по цене в два раза ниже рыночной, более 200 квартир было передано для переселенцев из ветхого и аварийного жилья в Белгородском районе.

За 25 лет сформировался наш фирменный стиль строительства. Фасады домов выкладываются цветным лицевым кирпичом, а это значит, они сохраняют свой первоначальный вид и не требуют ремонта более 50 лет; качественно выполненные утепление и вентиляция защищают стены от промерзания и препятствуют возникновению плесени, в итоге в наших квартирах комфортно как в жару, так и в холод, при этом жильцы экономят свои средства на отоплении и кондиционировании; благоустроенная и озелененная территория, прилегающая к построенным домам, отвечает запросам жителей всех возрастных категорий.

– «ЖБК-1» участвует в различных региональных и государственных программах. Что это дает компании?

– Мы всегда поддерживаем и активно участвуем во всех иницилируемых областными проектами. К 1 сентября этого года нами построена современная школа в с. Крутой Лог, ставшая победителем в престижном международном смотре-конкурсе детских садов и школ. Завершается строительство индивидуальных домов для 88 детей-сирот. Такое строительство не является прибыльным. Однако, соответствует нашему мировоззрению о социальной направленности бизнеса и миссии «ЖБК-1» – «Созидание во имя повышения качества жизни».

– Можно сказать, что «ЖБК-1» – это инновационное предприятие?

– В нашем понимании инновация – это внедренная новаторская идея, потребовавшая инвестиций.

Компания ЖБК-1 является разнонаправленным предприятием. Это и производство строительных материалов, и проектирование, и строительство, и обслуживание построенного жилого фонда. В каждой из этих сфер деятельности есть место инновациям. Более 20 лет назад мы одними из первых в России начали производство инновационной на тот период продукции – тротуарной плитки. Затем последовал уникальный лицевой кирпич СКЦ, использование которого позволяет воплотить множество архитектурных идей и замыслов. Далее были стеновое производство безопалубочных плит перекрытий, циркуляционная линия по производству стеновых панелей горизонтальным способом, производство экологических и долговечных деревянных окон со стеклопакетами.

10 лет назад мы решили проблему энергоэффективности зданий, внедрив новый конструктив ограждающих стен, предварительно выполнив их натурные испытания в строительной лаборатории.

Одними из первых среди строительных организаций мы начали применять BIM-технологии, значительно сократив за счет 3D-моделирования сроки проектирования, количество коллизий и ошибок. В перспективе – внедрение полнофункциональной информационной модели здания, позволяющей эффективно управлять всем его жизненным циклом.

– Какими из ваших объектов вы особенно гордитесь?

– Сложно выделить какой-то отдельный объект, в каждый вложен кропотливый труд и частичка души каждого сотрудника большого коллектива. Мы гордимся спроектированным и построенным жилым микрорайоном «Новый-2», он неоднократно становился призером всероссийских градостроительных конкурсов. Из отдельных объектов – это и Ротонда на северном въезде в Белгород, и Храм в п. Дубовое, и Игуменский корпус Марфо-Мариинского монастыря, при сооружении которых наши производственники и строители показали свое мастерство в уникальном русском зодчестве.

А главная наша гордость – доверие покупателей продукции и жителей построенных микрорайонов.

– Какие ближайшие планы компании?

– Учитывая диверсификацию нашего предприятия – планов много, одним из таких значимых по участию каждого из предприятий «ЖБК-1» является строительство жилого комплекса в п. Северный площадью более 100 тыс. кв. м. Мы строим не просто спальный район, а создаем пространство для жизни и общения, работы и отдыха, здоровья и спорта. Здесь будут учебные объекты, физкультурно-оздоровительный, медицинский центр и прилегающий благоустроенный лесной массив.



Игуменский корпус Марфо-Мариинского монастыря, Белгород

На правах рекламы

Елена Ситникова

Курс остается неизменным – ГК «ОДСК» о трендах в отрасли



Основным фактором, обеспечивающим лояльность покупателей, по-прежнему остается постоянный диалог с ними. Умение слышать потребителя и учитывать его пожелания в новых проектах сегодня во многом определяет успешность российских девелоперов. Один из ведущих региональных холдингов, – ГК «ОДСК» – который входит в рейтинг крупнейших предприятий Черноземья, – рассказал о трендах жилищного домостроения, требованиях покупателей и работе в условиях пандемии.

Эксперты в сфере жилой недвижимости отмечают серьезные изменения, касающиеся отношения покупателя к продукту. Проще говоря, люди стали относиться внимательнее к тому, что покупают. В результате, несмотря на «отягчающие обстоятельства» в виде растущих цен на энергоресурсы и сырье, застройщикам приходится создавать продукты с элементами жилья более высокого класса. При этом из-за общего снижения покупательной способности переплачивать за квадратный метр сегодняшний потребитель не готов.

Тем не менее крупные застройщики продолжают двигаться навстречу будущим новоселам, научившись анализировать постоянно растущие потребности и где-то даже опережая их пожелания.

Группа компаний «ОДСК» специализируется на квартальной застройке в двух регионах Черноземья – Липецком и Орловском – и считает основной задачей строительной отрасли создание комфортной среды, которая помогает людям в полной мере раскрыть свой потенциал и осуществить свои мечты.



«УМЕНИЕ СЛЫШАТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ И УЧИТЫВАТЬ ЕГО ПОЖЕЛАНИЯ В НОВЫХ ПРОЕКТАХ СЕГОДНЯ ВО МНОГОМ ОПРЕДЕЛЯЕТ УСПЕШНОСТЬ РОССИЙСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ»

Правильная ориентация

По мнению «ОДСК», ориентация на клиента помогает девелоперам выбирать те направления, которые необходимо усиливать с учетом трендов жилищного домостроения. Основным направлением деятельности ГК являются комплексная застройка и развитие новых территорий. Квартальная застройка с единым дизайн-кодом позволяет создавать гармоничные городские пространства.

«Строительные компании должны иметь фирменный почерк. Так, например, нашим стилиобразующим акцентом являются яркое концептуальное оформление фасадов многоквартирных домов и тематические детские площадки», – прокомментировал застройщик.

Кроме того, в «ОДСК» рассказали, что в одном из жилых комплексов строительной компании, первая очередь которого была введена в эксплуатацию в 2020 году, каждый корпус и прилегающая к нему дворовая территория имеют стилистическое оформление в тематике определенного факультета и собственный герб. В рамках проекта часть спортивных снарядов выполнена в форме додекаэдров (правильных многогранников), а в детской зоне расположены сетка для лазанья в виде пирамиды, скалодром и веревочная дорожка, выполненная в виде «атомов и молекулярных связей». Еще один пример – многофункциональный развивающий игровой комплекс «Московский Кремль» в ЖК «Московский парк», построенный в этом году.

Расширяя горизонты

За 2,5 года в рамках санаторской деятельности ГК «ОДСК» достроила в Липецке семь домов, ранее брошенных недобросовестными застройщиками, обеспечив квартирами почти 2,3 тыс. семей. Таким образом, летом 2021 года завершился один из самых масштабных в России проектов по спасению дольщиков, получивших статус обманутых. Основную задачу удалось выполнить, обеспечив собственников законным жильем и восстановив доверие к застройщикам. В свою очередь, ГК завоевала репутацию девелопера, который

выполняет взятые на себя обязательства. При этом даже в достраиваемых домах строительной компании удалось дополнить проекты благоустройства придомовых территорий детскими площадками и современными спортивными комплексами.

Перспективный вопрос

На вопрос редакции, что дает строительным компаниям возможность воплощать принципиально новые идеи, в ГК «ОДСК» назвали наличие сформированного земельного банка из наиболее интересных и перспективных участков в регионах присутствия.

«В планах следующего года – постепенное наращивание темпов строительства до 21 объекта. Завершив санаторскую программу в Липецке, с 2022 года «ОДСК Липецк» планирует начать реализацию проектов на нескольких перспективных площадках в центре города, параллельно продолжая запуск и развитие новых проектов в Орле», – подытожил застройщик.

Также, по словам девелопера, оптимизация и автоматизация управленческой деятельности стали закономерным итогом прошлого года. Комментируя отношение к непростой ситуации, с которой столкнулся весь мир и, в частности, строительная сфера, руководство компании подчеркнуло, что приобретенный опыт, безусловно, внес дополнительные коррективы в работу, но выбранный курс движения остается неизменным.

«ЛЮДИ СТАЛИ ОТНОСИТЬСЯ ВНИМАТЕЛЬНЕЕ К ТОМУ, ЧТО ПОКУПАЮТ»



Стресс-тест и переориентация на отечественных партнеров: как промышленность переживает пандемию

Рано говорить, что в 2021 году российская промышленность победила кризис, но, тем не менее, некоторые секторы уже перешли от восстановления к росту. Однако пандемия коронавируса еще не закончилась и дальнейшее развитие событий во многом зависит от эпидемиологической ситуации и поддержки государства. Критической ситуации в промышленности не произошло, предприятия с непрерывным циклом производства не останавливали работу. Пандемия для них стала стресс-тестом: промышленность научилась быть гибкой.

Разрыв цепочек и фармацевтический бум

Промышленность в сравнении с другими отраслями и малым бизнесом наименее болезненно проходит через пандемию. Кризис потребовал от предприятий более гибкого подхода. Несмотря на то, что большинству компаний пришлось свернуть инвестиционные проекты или перенести их на неопределенный период, гиганты отрасли не отступили от своих планов. Так, например, «Новотранс» пообещал Липецкой области 31,7 млрд рублей на возведение машиностроительного комплекса. Воронежская ОЭЗ «Центр» пополняется инвесторами, а резиденты запускают свои проекты. Судя по всему, и власти других регионов решили сделать ставку на экономические зоны. Так, в Орловской области активно занимаются поисками инвесторов для ОЭЗ ППТ «Орел». В Курской области вернулись к идее создания такой территории. Якорным резидентом экономзоны «Третий полюс» в Железногорске станет АО «Михайловский ГОК им. А. В. Варичева» (входит в компанию «Металлоинвест») с его заводом горячебрикетированного железа за 47,6 млрд рублей. Интересно, что при новом руководителе и белгородское правительство задумалось о собственной ОЭЗ. По словам теперь уже губернатора Вячеслава Гладкова, она необходима для удвоения ВРП.

В период пандемии предприятия столкнулись с рядом проблем, решение которых они вынуждены находить, чтобы не скатиться вниз. Основными вызовами промышленности эксперты называют шок платежеспособного спроса и предложения, разрывы в производственно-сбытовых цепочках и сокращение инвестиций. «Разрыв экономических контактов я также назвал бы проблемой. Кто-то ушел с рынка в период пандемии, международный рынок сбыта остановился. В Воронежской

области много предприятий, работающих на всю Россию и на зарубежье. Поэтому здесь тоже проблем хватает», – отмечает президент Торгово-промышленной палаты Воронежской области Юрий Гончаров. При этом эксперт говорит, что в регионе не было критических ситуаций – таких, чтобы крупные предприятия останавливали производство насовсем или на неопределенный срок.

Бизнес-консультант Евгений Гаврилов отмечает, что начавшиеся еще лет пять назад проблемы в условиях коронакризиса обрушились на отрасль снежным комом. «У промышленных предприятий с 2014 года открылось окно «возможностей», связанное с резким падением рубля. Импортное сырье, оборудование и комплектующие на равном месте подорожали в два раза, а 2020 год преподнес еще один «подарок» – нестабильность поставок. Слышу жалобы, что сроки поставки отдельных деталей увеличились с 2 недель до 3–4 месяцев. Нельзя не обратить внимание и на глобальную эпоху инфляции – все развитые страны бьют 50-летние «рекорды», международные цепочки поставок не могут восстановиться от карантинных 2020-го, стоимость логистики улетела в небо, намечается тотальный дефицит всего», – подвел итог Евгений Гаврилов.

Еще одной немаловажной проблемой стал кадровый вопрос. Промышленность поняла значимость и стоимость человеческого капитала. В условиях пандемии предприятиям пришлось продумать безопасность людей и их рабочих мест. При этом из-за ограничительных мер образовался дефицит мигрантов, которые могли выполнять неквалифицированную работу за низкую оплату. Эти факторы уже подтолкнули компании к ускоренной автоматизации и внедрению роботизированного оборудования.

Несмотря на то, что промышленности была оказана господдержка, отбор наиболее пострадавших проходил по ОКВЭД. Это привело к тому, что два предприятия, выпускающих одинаковую продукцию, могли получить разную поддержку или не получить ее вовсе. Проблемой стало и то, что в перечень наиболее пострадавших отраслей также включали по основному виду деятельности. Предприятия потеряли существенную часть выручки, но помощь не получали. Особенно острым это ограничение стало для крупных и средних предприятий.

Кризис, вызванный пандемией коронавируса, стал неприятным препятствием для многих компаний и секторов промыш-

ленности. Однако некоторые отрасли смогли выиграть от сложившейся ситуации. Так, производственный бум произошел в фармацевтической промышленности. По данным Росстата, производство лекарственных препаратов в 2020 году в России (по сравнению с 2019-м) увеличилось на 19,9%. При этом, по оценке разных экспертов, выручка отрасли выросла на 20–40%. Тем не менее, фармацевтическая промышленность испытывает ряд трудностей, которые мешают ей вдохнуть полной грудью: новые законы, усиленный контроль со стороны надзорных органов и увеличение роли государственного сектора. Также рост случился и в химической промышленности. Это стало возможным из-за увеличения спроса на удобрения и химзащиту растений и околomedцинскую продукцию.

Онлайн и роботы

Предприятиям Черноземья предстоит сформировать новые производственно-сбытовые цепочки, при этом им необходимо больше ориентироваться на российских подрядчиков. Пандемия показала, что закрытие границ может поставить под угрозу производство из-за проблем с поставками иностранного сырья и оборудования. В инвестиционных проектах предприятиям также стоит обратить внимание на отечественных специалистов, так как в большинстве случаев пуско-наладку импортного оборудования может провести только эксперт из-за рубежа. В поисках новых партнеров и каналов продвижения промышленности активнее будет заходить в онлайн. Это станет одним из безопасных и эффективных (с учетом развития IT-решений) вариантов выхода из трудной ситуации.

Так как пандемия еще не закончилась и спрогнозировать очередные локдауны сложно, промышленность вынуждена пересмотреть условия труда работников. Акцент будет сделан на возможность перевода на удаленку тех сотрудников, чей функционал это позволяет. Между тем большую часть производственных работ придется доверить автоматизации. Трендом станет внедрение искусственного интеллекта и роботов. В случае карантинных мер, из-за которых руководители вынуждены сокращать количество людей в помещениях или вовсе вводить нерабочие дни, это позволит предприятиям оставаться на плаву и не прекращать производство.

Можно выделить еще один тренд в будущем развитии промышленности – это ревизия продуктовой линейки предприятия. Компании будут больше внимания уделять высокомаржинальным товарам. Условия, конечно, все равно будет диктовать потребительский спрос. Важным моментом может стать переориентация на выпуск продуктов для отрасли здравоохранения, если это возможно сделать без серьезных вложений. Уже некоторые немедицинские компании начали производ-

ОТРАСЛИ, ПОКАЗАВШИЕ НАИБОЛЕЕ СРЕДИТЕЛЬНЫЙ РОСТ

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021-ГО К ПЕРВОМУ ПОЛУГОДИЮ 2020-ГО

106,4%	ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА
120,0%	ПРОИЗВОДСТВО КОМПЬЮТЕРОВ, ЭЛЕКТРОНИКИ
108,2%	ПРОИЗВОДСТВО ХИМИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ
141,5%	ПРОИЗВОДСТВО АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ
120,0%	ПРОИЗВОДСТВО ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ
118,5%	ПРОИЗВОДСТВО ТЕКСТИЛЬНЫХ ИЗДЕЛИЙ
115,5%	ПРОИЗВОДСТВО МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ
139,6%	ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ

ИСТОЧНИК: РОССТАТ

ство медицинских изделий. Так, например, Тамбовский пороховой завод запустил реализацию проекта по производству нитриловых перчаток.

Евгений Гаврилов отмечает, что в целом у предприятий есть условия для успешного восстановления. «Важный для промышленности показатель – стоимость электроэнергии и газа – на фоне европейского хаоса тоже добавляет плюсов отечественным производителем».

В ПОИСКАХ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ И КАНАЛОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ АКТИВНЕЕ БУДЕТ ЗАХОДИТЬ В ОНЛАЙН. ЭТО СТАНЕТ ОДНИМ ИЗ БЕЗОПАСНЫХ И ЭФФЕКТИВНЫХ (С УЧЕТОМ РАЗВИТИЯ IT-РЕШЕНИЙ) ВАРИАНТОВ ВЫХОДА ИЗ ТРУДНОЙ СИТУАЦИИ

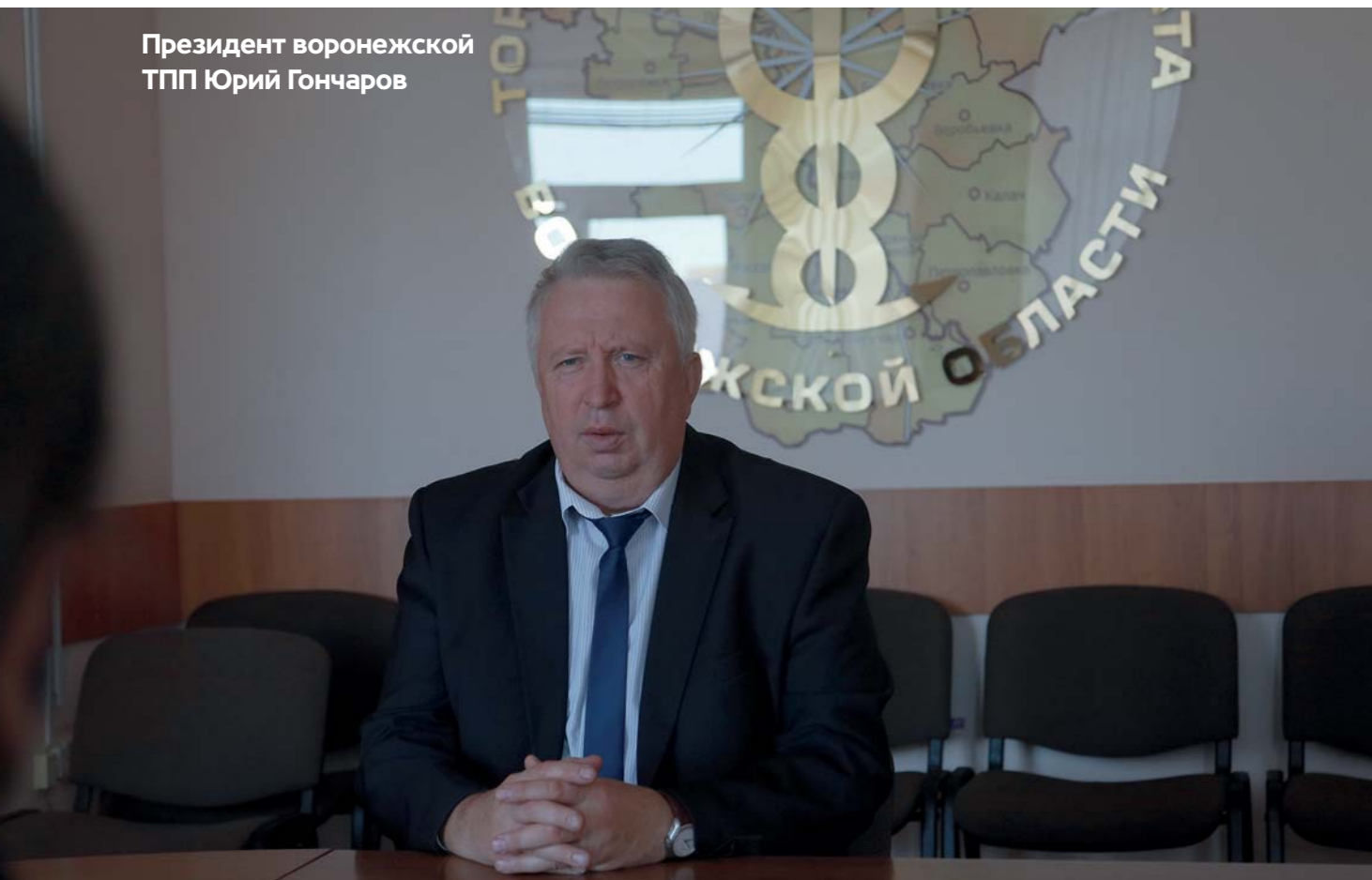
лям. То есть рынок объективно благоволил отечественной промышленности. Но плюса не бывает без минуса. Чтобы воспользоваться перспективами рынка, нужно вначале вложиться в то же импортное оборудование. А оно теперь подорожало в два раза. Для этого надо получить кредит, а ставки по кредитам растут вслед за инфляцией и ключевой ставкой ЦБ РФ. Плюс, по некоторым видам оборудования для России действуют неформальные, а местами и формальные ограничения. Золотое время для иностранных производителей, которые владеют технологиями и дешевыми кредитами. А с учетом российских мер поддержки для ОЭЗ и ТОР, я бы на их месте бежал в Россию на полной скорости», – считает бизнес-консультант.

Стоит добавить, что в выигрыше будут те предприятия, которые смогут выстроить тесные отношения с государственным сектором – особенно в здравоохранении и обороне. Конечно, в таких случаях много рисков, но плотная координация с государством поможет обеспечить быстрый и упрощенный вывод продукта, если он необходим для граждан.

Инна Гресева

Разрыв производственных цепочек и диверсифицированная экономика

Президент воронежской ТПП Юрий Гончаров



Из-за мирового кризиса все секторы промышленности столкнулись с проблемами, которые сдерживают темпы производства. Однако ряд предприятий хоть и сбавили обороты, но продолжают вести инвестиционную деятельность. Президент Торгово-промышленной палаты Воронежской области Юрий Гончаров рассказал о том, как через кризис проходят предприятия региона, с какими проблемами они сталкиваются и какую роль в экономике играет палата.

— Юрий Федорович, ТПП в России существует уже более 20 лет...

— Не совсем так. На самом деле российская Торгово-промышленная палата имеет более чем 100-летнюю историю. Предтечи торгово-промышленных палат в России существовали издавна: это были различные ремесленные цеха, купеческие гильдии, биржевые комитеты. Практическое же внедрение института торгово-промышленных палат в Российской империи началось в начале XX века. В 1910 году был подготовлен проект закона «О введении торгово-промышленных палат в России», а в 1917-м Временное правительство Керенского утвердило Положение «О Торгово-промышлен-

ных палатах». В нем были определены основные цели, задачи и полномочия торгово-промышленных палат в России.

Затем, в 1932 году, Совет народных комиссаров СССР утвердил Устав Всесоюзной торговой палаты. А в 1988 году съезд Торгово-промышленной палаты Советского Союза принял новый Устав ТПП СССР, который давал право создавать региональные отделения и ТПП на территории союзных республик, в том числе в РСФСР. Так, 8 июня 1988 года в Воронеже было создано Центральное-Черноземное отделение Торгово-промышленной палаты СССР (ЦЧРО ТПП СССР), позднее трансформировавшееся в ТПП Воронежской области. А в 1991 году Торгово-промышленная палата СССР была официально переименована в ТПП РФ.

Так что, как видите, история торгово-промышленных палат в нашей стране насчитывает более века. 1988 год считается годом основания ТПП Воронежской области, 19 октября 2018 года мы

отпраздновали ее 30-летие. А ТПП РФ, сами понимаете, еще старше.

— Какое значение палата имеет сегодня для проходящих в нашем регионе бизнес-процессов?

— Отвечая на ваш вопрос, я хотел бы, пользуясь случаем, рассказать более подробно о самой ТПП, поскольку, как показывает практика, далеко не все имеют о нашей организации четкое представление.

Начну с того, что, несмотря на название, мы ничем не торгуем. И не промышляем. (Улыбается.) ТПП Воронежской области – это добровольное негосударственное некоммерческое объединение предпринимателей нашего региона в форме союза. Проще говоря, предприниматели совершенно свободно, по доброй воле объединились друг с другом, чтобы сообща, совместными усилиями защищать свои интересы, решать свои проблемы. Это и есть ТПП.

Из этого напрямую следуют функции, которые выполняет палата. Это, прежде всего, защита интересов предпринимателей, продвижение бизнеса, формирование в регионе комфортной деловой среды, развитие региональной экономики. За счет чего это происходит? У палаты есть для этого множество инструментов.

Прежде всего, ТПП является площадкой для диалога бизнеса и власти. Мы плотно работаем с областным правительством, исполнительными органами государственной власти, региональными филиалами федеральных структур. Члены палаты в ходе решения наиболее актуальных для бизнеса вопросов могут пригласить на заседания своих комитетов любого чиновника городской администрации, облправительства, налоговой службы, Росреестра, Ростехнадзора, Росимущества и т.д. И я не припомню случая, чтобы на предложение посетить заседание ТПП со стороны ответственных работников последовал отказ.

Далее. Палата обладает правом законодательной инициативы. За счет этого члены палаты могут лоббировать свои интересы на законодательном уровне. Все законодательные инициативы нашей облдумы в обязательном порядке проходят через палату в рамках оценки регулирующего воздействия. Мы практически по всем законопроектам участвуем в их разработке на этапе нулевого чтения.

Отстаивание интересов воронежских предпринимателей происходит и через плотное взаимодействие ТПП с уполномоченным по защите прав предпринимателей Воронежской области. Как вы знаете, долгое время эту должность занимал я сам. Сегодня на этом посту работает Павел Вячеславович Ковалев, и мы теснейшим образом сотрудничаем. Павел Вячеславович регулярно участвует в мероприятиях палаты, держит руку на пульсе.

Большой блок работы палаты – это услуги, которые ТПП Воронежской области оказывает местному бизнесу. Сегодня наша палата – это целый холдинг, в котором предприниматели имеют возможность получить более двух десятков различных услуг.

Отдельно хочу сказать о такой форме продвижения местного бизнеса на российском и даже зарубежном рынке, как деловые миссии, в ходе которых предприниматели из других регионов приезжают в Воронежскую область и здесь налаживают деловые связи с местными бизнесменами. Либо мы вывозим воронежцев в другие регионы (по согласованию с торгово-промышленными палатами этих регионов), и там, на месте, наши предприниматели находят себе деловых партнеров. Я мог бы еще многое рассказать о работе ТПП, но, пожалуй, остановлюсь.

— Раз уж мы заговорили о комитетах палаты, скажите, почему в ТПП есть комитеты по основным отраслям, но нет комитета, связанного с предприятиями из сферы IT, высокотехнологичными компаниями?

— Действительно, основной формой работы бизнесменов в рамках палаты являются комитеты. Их сейчас в структуре палаты 18. Создаются они по инициативе самих предпринимателей по отраслевому принципу. То есть, скажем, собрались представители строительных компаний и решили организовать комитет по строительству. Собрались машиностроители – и учредили комитет по промышленности. И так далее. Чтобы организовать комитет, по Уставу ТПП, необходимо, чтобы его учредили три члена палаты в рамках организационного заседания. На нем члены комитета определяют название для своего комитета, выбирают председателя – и все, комитет может приступить к работе: приглашать на свои заседания членов облправительства, посылать запросы от лица комитета в различные инстанции, производить оценку законопроектов и т.д.

НАША РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНИ ДИВЕРСИФИЦИРОВАНА: ПОМИМО ПРОМЫШЛЕННОСТИ У НАС ИМЕЕТСЯ ХОРОШО РАЗВИТЫЙ АГРАРНЫЙ СЕКТОР, СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ БИЗНЕС. ЭТО, НА МОЙ ВЗГЛЯД, СТАЛО ДЛЯ НАС ВЫИГРЫШНЫМ ФАКТОРОМ: МЫ НЕ ОСТАНОВИЛИСЬ ПОЛНОСТЬЮ

Важно понимать: комитеты создаются самими предпринимателями. Нет такого, что президент палаты сидит и думает: «Надо бы какой-нибудь новый комитет создать!» Вовсе нет. Поэтому, отвечая на ваш вопрос, могу сказать: комитета по IT нет в структуре палаты потому, что представители сферы IT не посчитали нужным его создавать.

Но замечу, что ТПП Воронежской области является одним из учредителей регионального IT-кластера – центра компетенций по обеспечению информационной безопасности и переходу на отечественное программное обеспечение предприятий Центрального федерального округа. Прошлым летом у губернатора Александра Гусева состоялась встреча с участием руководителя департамента цифрового развития области Дениса Волкова, директора Ассоциации субъектов критической информационной инфраструктуры «КиберАльянс» Валерия Сафонова, директора АНО «Кластер информационных технологий Воронежской области» Владимира Бабкина и меня как руководителя ТПП Воронежской области. В ходе встречи шла речь о создании такого кластера, глава региона нашу инициативу поддержал. Сегодня кластер работает, в него входят несколько IT-компаний, цель его деятельности – дальнейшее продвижение воронежских высокотехнологичных компаний на рынке, предложение предприятиям программных продуктов, борьба за заказы. Так что в сфере IT-технологий наша палата тоже активно работает. Для этого необязательно комитет создавать.

— Кстати, насколько я могу судить, комитет по промышленности, который вы упомянули, вновь приступил к активной деятельности после долгого перерыва...

— У комитета по промышленности очень непростая судьба, которая является зеркальным отражением процессов, происходивших в индустриальном комплексе региона. Останавливались производства, уходили люди, а следом снижалась и общественная активность промышленников. Достаточно сказать, что состав комитета за последнее время менялся трижды. Но хочу отметить, что новый состав комитета, который не так давно возглавил президент компании «Рудгормаш» Анатолий Николаевич Чекинев, в настоящее время значительно активизировал свою работу, наполнил ее новыми идеями, приступил к решению задач не только внутри области, но и за пределами региона.

— А недавно созданный комитет по развитию спорта и организации работы с молодежью — для чего он палате?

— С учетом всего сказанного ранее, я думаю, правильнее было бы спросить: для чего комитету по спорту палата? Ответ очевиден: воронежские предприниматели, работающие в спортивной индустрии (а это в основном руководители спортивных ассоциаций, федераций), решили объединиться в рамках палаты, чтобы совместными усилиями решать имеющиеся в их отрасли вопросы. А они есть. Есть вопросы более общие, масштабные — например, поддержка и развитие спортивного образования, патриотическое воспитание молодежи, физическая подготовка ребят к службе в армии. Есть и частные — например, руководители спортивных секций испытывают порой трудности с поиском подходящих помещений для размещения спортивных секций и кружков. Думаю, взаимодействие комитета с городской администрацией на площадке ТПП Воронежской области поможет им в решении и этого вопроса.

— Хорошо. Давайте от ТПП Воронежской области перейдем к региональной экономике. Как, на ваш взгляд, воронежская экономика проходит через кризис? Кто больше пострадал — малый или крупный бизнес?

— Не будет преувеличением сказать, что пострадали все отрасли. Просто кто-то — в большей степени, кто-то — в меньшей. Понятно, что предпринятые властями из-за коронавируса ограничительные меры в первую очередь сказались самым серьезным образом на работе субъектов МСП, на компаниях сферы B2C — на тех, кто работает непосредственно с потребителями. Труднее всего пришлось сфере услуг, туризма, культуры, общепиту, торговым точкам с непродуктовыми товарами и некоторым другим отраслям. Многие компании, работавшие в наиболее пострадавших от пандемии сферах, потеряли до 80% своего оборота.

В то же время не могу не отметить, что крупнейшие российские экономические центры — Москва, Московская область, Санкт-Петербург — в дни локдауна встали практически полностью.



ПРОБЛЕМЫ ПОКА ИМЕЮТСЯ, СЛОЖНО ЧТО-ТО ПРОГНОЗИРОВАТЬ. НО РОСТ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ЕСТЬ, И ЭТО РАДУЕТ. СУДЯ ПО НАЛОГАМ, КОТОРЫЕ ПЛАТЯТ ПРЕДПРИЯТИЯ, — НА ПРИБЫЛЬ, НДС, — В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ НЕПЛОХО ВСЕ СКЛАДЫВАЕТСЯ

Наша же региональная экономика в значительной степени диверсифицирована: помимо промышленности у нас имеется хорошо развитый аграрный сектор, сельскохозяйственный бизнес. Это, на мой взгляд, стало для нас выигрышным фактором: мы не остановились полностью. Второй положительный момент связан с тем, что у нас в экономике много системообразующих предприятий: атомная станция, ЮВЖД, «Рудгормаш», другие крупные производственные предприятия. Они, как мы знаем, не приостанавливали свою работу. Тут сыграл позитивную роль и тот фактор, что у крупных промышленников — «длинные» контракты.

Хотя, конечно, кризис затронул и производственные отрасли. Прежде всего, это коснулось рынков сбыта: как вы помните, закрылись границы — не только между странами, но и между некоторыми регионами внутри страны. Ситуация на международном уровне не стабилизировалась до сих пор: во многом это вопрос, конечно, политический, связанный с признанием вакцин. Второй момент, усложнивший жизнь крупным промышленникам — разрыв производственных цепочек. Некоторые предприятия, не пережив кризис, ушли с рынка. Это привело к разрыву поставок, выпадению звеньев в технологических процессах. Сейчас все эти нарабатанные связи приходится восстанавливать.

— Президент ТПП РФ Сергей Катирин в своих интервью говорил, что был не согласен с теми вариантами поддержки, которые оказывало государство бизнесу в период пандемии. А что думаете лично вы?

— Я не видел каких-то его интервью, в которых он категорически не соглашался бы с мерами господдержки. Другое дело, что он отмечал, что есть более эффективные и менее эффективные способы поддержки предпринимателей. Одной из эффективных мер поддержки он называл работу Фонда развития промышленности, с которым ТПП РФ плотно взаимодействует. Я тоже хотел бы поподробнее остановиться на этом. В сложный период пандемии ФРП продолжает выделять средства на развитие воронежских предприятий. Как известно, «Ангстрем», получив поддержку ФРП в 500 млн рублей, запустил новое производство. КБХА благодаря

финансированию по программе ФРП «Конверсия» получил 700 млн рублей и сегодня приступает к реализации крупного проекта по переходу на выпуск гражданской продукции. Завод элеваторного оборудования ROMAX получил 300 млн для увеличения производства силовых для хранения зерна. Россошанский «Дельта-пак» также получил 300 млн на мероприятия по повышению производительности труда.

Все эти меры поддержки в конечном итоге будут способствовать развитию воронежской промышленности, сейчас это очень важно. Поэтому мы смело можем говорить об эффективности мер господдержки. И то, что государство передало так называемые институты развития, которые занимаются финансированием, в ВЭБ — это важный шаг к повышению эффективности в расходовании выделяемых средств. ВЭБ — это все-таки банковская система, они будут более пристально следить за этими вещами.

— С какими проблемами сегодня приходится сталкиваться крупным промышленным предприятиям?

— Как я уже сказал, первое — это, конечно, рынки сбыта. Сегодня идет борьба за себестоимость продукции, идет работа с ценами. Потому что в любой кризис все начинают считать деньги. А у нас этот момент имеет особое значение, поскольку стоимость киловатт-часа для промышленных предприятий в Воронежской области достаточно высокая по сравнению с соседними регионами. Если проанализировать, то и бензин у нас стоит немного дороже, чем в соседних областях, есть и другие вопросы по топливу. Таким образом, по моему мнению, энергоресурсы у нас дорогие. И правительству области надо вести работу в этом направлении — по соответствующему снижению цен. Уменьшение стоимости киловатт-часа должно стать одним из трендов. И это, замечу, вопрос не только тарифообразования, но и оптимизации расходов отрасли. Мы — энергодобывающий регион, у нас есть атомная станция. Нам надо активнее вести работу по программам «Росатома», по различным программам повышения энергоэффективности и т.д.

Второе — это административные барьеры. Они есть, это нужно признать. Прохождение документации, разного рода платежи, в том числе неналоговые. И эти платежи в итоге также составляют значительную часть в себестоимости продукции.

— Скажите, на ваш взгляд, можно ли назвать воронежский бизнес конфликтным?

— Это зависит от того, что иметь в виду под «конфликтностью». Если бизнесмен отстаивает свои интересы всеми законными способами, он — конфликтный? А ведь любой бизнес отстаивает свои интересы. Ну да, кто-то с кем-то, наверное, конфликтует, но так, чтобы это было какой-то доминантой, характеризующей воронежский бизнес, я бы не сказал. Я таких примеров и не вспомню. Процессы столкновения интересов идут постоянно, потому что

проблемы у бизнеса есть, их достаточно. Дела идут в судах. Но какой-то аналитики по этому вопросу у меня на руках нет, палата не занимается такими вопросами.

— В Воронеже часто критикуют ОЭЗ: зона до сих пор полностью не заполнена, мало инвесторов. Почему? Рядом есть липецкая экономзона. Она представляется более успешным примером...

— Тут нужно иметь в виду, что наша экономзона была создана одной из последних. Если сравнивать ее с липецкой, то та существует уже достаточно долго. Липецкая ОЭЗ заполнилась инвесторами еще в докризисные времена. И конечно, она заняла ряд ниш, которые и мы могли бы занять, если бы наша зона появилась чуть раньше. Понятно, что нужно активно продолжать работу по наполнению экономзоны инвесторами. Мы в палате ведем в этом направлении работу через наш комитет по инвестициям.

— Интересно: несмотря на кризис, часто появляются новости, что компании вкладывают огромные средства в строительство новых линий, корпусов, заводов. Может, все не так уж и плохо?

— Да, я тоже хотел бы отметить: как бы ни было сложно бизнесу пережить пандемию коронавируса, сегодня мы уже можем говорить о положительных тенденциях. К нам снова приходят инвесторы. В конце августа предприятие по производству теплоизоляционных материалов заявило о новом инвестиционном проекте объемом 5 млрд рублей в ОЭЗ «Центр». В Бобровском районе планируют построить сыродельный завод, общий объем инвестиций — 2 млрд рублей. Так что соглашусь с вами: все не так плохо.

— Какие предприятия, на ваш взгляд, сегодня особенно выделяются?

— Таких предприятий много. Это и аграрная сфера — «Агроэко», «Молвест», «Эконива». Тот же ROMAX, ранее упомянутый. Из промышленных — «Гидрогаз», «Ангстрем». Пищевая переработка — «Хэлла», «Тортъяна», кондитерский комбинат «Сажинский».

НЕ БУДЕТ ПРЕУВЕЛИЧЕНИЕМ СКАЗАТЬ, ЧТО ПОСТРАДАЛИ ВСЕ ОТРАСЛИ. ПРОСТО КТО-ТО — В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ, КТО-ТО — В МЕНЬШЕЙ

Масса компаний, которые сегодня активно работают. Да что там говорить: просто пройдитесь по Центральному рынку, и вы сами убедитесь, какие отличные продукты делают местные производители!

— Основной задачей правительства области является улучшение условий жизни населения региона. ТПП Воронежской области как-то участвует в этой работе?

— Безусловно. Конечно, наша палата не обладает такими возможностями, как облправительство, но мы владем рядом компетенций, которые, разумеется, активно используем по просьбе руководства региона.

Например, в настоящее время достаточно острым является вопрос качества продуктов питания, которые поставляются в детские учреждения. Руководители муниципалитетов оказались в сложном положении: с одной стороны, порядок ценообразования закупок продуктов жестко регламентирован 44-м ФЗ, но в то же время муниципалитеты не наделены инструментом, позволяющим проводить соответствующую проверку качества и соответствия заключенным контрактам, что дает возможность недобросовестным поставщикам поставлять некачественный товар.

В ТПП такой инструмент есть — это и группа квалифицированных экспертов, и испытательная лаборатория, а в прошлом году при палате был создан и аккредитован орган инспекции. Начиная с прошлого года, мы приступили к проведению соответствующих экспертиз по заказам муниципалитетов области. Мы намерены активно продолжать эту работу и в дальнейшем.

Инна Гресева

Пролетая над пандемией

Несмотря на негативные ожидания экспертов в прошлом выпуске Топ-100, большинству крупнейших компаний Черноземья удалось сохранить финансовые результаты на прежнем уровне, а некоторые смогли даже их приумножить. В целом состав свежей сотни почти не изменился. В новом рейтинге появилось несколько новых строительных компаний, а самым ярким моментом, наверное, стал вылет воронежских филиалов Объединенной авиастроительной корпорации.

Совокупная выручка крупнейших производителей Черноземья постепенно близится к 3 трлн рублей: по итогам 2020 года она составила 2,87 трлн рублей. В сравнении с предыдущим периодом этот показатель вырос на 10,8%. Интересно, что прирост в 2019 году был лишь 4,4%, а двумя годами ранее – 11,6% и 14%. При этом порог входа в Топ-100 не сильно изменился и составил 4,38 млрд рублей. Традиционно больше половины от совокупной выручки – 1,67 трлн рублей – приходится на первую десятку, состав которой не меняется уже несколько лет. Так, в ней плотно засели шесть представителей АПК, основные металлурги и энергетики. Активы большинства из них находятся не только в регионах Черноземья. Так, например, выручка группы «Черкизово» по итогам 2020-го составила 128,8 млрд рублей против 120,1 млрд рублей в 2019-м. В рейтинге указана выручка юриц, зарегистрированных в регионах Черноземья. По этим данным, за год их финансовый результат вырос с 56,49 млрд до 89,14 млрд рублей.

Критические изменения могли произойти в Топ-50 крупнейших торговых компаний. «Абирег» составляет рейтинг с помощью сервиса «СПАРК-Интерфакс», а также путем запроса информации у компаний и самостоятельного подсчета выручки черноземных юриц крупных холдингов. Так, по данным базы, белгородская компания ООО «Внешмедтех» закончила 2020 год с выручкой в 148,87 млрд рублей. Основным видом деятельности юрица указана оптовая торговля техникой и оборудованием, применяемыми в медицинских целях. Однако компания была зарегистрирована в начале 2020 года, а признаков активной деятельности «Внешмедтех», как и контактов, в базе не оказалось. Не раз редакция сталкивалась с ошибками в отчетности, поэтому и в этом году было принято решение не включать компанию в рейтинг.

Как уже было сказано выше, «свежий» Топ-100 лишился интересного игрока, единственного Черноземного представителя авиастроительной отрасли – ПАО «Воронежское самолетостроительное общество». Выручка предприятия по итогам 2020-го составила 2,34 млрд против 8,18 млрд рублей в 2019-м. Такой спад показателя обусловлен несколькими существенными отклонениями от проектов. Стоит отметить, что предприятие покинуло Топ-100

крупнейших компаний ненадолго. 2021 год ВАСО планирует закончить с выручкой в 9,5 млрд рублей. Судя по отчетам, с этой задачей завод пока неплохо справляется – в первом полугодии финансовый результат достиг 6,4 млрд рублей.

Также Топ-100 крупнейших компаний Черноземья покинула ГК «Юг Руси», выручка которой по итогам 2019-го достигала 8,5 млрд рублей, но в пандемийный год обрушилась более чем на 90%. Не дотянули и несколько компаний из строительной сферы. Местная структура федерального холдинга «Автобан» ООО «СУ 925» заработала лишь 1,9 млрд рублей против 6,4 млрд рублей в 2019-м. За 2020-й сократились и финансовые результаты крупного воронежского дорожного подрядчика ООО «Россошанское ДРСУ №1». В предыдущем журнале он стал «новичком» рейтинга с выручкой в 5,14 млрд рублей, но удержаться в «сотне» компании не удалось, так как в прошлом году дорожники заработали лишь 3,4 млрд рублей. В «свежем» Топ-100 мы не увидели тамбовских производителей товарного бетона ООО «Монолит» и пиломатериалов ООО «Дофи». Совсем чуть-чуть не дотянул и липецкий

производитель шин ООО «Йокохама Р.П.З» (4,25 млрд рублей в 2020-ом). Почти половину выручки растеряла другая липецкая компания – ООО «Липецкий завод тепличных конструкций» (3,12 млрд рублей). Не смогла удержаться в рейтинге и промышленная компания «Космос-нефть-газ», так как в 2020-м ее выручка составила 2,6 млрд рублей против 6 млрд рублей годом ранее.

Стоит отметить, что выручка ГК «Рост» в «сотне» указана без учета показателей ООО «Теплицы Белогорья», так как сделка по покупке этого актива завершилась лишь в середине 2021-го. Добавим, что перешедший в этом году под контроль ГК «Сибарго» АПХ «Промагро» пока фигурирует под прежним названием. Еще одна крупная сделка, о которой стало известно осенью, найдет свое отражение уже в будущем рейтинге. Речь идет об «АПК Дон», активы которого выкупает CP Foods.

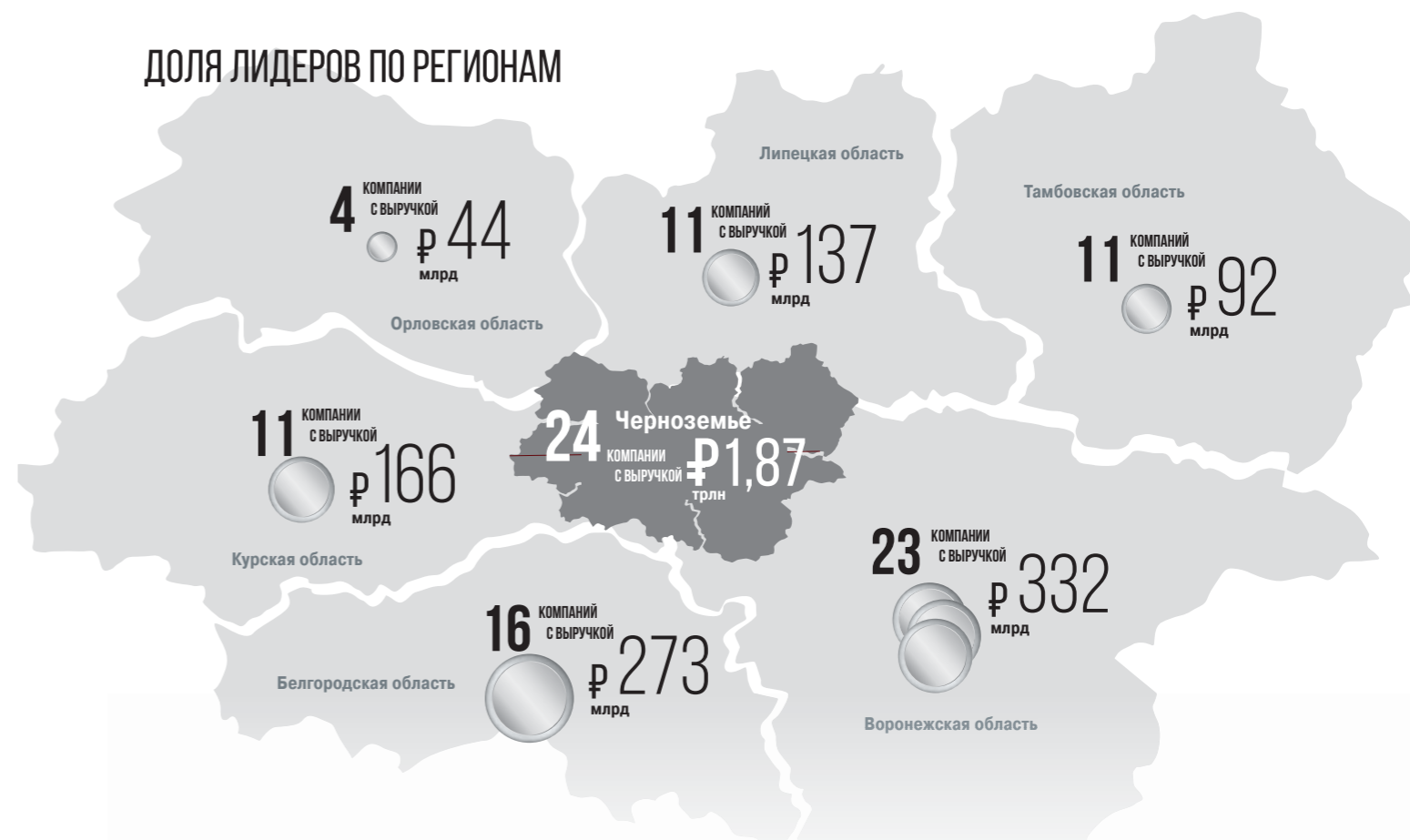
КОЛИЧЕСТВО ЛИДЕРОВ ПО ОТРАСЛЯМ

1	ФАРМАЦЕВТИКА
1	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
3	ЭНЕРГЕТИКА
5	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
6	ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ
6	МЕТАЛЛУРГИЯ И ДОБЫЧА
8	МАШИНОСТРОЕНИЕ
10	ПРОЧЕЕ
12	СТРОИТЕЛЬСТВО
48	АПК И ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

₽2,87
ТРЛН

общая выручка Топ-100 крупнейших производственных компаний

ДОЛЯ ЛИДЕРОВ ПО РЕГИОНАМ



Отдельного внимания заслуживают строительные компании. По итогам 2020-го в рейтинге появилось несколько новичков – тамбовская «Строительная группа компаний Жупикив», белгородская Корпорация ЖБК-1 и воронежская СК «Выбор». Последняя может похвастаться резкой положительной динамикой. Выручка компании по сравнению с предыдущим периодом выросла с 2,85 млрд до 6,4 млрд рублей. Стремительный рост показала «СГК Жупикив». За год выручка застройщика увеличилась почти в два раза и составила 4,54 млрд рублей. Интересным выглядит другой участник рейтинга – АО «Мосстроймеханизация №4». Компания зарегистрирована в Тамбовской области, но, по данным строительных сайтов, ведет деятельность в столичном регионе и в 2020 году якобы сдала 143,74 тыс. кв. м. Выручка предприятия за год выросла с 1,44 млрд до 6,98 млрд рублей. Завсегдаита Топ-100 также чувствуют себя спокойно. Лишь два участника показали небольшой спад – ООО «Тамбовстрой» и ГК «ОДСК».

Подводя итог, добавим, что производственные компании Черноземья, судя по их финансовым результатам, переживают кризис, вызванный пандемией, довольно спокойно: выручка лишь 16 организаций продемонстрировала отрицательную динамику.

Торговля в строю

Нельзя сказать, что 2020 год был неудачным и для крупнейших торговых компаний

Черноземья. Отрицательную динамику показали лишь девять участников рейтинга. При этом общая выручка 50 компаний по итогам прошлого года составила 711 млрд рублей, что почти на 50 млрд рублей меньше совокупного результата предпандемийного 2019-го. Во многом сокращение показателя связано с тем, что в «свежем» рейтинге не представлены данные о выручке черноземных активов «Лукойла», так как в компании не стали делиться цифрами, сославшись на коммерческую тайну. К слову «Лукойл» последние несколько лет уже сдавал позиции в Топ-50: если в 2017-м он замыкал тройку лидеров, то уже в 2019-м был в конце первой десятки.

Традиционно в Топ-3 крупнейших торговых компаний входят продающие энергоресурсы игроки: черноземные филиалы «Газпрома», «Роснефти» и обеспечивающего электроэнергией предприятия «Металлоинвеста» Алишера Усманова АО «КМА-Энергосбыт». Однако дела у них обстояли не то чтобы радужно – первые две растеряли 18% и 10% выручки соответственно, а «КМА-Энергосбыт» продемонстрировал положительную динамику лишь в 1%. При этом рост более чем в 50% показали несколько новичков рейтинга, которые специализируются на продаже стройматериалов, металла, кормов и мяса.

Торгующие фармацевтической продукцией участники рейтинга, которым прогнозировали рост финансовых показателей, также продемонстрировали положительную динамику, но не такую стремительную. Так, выручка тамбовской ГК «Надежда-Фарм» выросла с 8,97 млрд до 13,05 млрд рублей, воронежской сети аптек «Власта» и «Власта Фарма» (ООО «Норман») – с 4,92 млрд до 5,2 млрд рублей. Выручка же новичка рейтинга – воронежского филиала федеральной фармацевтической компании «Гранд капитал» – увеличилась на 25% – с 3,29 млрд до 4,41 млрд рублей.

Инна Гресева

₽711,00
МЛРД

общая выручка Топ-50 крупнейших торговых компаний

КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ПО РАЗМЕРУ ВЫРУЧКИ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА

Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка		
			2020 г.	2019 г.	
1 НЛМК, ГРУППА (ПАО НЛМК, АО «Стойленский ГОК», АО «Стагдок», АО «Долмит»)	Ч	Производство черных металлов	537,93	506,90	▲
2 МЕТАЛЛОИНВЕСТ, ХК (АО «Лебединский ГОК», АО «Михайловский ОК», АО «Оскольский ЭМК»)	Ч	Добыча железных руд открытым способом	368,60	365,53	▲
3 ЭФКО, ГК	Ч	Производство растительных масел и жиров	146,00	122,00	▲
4 КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ, ОАО (Нововоронежская АЭС, Курская АЭС)	Ч	Производство электроэнергии	126,80	103,35	▲
5 РУСАГРО, ГК (ООО «Русагро-сахар», ООО «Тамбовский бекон», ООО «Русагро-Инвест», ООО «Агротехнологии»)	Ч	Сельское хозяйство, производство продуктов питания	101,93	71,55	▲
6 ПРОДИМЕКС, ГК	Ч	Производство сахара	93,60	63,40	▲
7 ГРУППА ЧЕРКИЗОВО, ПАО	Ч	Разведение свиней и сельскохозяйственной птицы, растениеводство	89,14	56,49	▲
8 АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК	Б	Животноводство и растениеводство	84,00	78,60	▲
9 МИРАТОРГ, ПХ	Ч	Животноводство и растениеводство	70,30	87,80	▼
10 МРСК ЦЕНТРА, ПАО (Белгородэнерго, Воронежэнерго, Липецкэнерго, Тамбовэнерго, Курскэнерго, Орелэнерго)	Ч	Передача электроэнергии и техприсоединение к распределительным электросетям	56,06	55,22	▲
11 АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ, ГК (ООО «АПК-Курск», ООО «АПК-Ч», ООО «КМПЗ»)	Ч	Разведение свиней	47,23	40,35	▲
12 КОНЦЕРН «СОЗВЕЗДИЕ», АО	В	Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук	43,29	16,89	▲
13 СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО (АО «Сибурэнергоменеджмент», АО «Воронежсинтезкаучук»)	В	Производство нефтепродуктов	39,18	37,06	▲
14 КВАДРА, ПАО (филиалы в Воронежской, Белгородской, Липецкой, Тамбовской, Орловской и Курской областях)	Ч	Производство и реализация тепловой и электроэнергии	38,07	37,45	▲
15 КДВ-ГРУПП, ХОЛДИНГ (ООО «КДВ-Воронеж», ООО «Орел-агроинвест», ООО «Орловский лидер»)	Ч	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	36,80	30,93	▲
16 БЕЛГРАНКОРМ, ХК (ООО «Белгранкорм», ОАО «БЭЗРК», ООО «Яснозоренское»)	Б	Растениеводство, свиноводство, производство мяса птицы и молока	35,97	36,61	▼
17 ПРИОСКОЛЬЕ, АО	Б	Разведение сельскохозяйственной птицы	35,95	38,75	▼
18 МИНУДОБРЕНИЯ, АО	В	Производство удобрений и азотных соединений	35,81	35,14	▲
19 ЭКОНИВА, ХОЛДИНГ (ООО «ЭкоНиваАгро», ООО «ЭкоНива-Семена», ООО «ЭкоНива-АПК Холдинг»)	В	Растениеводство и животноводство; оптовая торговля для сельхоза	32,84	29,09	▲
20 ПРОГРЕСС, АО (производитель детского питания «ФрутоНяня» и «Малышам», минеральной воды «Липецкий Бювет»)	Л	Производство детского питания и диетических продуктов	29,12	26,45	▲
21 МОЛВЕСТ, ХОЛДИНГ (производитель торговых марок «Вкуснотеево», «Иван Поддубный», «Нежный возраст», «Фруате»)	В	Переработка молока и производство сыра	28,70	23,40	▲
22 РУССКИЙ ДОМ, АО (АО «Русский дом», АО «Щигровский КХП»)	К	Семеноводческая деятельность и производство кормов	25,85	18,15	▲

Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка		
			2020 г.	2019 г.	
23 ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА, ОАО	К	Производство фармацевтической продукции	25,71	24,65	▲
24 ФОСАГРО, ГРУППА (ООО «ФосАгро-Белгород», ООО «ФосАгро-Липецк», ООО «ФосАгро-Орел», ООО «ФосАгро-Тамбов», ООО «ФосАгро-Курск»)	Ч	Производство удобрений и азотных соединений	25,40	23,45	▲
25 НОВООСКОЛЬСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД, ГК (ООО «Лабазь», ЗАО «НЗК», ЗАО «Краснояржская зерновая компания»)	Б	Производство кормового микробиологического белка, премиксов, кормовых витаминов, антибиотиков	24,36	24,28	▲
26 ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО	Л	Производство бытовых электрических приборов	22,77	22,42	▲
27 РЕСУРС, ГАП (АО «Токаревская птицефабрика», АО «Инжавинская птицефабрика»)	Т	Разведение сельскохозяйственной птицы	21,10	18,83	▲
28 АВАНГАРД-АГРО, АО (ООО «Авангард-Агро-Воронеж», ООО «Авангард-Агро-Орел», ООО «Авангард-Агро-Курск», ООО «Авангард-Агро-Белгород», ООО «Авангард-Агро-Липецк»)	Ч	Выращивание сельскохозяйственных культур	20,73	14,96	▲
29 SUCDEN, ГРУППА (ПАО «Добринский сахарный завод», ООО «Добрыня», ООО «Агроснабсахар»)	Л	Производство сахара	20,27	10,49	▲
30 АСБ, ГК (ООО «Юго-Восточная агрогруппа», ООО «Кристалл», ООО «Грибановский сахарный завод»)	Ч	Производство сахара	19,11	16,01	▲
31 ЭКСОЙЛ ГРУПП (ООО «ТД Ч», ООО «Черноземье», ООО УК «Эксойл групп», ООО «Эй би транс»)	Л	Производство нерафинированных и растительных масел, оптовая торговля	18,46	14,58	▲
32 КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО	О	Производство керамических плиток и плит	17,58	16,44	▲
33 АГРОЭКО, АПК	В	Животноводство	17,05	14,50	▲
34 АПК ДОН, ГК (ООО «АПК Дон», АО «Алексеевский Бекон», ООО «Донской бекон», ООО «Агро-Острогжск», ЗАО «Алексеевский комбикормовый завод», ЗАО «Агро-Оскол»)	Ч	Растениеводство, животноводство и производство готовых кормов для животных	16,80	16,13	▲
35 БЛАГО, ГК (ООО «Аквилон», ООО «Благо-юг»)	В	Производство растительных раф. масел и жиров	15,57	11,13	▲
36 СЛАВЯНКА, ГК	Б	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	15,10	17,80	▼
37 МИЧУРИНСКАЯ МУКОМОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ (ООО «СКХ», ООО «Мичуринскзерностандарт»)	Т	Производство муки из зерновых культур	14,55	13,72	▲
38 БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЭЭМ, ООО	Б	Производство стальных труб и элементов	14,22	11,09	▲
39 ДОМИНАНТ, ГК (ОАО «Лебедянский сахарный завод», ЗАО «Грязинский сахарный завод», ЗАО «Уваровский сахарный завод»)	Ч	Производство сахара	13,14	12,13	▲
40 ГОТЭК, ГК (АО «Готэк», АО «УК Готэк», АО «Хартман-рус», АО «Готэк-Принт», АО «Полипак»)	К	Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары	12,80	12,48	▲
41 КЕЛЛОГ РУС, ООО	В	Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий	12,71	11,81	▲
42 АПРОТЕК, ГП (АО «Павловскагропродукт», ЗАО «Агрофирма Павловская Нива», ЗАО «Агрофирма Апротек – Подгоренская») – производитель торговых марок «Дары Придонья», «Донское солнышко», «Наше молоко»	В	Производство растительных масел, выращивание сельскохозяйственных культур, производство кормов для животных	12,65	8,43	▲
43 СЕВЕРСТАЛЬ, ГК (Яковлевский ГОК, ООО «ОСПАЗ»)	Ч	Добыча железных руд подземным способом	10,94	9,02	▲
44 ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНДИТЕРЫ, ООО (ОАО «Воронежская кондитерская фабрика», ЗАО «Агрофирма Рыльская», ООО «Промсахар», ОАО «ТАКФ»)	Ч	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	10,94	9,02	▲
45 КОНТИ-РУС, АО	К	Производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий	10,73	10,82	▼

Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка			
			2020 г.	2019 г.		
46	ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ, ГК	В	Строительство зданий и сооружений	10,50	9,80	▲
47	СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА, АПК (АО «Колос», АО «Курский комбинат хлебопродуктов», АО «Комбинат хлебопродуктов «Старооскольский»)	Ч	Переработка зернового сырья и изготовление хлебобулочных и кондитерских изделий	10,41	9,27	▲
48	АВК ЭКСИМА (Знаменский СГЦ, ООО)	О	Генетика и селекция, мясопереработка, растениеводство, молочное производство	10,06	6,31	▲
49	МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ, ООО	В	Переработка и консервирование мяса	9,71	10,71	▼
50	АГРОТЕРРА, ГК (ООО «Курск агроактив», ООО «Агротера элеваторы»)	К	Выращивание зерновых культур	9,60	8,42	▲
51	МЕТАЛЛ СЕРВИС, ООО	Т	Производство профилей	9,47	7,01	▲
52	СОЦСТРОЙ, ООО	В	Строительство жилых и нежилых зданий	9,40	8,66	▲
53	СЫРНЫЙ ДОМ, МПК (основная площадка – ООО «Ровеньки маслосырзавод») – торговые марки «Богдаша», «Ровеньки», «Карлов Двор» и др.	Ч	Производство цельномолочной продукции и сыров	9,40	9,10	▲
54	ПИГМЕНТ, АО	Т	Производство красителей и пигментов	9,30	8,71	▲
55	ТД Л-ПАК, ООО	Л	Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары	8,91	6,79	▲
56	ЭКОПТИЦА, СПССПК	Л	Производство и консервирование мяса птицы	8,40	7,98	▲
57	ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП, АО (ЗАО «Осколцемент», ЗАО «Белгородский цемент», АО «Липецкцемент», ЗАО «Подгоренский цементник»)	Ч	Производство цемента	8,30	9,68	▼
58	ЗАВОД ПРЕМИКСОВ № 1, ЗАО	Б	Производство кормового микробиологического белка, премиксов	8,27	9,68	▼
59	ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО	О	Производство холодильного оборудования и оборудования для кондиционирования воздуха	8,23	6,49	▲
60	КОКС, ПАО (Комбинат КМАРУДА, АО)	Б	Добыча железных руд подземным способом	8,17	8,67	▼
61	АПК ПРОМАГРО, ООО (СИБАГРО, ГК)	Б	Растениеводство и животноводство	7,97	6,26	▲
62	ОРЕЛМАСЛО, АО	О	Производство нерафинированных растительных масел и их фракций	7,97	6,07	▲
63	НК-Теплохиммонтаж, Холдинг (АО «Теплохиммонтаж», ЗАО «Теплохиммонтаж-монолит», АО «ТХМ-Промпечь», ЗАО ПКФ «НК»)	Б	Специализированные строительные работы	7,86	5,00	▲
64	САФ-НЕВА, ООО	В	Производство прочих пищевых продуктов, не включенных в другие группировки	7,44	6,33	▲
65	РОСТ, ГК (ООО «ТК Елецкие овощи», ООО «ТК Липецкагро», ООО «ТК Мичуринский»)	Ч	Производство овощей	7,39	5,11	▲
66	АГРОТЕХ-ГАРАНТ, ООО	В	Поставка средств защиты растений и семенного материала и растениеводство	7,31	5,89	▲
67	Parmalat, ГК (БМК, АО)	Б	Производство питьевого молока и питьевых сливок	7,13	6,84	▲
68	ЛИМАК, АО	Л	Производство хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения	7,10	6,24	▲
69	МОССТРОЙМЕХАНИЗАЦИЯ №4, АО	Т	Деятельность заказчика-застройщика, генерального подрядчика	6,98	1,44	▲
70	ЛЕБЕДЯНЬМОЛОКО, ООО	Л	Производство молочной продукции	6,88	5,49	▲
71	ВЫБОР, СК	В	Строительство жилых и нежилых зданий	6,40	2,85	▲
72	АВИААВТОМАТИКА ИМ. В.В. ТАРАСОВА, АО	К	Производство приборов и аппаратуры для автоматического регулирования	6,32	5,00	▲

Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка			
			2020 г.	2019 г.		
73	РЕННА, ГК (ЗАО «Алексеевский молочноконсервный комбинат») – производитель торговых марок «Алексеевское», «Коровка из Кореновки» и др.	Б	Производство прочей молочной продукции	6,30	5,85	▲
74	ПАВЛОВСК НЕРУД, АО	В	Добыча гранита	6,06	5,83	▲
75	АВА-ТРЕЙД, ООО	В	Производство алюминия	6,03	5,45	▲
76	ТАМБОВСТРОЙ, ООО	Т	Строительство жилых и нежилых зданий	5,88	7,48	▼
77	АПО АВРОРА, АО	Л	Выращивание зерновых культур	5,69	5,66	▲
78	ОДСК, ГК	Ч	Строительство зданий и сооружений	5,63	6,14	▼
79	ЭЛЕКТРОПРИБОР, ПАО	Т	Производство навигационных, метеорологических и др. аналогичного типа приборов	5,59	4,59	▲
80	ЭЛЕКТРОСИГНАЛ, АО	В	Производство электроакустической аппаратуры	5,47	5,45	▲
81	ИСТОК+, ООО («Курские аккумуляторы»)	К	Производство электрических аккумуляторов и аккумуляторных батарей	5,43	6,77	▼
82	RUBEX GROUP, ХОЛДИНГ (ОАО «Курскрезинотехника»)	К	Производство прочих резиновых изделий	5,35	5,91	▼
83	КУЙБИШЕВАЗОТ, АО (ООО «Курскхимволокно»)	К	Производство химических волокон	5,30	6,23	▼
84	ВОРОНЕЖСТАЛЬМОСТ, АО	В	Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей	5,30	3,71	▲
85	МЯСОКОМБИНАТ БОГДАНОВСКИЙ, ООО	В	Переработка и консервирование мяса	5,27	4,90	▲
86	МАСЛОЗАВОД ТРЕТЬЯКОВСКИЙ, ООО	В	Производство нерафинированных растительных масел и их фракций	5,23	3,40	▲
87	ТРИО, ГК	Л	Животноводство и растениеводство, трейдинг зерна и сахара	5,19	6,40	▼
88	ЭКООЙЛ, АО	Т	Производство масел и жиров	5,14	2,87	▲
89	ЛЭМ УЭСТОН БЕЛАЯ ДАЧА, ООО	Л	Переработка и консервирование картофеля	5,13	4,63	▲
90	ДМК (ООО «Бобровский сырзавод»)	В	Производство сыра и сырных продуктов	5,08	4,32	▲
91	ГРЕЙНРУС, ГК (ООО «Грейнрус Агро»)	К	Выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур	5,06	2,88	▲
92	КОТОВСКИЙ ЗАВОД НЕТКАННЫХ МАТЕРИАЛОВ, ООО	Т	Производство нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды	4,99	3,41	▲
93	ТЮС, ООО УК	Б	Строительство автодорог и автомагистралей	4,92	4,53	▲
94	ОБУХОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	Б	Производство соленого, вареного, запеченного, копченого, вяленого и прочего мяса	4,61	4,49	▲
95	SIEMENS, КОНЦЕРН (ООО «Сименс Энергетика Трансформаторы»)	В	Производство электродвигателей, генераторов, трансформаторов и распределительных устройств	4,60	4,07	▲
96	РОСПРОМСТРОЙ, ООО	Т	Производство профилей с помощью холодной штамповки или гибки	4,57	4,20	▲
97	СТРОИТЕЛЬНАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ ЖУПИКОВ	Т	Строительство жилых и нежилых зданий	4,54	2,49	▲
98	ВАГОННО-КОЛЕСНАЯ МАСТЕРСКАЯ, ООО	Б	Обработка металлических изделий	4,45	8,62	▼
99	КОРПОРАЦИЯ ЖБК-1	Б	Строительство жилых и нежилых зданий, производство железобетонных изделий	4,43	4,32	▲
100	КУРСКИЙ ЗАВОД КПД ИМ. А.Ф. ДЕРИГЛАЗОВА, АО	К	Работы по сборке и монтажу сборных конструкций	4,38	4,15	▲

Выручка указана в млрд руб. Условные сокращения (регион): Б – Белгородская область, В – Воронежская область, К – Курская область, Л – Липецкая область, О – Орловская область, Т – Тамбовская область, Ч – Центрально-Черноземный регион.

КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ПО РАЗМЕРУ ВЫРУЧКИ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА

Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка		
			2020 г.	2019 г.	
1 ГАЗПРОМ, ПАО (филиалы ООО «Газпроммежрегионгаз» и АО «Газпромгазораспределение» в Воронеже, Белгороде, Липецке, Курске, Тамбове и Орле)	Ч	Оптовая торговля газообразным топливом	100,40	118,62	▼
2 РОСНЕФТЬ, НК (АО «Воронежнефтепродукт», АО «Липецкнефтепродукт», АО «Белгороднефтепродукт», АО «Орелнефтепродукт», АО «Тамбовнефтепродукт», ООО «РН-Ч»)	Ч	Розничная торговля моторным топливом	96,47	106,53	▼
3 КМА-ЭНЕРГОСБЫТ, АО	К	Торговля электроэнергией	35,62	35,30	▲
4 ТД АГРОТОРГ, ООО	Б	Торговля зерном	30,52	29,62	▲
5 ТНС ЭНЕРГО ВОРОНЕЖ, ПАО	В	Торговля электроэнергией	29,85	28,59	▲
6 ТД ЗЕРНО ЗАВОЛЖЬЯ, ООО	Л	Торговля зерном	25,83	9,91	▲
7 ЕВРОПА, ООО	Ч	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	23,83	22,67	▲
8 УРАЛЬСКАЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ, ООО	В	Торговля оптовая химическими продуктами	22,87	16,47	▲
9 КОРПОРАЦИЯ ГРИНН, АО	Ч	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	22,76	25,62	▼
10 БЕЛГОРОДЭНЕРГОСБЫТ, АО	Б	Торговля электроэнергией	19,98	19,96	▲
11 ОФИСМАГ, ООО	В	Оптовая торговля канцелярскими товарами	19,03	17,11	▲
12 ИНТЕР ПАО, ПАО (ПАО «Тамбовская энергосбытовая компания», ООО «Орловский энергосбыт»)	Ч	Торговля электроэнергией	16,12	15,75	▲
13 НОВИТЭН, ООО	Л	Торговля электроэнергией	16,03	15,89	▲
14 ВЕКТОР В, ООО	В	Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами	14,80	15,91	▼
15 ХИМПРОМ, ООО	В	Торговля оптовая химическими продуктами	14,08	5,35	▲
16 НАДЕЖДА-ФАРМ, ООО ГК	Т	Оптовая торговля фармацевтической продукцией	13,05	8,97	▲
17 ЛИПЕЦКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО	Л	Торговля электроэнергией	12,37	11,45	▲
18 ИЗБЕРДЕЕВСКИЙ ЭЛЕВАТОР, АО	Л	Хранение и складирование зерна	10,41	9,72	▲
19 ТЕХНОДОМ, ООО	О	Оптовая торговля машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	10,28	9,14	▲
20 РУБИКОН, ООО	Л	Оптовая торговля зерном	9,41	5,52	▲
21 СЕНТЯБРЬ, ООО	Л	Оптовая торговля зерном	8,52	4,62	▲
22 ЦЕНТРТОРГ, УК (ПАО «Центрторг», ООО «Центрторг-розница», ООО «Долекс», ООО «СРТ-Воронеж», ООО «СРТ-Плюс»)	В	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	8,43	9,30	▼

Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка		
			2020 г.	2019 г.	
23 ЭСК ЭНЕРГОСТАНДАРТ, ООО	В	Торговля электроэнергией	7,80	7,23	▲
24 ТД ТРАНССЕРВИС, ООО	Т	Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом	7,27	7,87	▼
25 ЗЕРНОТОРГ, ООО	К	Оптовая торговля зерном	7,13	5,45	▲
26 КОФКО ИНТЕРНЭШНЛ РУ, ООО	В	Оптовая торговля зерном, кормами	6,85	9,30	▼
27 АВС-ЭЛЕКТРО, ООО	В	Оптовая торговля электрической бытовой техникой	6,76	7,16	▼
28 ОЗК ЦЕНТР, ООО	Т	Торговля оптовая зерно кормами для сельскохозяйственных животных	6,69	0,98	▲
29 ТОСК, АО	Т	Торговля электроэнергией	6,52	6,32	▲
30 ТОРГСЕРВИС 36, ООО	В	Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах	6,39	3,89	▲
31 ПРОМСЕРВИС, ООО	Б	Торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями	6,15	0,85	▲
32 ПРОТЭК, ООО	В	Оптовая торговля металлом	5,98	5,23	▲
33 ОРИЕНТАЛЬ, ООО	В	Торговля оптовая табачными изделиями	5,87	6,21	▼
34 ТЕХНОТРОН, ООО	В	Торговля оптовая моторным топливом, включая авиационный бензин	5,73	5,36	▲
35 ЮПИТЕР 9, ООО	К	Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	5,51	4,27	▲
36 НОРМАН, ООО (розничные сети «Власта» и «Власта Фарма»)	В	Оптовая торговля фармацевтической продукцией	5,20	4,92	▲
37 БЕЛАГРОТОРГ, ООО	Б	Оптовая торговля мясом	5,10	4,14	▲
38 ВОРОНЕЖКОМПЛЕКТ, ООО	В	Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	5,02	4,80	▲
39 ДАЛЬ, ООО	Б	Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах	5,00	4,06	▲
40 КВС РУС, ООО	Л	Торговля оптовая сельскохозяйственным сырьем и живыми животными	4,89	4,14	▲
41 СЕЛЕКТ, ООО	В	Торговля оптовая неспециализированная	4,85	4,21	▲
42 АСКОН, ООО	В	Торговля оптовая сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями	4,85	4,29	▲
43 ЦИТАДЕЛЬ, ЗАО	К	Торговля оптовая сахаром	4,78	4,36	▲
44 ОКТЯБРЬСКОЕ, АО	Т	Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для с/х	4,67	2,46	▲
45 АЛИДИ-ЦЕНТР, ООО	В	Торговля оптовая чистящими средствами	4,44	2,48	▲
46 ФК ГРАНД КАПИТАЛ ВОРОНЕЖ, ООО	В	Торговля оптовая фармпродукцией	4,41	3,29	▲
47 СУФФЛЕ АГРО РУС, ООО	Л	Торговля оптовая зерном и кормами для сельскохозяйственных животных	4,40	3,15	▲
48 РЕСУРС, ООО	Б	Торговля оптовая мясом и мясом птицы, включая субпродукты	4,40	1,48	▲
49 ГЛОБАЛ ТРЕЙД ПАРТНЕРС, ООО	Б	Деятельность агентов по оптовой торговле металлами в первичных формах	4,06	1,63	▲
50 ПИВСТАР, ООО	Б	Торговля оптовая алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт	3,65	3,65	■

Выручка указана в млрд руб. Условные сокращения (регион): Б – Белгородская область, В – Воронежская область, К – Курская область, Л – Липецкая область, О – Орловская область, Т – Тамбовская область, Ч – Центрально-Черноземный регион.

ТОП-5 БИЗНЕС-КОНФЛИКТОВ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Атом против макарон и проблемы молочника

Бизнес Черноземья нельзя назвать конфликтным. За год случается лишь с десяток крупных споров. В условиях пандемии и мирового кризиса компании вынуждены бороться за каждый рубль и буквально отвоевывать свое место под солнцем. В рамках Топ-100 «Абирег» собрал самые громкие бизнес-конфликты, участниками которых стали крупные компании Черноземья.

«ЭКОНИВА» VS РСХБ

На протяжении долгого времени ходят разговоры о финансовых трудностях и закредитованности ГК «Эконива» Штефана Дюрра. Из-за этого была приостановлена инвестиционная деятельность компании и анонсировано сокращение персонала в рамках оптимизации. Чуть более двух месяцев холдинг борется в суде с «Россельхозбанком» за право признать недействительными соглашения, которые дают право банку выкупить доли воронежской «Эконивы» по номинальной стоимости за 5,3 млн рублей при стоимости чистых активов основных юрлиц группы в 1,8 млрд рублей. Компания настаивает в суде, что банк вынудил ее заключить невыгодные опционы, чтобы пролонгировать сроки возврата кредитов. Банк, в свою очередь, хочет реализовать свои права, чтобы добиться надлежащего исполнения кредитных обязательств.

Юристы пророчат нелегкую судьбу для «Эконивы» в этом споре. Пока суд по заявлению компании ввел обеспечительные меры, запрещающие банку любые действия с соглашениями, которые дают ему право на выкуп долей. Впрочем, не исключено, что компания пошла в суд, чтобы у нее было больше времени урегулировать вопросы с банком. Какие именно варианты решения проблемы прорабатываются, неизвестно. Штефан Дюрр заявлял о готовности продать 30-50% долей материнской компании. После того, как СМИ обратили внимание на спор «Эконивы» и банка, Ekosem Aggar выпустила сообщение, что компания рассматривает возможность временного мажоритарного владения долями в российских компаниях «Россельхозбанком». Чем все закончится – время покажет.



«АМЕРИЯ» VS КУРСКАЯ АЭС

С начала июня 2020 года Курская АЭС и московское ООО «Макаронная фабрика «Америя» пытаются поделить землю в Курчатове площадью 39,5 млн кв. м. Единственным арендатором этого участка выступает АЭС, но при этом на нем располагаются склад продовольственных и промышленных товаров «Америи» и часть железнодорожного пути, подходящего к складу. В связи с этим фабрика решила настоять на передаче ей участка площадью 43,6 тыс. кв. м для расширения производства. Однако Курская АЭС тоже намерена эксплуатировать этот участок из-за активной фазы строительства станции замещения выходящих из эксплуатации энергоблоков. В

итоге спор перерос в судебное разбирательство. АО «Концерн Росэнергоатом» – «Курская атомная станция» подало иск к макаронной фабрике о расторжении договора субаренды участка и возврате части участка, на котором располагаются склады компании и ж/д пути.

Чуть позже «Америя» получила еще один иск – от администрации Курчатова, которая имеет отношение к конфликту между фабрикой и АЭС. Местные власти выдвинули требование о сносе самовольной постройки на участке в промзоне – элеватора.



КРЕДИТОРЫ VS ГК «АЛЕКСЕЕВКА ХИММАШ»



В Белгородской области ЮниКредит Банк продолжает банкротить активы ГК «Алексеевка Химмаш», в числе которых вагоностроительный завод (АВЗ) и завод химического машиностроения. Сумма долга банку незначительная для крупного предприятия – 33 млн рублей. Собственники градообразующего предприятия пытаются добиться мирового соглашения с кредиторами, но пока безрезультатно. Ранее рабочая группа при региональном департаменте экономического развития договорилась о заключении мирового с кредиторами в АВЗ – поручитель по кредиту перед «Руснарбанком». Затем собственники намеревались получить соглашение и в отношении самого должника – «Алексеевки Химмаш», которого сейчас банкротит ЮниКредит Банк. Планировалось, что торги будут приостановлены до заключения соглашения

и АВЗ выйдет из процедуры банкротства, частично продав оборудование более чем на 50 млн рублей. Этим средств было достаточно для погашения задолженности. После собственники рассчитывали открыть кредит в банке «Восточный» с гарантией корпуса АВЗ и акций завода и в скором времени восстановить работу. Однако соглашение не было подписано, в связи с чем один из активов ГК был продан неизвестным лицам за бесценок и фактически по цене металлолома, а второй рискует повторить его судьбу, несмотря на вмешательство властей.

Процедура банкротства продолжается. Победитель торгов по выкупу 99,9% акций АВЗ получит 43 млн рублей с продажи цеха и уникального оборудования на сотни миллионов рублей. Акционеры ГК «Алексеевка Химмаш» считают, что подверглись в том числе и давлению со стороны кредиторов. Вероятно, держателям активов выдвинули условия, по которым они не должны вмешиваться в процесс банкротства, иначе в счет списания долга будет распродано их личное имущество. Несмотря на это, предприятие продолжает искать ресурсы для погашения долга на стороне.

В январе 2020 года новоиспеченный руководитель АО «Медтехника» Виктор Гавриленко направил 7 млн рублей из бюджета организации на благотворительность в Фонд содействия развитию инженерной, строительной и социальной инфраструктур региона, учредителем которого является правительство Белгородской области в лице департамента имущественных и земельных отношений. Любопытно, что Белгородская область также владеет 51% акций «Медтехники». «Благое дело» не осталось без внимания правоохранительных органов и акционеров, которые обратились в арбитражный суд и заявили, что траты были не только не запланированы и не задокументированы, но и осуществлены гендиректором фактически единолично.

Виктор Гавриленко, в свою очередь, запустил череду попыток оправдаться, аргументировав благотворительность переводом средств, выделенных из нераспределенной прибыли прошлых лет. Дальнейшее развитие ситуации остается загадкой, как и количество каналов для вывода денег в общий «котел солидарности». Однако кадровые перестановки в правительстве региона, в числе которых увольнение начальника ДИЗО Белгородской области Валерия Шамаева, судя по всему, закрывавшего глаза на происходящее, вселяют надежду на скорейший справедливый исход.

АКЦИОНЕРЫ «МЕДТЕХНИКИ» VS ДИРЕКТОР



«ДЕКАРТ АЙТИ» VS ОПОРНЫЙ ВУЗ



В марте 2021 года опорный университет Воронежской области (Воронежский государственный технический университет, ВГТУ) оказался в долгу перед компанией-разработчиком летающего автомобиля ООО «Декарт АйТи». Как рассказывал «Абирегу» генеральный директор фирмы Евгений Тырнов, компания занималась разработкой для вуза школьного проекта «Опорникум». В вузе айтишников убедительно попросили начать работы по разработке проекта еще до подписания договора, якобы для того, чтобы подрядчик успел уложиться в сроки. В ВГТУ уверяли, что проблем с оплатой не будет, так как это государственный вуз, там точно не «кинут». «Декарт АйТи» пошло навстречу, а зря, ведь вуз в итоге за два этапа реализации проекта не заплатил компании 418 тыс. рублей. ВГТУ не признает «долг», так как нет никаких юридических оснований платить несостоявшемуся подрядчику. Суд здесь тоже не помощник.

Ирина Коротких

ТОП-5 КРУПНЕЙШИХ СДЕЛОК ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Золото-свиная лихорадка

Несмотря на экономически непростые времена, в Черноземье в 2021 году было совершено несколько крупных сделок. В основном поглощения произошли в отрасли агропромышленного комплекса. Так совпало, что большинство сделок топа коснулись белгородских активов, которые отошли новым собственникам. А белгородский ювелирный завод «Арт-Карат» решил купить старейшего ритейлера «Адамас».

22,0
млрд руб.

Черноземный производитель свинины «АПК Дон», занимающий 11-е место в рейтинге крупнейших производителей свинины (112,7 тыс. тонн свинины в живом весе) продает свой бизнес тайландскому Charoen Pokphand Foods LLC. Соглашение было заключено в конце августа, окончательно сделка будет завершена в начале 2022 года. Активы одного из крупнейших производителей свинины были оценены в 22 млрд рублей, однако стороны не исключили, что окончательная сумма может быть немного скорректирована: возможно, из нее исключат кредитные обязательства «АПК Дон».

Таиландская компания, владеющая в России комбикормовым заводом и свиноводческими комплексами в Московской, Калужской и Курской областях, пополняет свою копилку активов комплексами «АПК Дон» в Белгородской и Воронежской областях. Теперь CP Foods может войти в пятерку российских свиноводов. Эксперты отмечают, что продажа «АПК Дон» – одна из крупнейших сделок на отечественном рынке за последние несколько лет. Она может быть сопоставима с продажей доли в «Агро-Белогорье» холдингу «Русагро». Напомним, два года назад холдинг Вадима Мошкова выкупил 22,5% доли экс-главы Центрально-Черноземного банка Сбербанка Александра Соловьева, который сейчас активно развивает медицинское направление. Эксперты оценивали продажу доли в «Агро-Белогорье» в 17 млрд рублей.

CP FOODS ПОКУПАЕТ «АПК ДОН»

Сибирский агрохолдинг «Сибагро» в этом году решил выйти на рынок Центральной России. Компания, занимающаяся свиноводством, мясопереработкой, птицеводством и производством яиц, в апреле выкупила белгородский холдинг «Промагро» Константина Ключки. Официально сумма сделки не раскрывалась, но эксперты «Коммерсанта» оценивали ее в 8,5–9,5 млрд рублей. За эту сумму сибирские свиноводы получили три свинокомплекса производительностью 64,5 тонн живого мяса в год, мясоперерабатывающий завод, производящий 113 тонн мяса в год, и комбикормовое производство – 200 тонн в год. Помимо этого, в собственность компании перешло 42 тыс. га хозяйственных земель. «Сибагро» уже по итогам этого года планирует нарастить производственные объемы с 237,5 тыс. до 400 тыс. тонн свинины в год.

Недавно «Сибагро» решило провести на «Промагро» санацию. С июля 2022-го компания приостановит выпуск продукции примерно на год, так как новый собственник будет полностью вывозить животных, дезинфицировать и модернизировать площадки, завозить поголовье с новой генетикой. Эта крупная покупка не умерила аппетиты сибирских свиноводов. В сентябре «Сибагро» выкупило с банкротных торгов активы курского свинокомплекса «Щигры Главпродукт», которые входили в некогда крупный холдинг «Глобал Эко» Павла Сметаны. При начальной цене в 786,6 млн рублей компания предложила за производственный комплекс 900 млн рублей и стала победителем торгов.

10,0
млрд руб.

«СИБАГРО» ИДЕТ В ЧЕРНОЗЕМЬЕ

3,3
млрд руб.

«РОСТ» ПРИШЕЛ В «ТЕПЛИЦЫ БЕЛОГОРЬЯ»

В июле этого года в Липецке остро встал вопрос об убыточной деятельности АО «ЛГЭК», которая снабжает весь город электричеством, теплом и водой. Акционерами компании являются МУПы и структуры Владимира Лисина. В счетной палате отмечали, что выручка компании сократилась с 3,4 млрд до 3,1 млрд рублей, а прибыль в 13,4 млн рублей вовсе сменилась на убыток в 128 млн рублей. Кредиторская задолженность ЛГЭКа перевалила за 2 млрд рублей. В самой компании объясняли плачевную ситуацию коронавирусными ограничениями, которые привели к приостановке работы абонентов, а также снижением тарифов на передачу электроэнергии, передача которой составляла большую долю от оборота.

Новый гендиректор компании Андрей Сорокин заявил, что ЛГЭК необходимо спасать, иначе ей грозит банкротство. При этом бывший директор Владимир Башкарев, работавший в компании три года, рассказывал «Абирегу», что причин для банкротства нет, хотя ситуация и ненормальная. Примечательно, что критичное финансовое состояние ЛГЭКа вышло на повестку дня уже после того, как покупкой активов заинтересовались «Россети». При этом господин Сорокин говорил, что думать о спасении компании необходимо было еще в 2019-м, когда начала выходить из-под контроля ситуация с тарифообразованием. В итоге сделку по продаже ЛГЭКа оценили в 1,7 млрд рублей. Она была закрыта 1 октября. Липецкий филиал «Россетей» принял в управление ЛГЭК, а также МУП «Горэлектросеть».

1,7
млрд руб.

«РОССЕТИ» ПОКУПАЮТ ЛГЭК

В июле этого года владелец «Арт-Карат» Михаил Несветайло и президент группы охранных предприятий «Вымпел А» Эдуард Бендерский завершили сделку по приобретению старейшего ювелирного ритейлера у бизнесмена Святослава Потапова, который выкупил головное юрлицо «Адамаса» с банкротных торгов осенью прошлого года. Сумма и детали сделки до сих пор не раскрываются. Эксперты «Коммерсанта» оценивают покупку «Адамаса» в диапазоне от 400 млн до 1 млрд рублей в зависимости от количества сырья и изделий у компании.

Новые собственники заявили, что намерены преодолеть финансовые и репутационные издержки, связанные с последними годами работы «Адамаса». Через месяц после сделки было решено обновить команду управленцев. Директором «Адамаса» стал Игорь Данилов, который ранее работал операционным директором по ритейлу в ювелирных компаниях Sokolov Jewelry и Sunlight. Ему предстоит заниматься операционным и стратегическим развитием «Адамаса», выстроить четкие бизнес-процессы и курировать проекты компании. «Арт-карат» в прошлом году произвел ребрендинг с названием SVETLOV и намерен войти в тройку крупнейших ювелиров России. Планируется, что в 2022 году количество магазинов обновленной сети должно увеличиться до 250.

Анастасия Кочкина

1,0
млрд руб.

«АРТ-КАРАТ» ПОГЛОЩАЕТ «АДАМАС»

ТОП-5 СКАНДАЛОВ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Рок-фестиваль в угоду миллиардеру и потерявший ценность хлебозавод

Последние два года не были радужными для бизнеса: пандемия коронавируса стала нежданым поворотом. Однако предпринимателям пришлось бороться не только с коронакризисом. Не удивительно, что скандалов с участием крупного бизнеса стало больше. Ставки растут, и в ход идут все законные и даже незаконные инструменты борьбы. В рамках Топ-100 «Абирег» подготовил обзор самых громких бизнес-скандалов регионов Черноземья.

ВИРУСНЫЙ РОК



Пандемия заставляет черноземный бизнес существовать в жестких рамках, с которыми, порой, компании не готовы соглашаться. 26 и 27 июня 2021 года в Липецкой области состоялся фестиваль Fox Rock Fest, который посетило около 20 тыс. человек. Его организатором выступало ООО «РИФФ», которое принадлежит владельцу Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК) Владимиру Лисину. Несмотря на запрет местного Роспотребнадзора и полиции на проведение фестиваля, событие состоялось. После этого местные власти мгновенно оказались под прицелом федерального Роспотребнадзора. Его глава – Анна Попова – назвала регион «негативным примером» того, как массовые мероприятия могут спровоцировать рост заболеваемости. В последствии компанию и администрации области и Липецка, которые одобрили проведение рок-фестиваля, оштрафовали на 200 тыс. каждого. Действия организаторов и властей подверглись жесткой критике со стороны общественности. Некоторые обвиняли последних в том, что они просто хотели угодить местному миллиардеру.

В Воронежской области складывалась похожая ситуация. Под удар попал рок-фестиваль «Чернозем», организатором которого выступала компания крупного девелопера. Концерты были запланированы 25 и 26 сентября, к их проведению все было готово. Но за день до начала мероприятия организаторы сообщили о его отмене из-за запрета воронежского облправительства на его проведение. Но в этой истории организаторы хоть и возмутились, но послушали региональные власти и перенесли фестиваль на 2022 год.

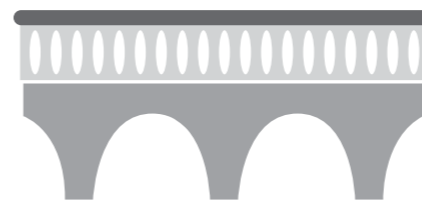
Воронежское АО ФК «Аксиома» Алексея Журавлева в июле за 509 млн рублей выкупило Дворец культуры им. 50-летия Октября, построенный в 1967 году. Местным жителям он больше известен как «Полтинник». Компания пока публично не заявляла о конкретных планах по освоению участка и здания.

После продажи ДК общественность сразу забила тревогу, и на сайте Change.org появилась петиция, авторы которой просили спасти объект от сноса. Активисты даже письмо писали в «Роскосмос» Дмитрию Рогозину, ибо ранее ДК принадлежал АО «Государственный космический научно-производственный центр им. Хруничева». Стоит отметить, что в этот раз управление ОКН среагировало более оперативно и быстро включило здание в список объектов, обладающих признаками культурного наследия. Это, в свою очередь, могло помешать планам застройщика по освоению площадки. В результате эксперты не согласились с мнением общественности и краеведов и вынесли вердикт не включать ДК в перечень объектов культурного наследия и не ставить объект под госохрану.

АКСИОМА НАСЛЕДИЯ



МОСТ, ВЕДУЩИЙ К ДЕЛУ



Запахам запахам рознь. В этом оказались уверены жители Золотухинского и Курского районов Курской области, которые единогласно проголосовали против изменений в Генплане и Правилах застройки и землепользования. Генплан мог позволить ООО «Мираторг-Курск» возвести на этой территории свинокомплекс. На общественных обсуждениях местные жители заявили, что строительство свинокомплекса повлечет за собой характерные ароматы, загрязнение реки Обметь, а впоследствии и других водоемов, и поставит под угрозу водоснабжение Курска. Также жители ссылались на то, что компания строит свои производства на территориях, где когда-то шли ожесточенные бои, и ни капельки не стыдится этого. Однако власти региона позже сообщили, что эти обсуждения были организованы и проведены с нарушениями градостроительного законодательства. Теперь чиновники обязаны провести новые общественные слушания. Вопрос о том, появится ли новый свинокомплекс «Мираторга» в глубинке Курска, пока остается открытым.

Отметим, что это не единственный скандал, связанный со структурами «Мираторга» за последний год. Так, управление лесами Белгородской области подало иск к ООО «Мираторг-Белгород» за сброс жидких навозных стоков на земли лесного фонда региона. Требования составляют 73 млн рублей. Между тем в Орловской области суд оштрафовал структуру «Мираторга» на 250 тыс. рублей из-за строительства свинокомплекса без разрешения.



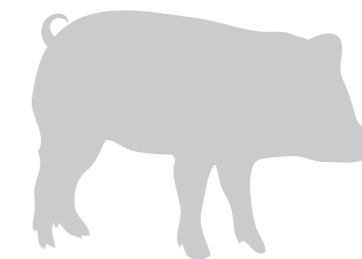
СНЕСТИ НЕЛЬЗЯ ОСТАВИТЬ

Почти на год растянулся скандал из-за сноса бывшего Хлебозавода №1 в центре Воронежа. В конце 2020-го компания депутата облдумы Александра Цыбаня почти снесла здания бывшего предприятия, которые выкупила у «Русской продовольственной компании». Все бы ничего, если бы общественники не забили тревогу. Они заявили, что у хлебозавода есть признаки культурного наследия – и объект поставили под госохрану. Параллельно было возбуждено уголовное дело из-за уничтожения выявленных объектов культурного наследия, а также дело о халатности чиновников, которые несвоевременно включили здания бывшего предприятия в нужный перечень. И хотя результатов пока нет, новый и старый собственники уже рублем, хоть и небольшим, заплатили за свои действия. «Выбору» и АО «Хлебозавод» выписали штраф.

Пикантности скандалу придал акт государственной историко-культурной экспертизы, которая признала хлебозавод не обладающим признаками исторической ценности почти в начале этой истории. Процедура проводилась Станиславом Смирновым из Оренбурга по инициативе Павла Миклулы, который работает заместителем директора по организации летней работы в вертолетном клубе «Солнечный», подконтрольном Александру Цыбаню. Но управление по охране объектов культурного наследия региона с экспертизой не согласилось. На фоне скандала вокруг хлебозавода глава управления Владимир Перцев покинул пост. Однако затем была проведена еще одна экспертиза, согласно которой специалисты решили не вносить полуразрушенные объекты в реестр объектов культурного наследия, так как они утратили ценность из-за повреждений.

Ирина Коротких

МИРНЫЙ ТОРГ





Интернет-газета
«Время Воронежа» уже 10 лет
информирует читателей
о важнейших событиях
города и области.

“
Время Воронежа – это наше время

Губернатор Воронежской области
Александр Гусев

”

Реклама



Председатель Воронежской
областной Думы Владимир Нетёсов

Соцконтракты в Воронежской области

**стимул начать свое дело
в сложное время**

В 2021 году в Воронежской области планируется заключить не менее 3 тысяч социальных контрактов. Это больше, чем за 7 предыдущих лет. На эти цели Воронежская областная Дума утвердила в бюджете региона более 415 млн рублей.

Важным драйвером развития экономики региона и общей деловой активности, безусловно, остается стимулирование крупных инвестиционных проектов с помощью пакета мер господдержки. В том числе, в сфере промышленного производства. В этом году, в частности, было заявлено направление около 1,2 млрд рублей из бюджета региона на развитие инфраструктуры ОЭЗ «Центр» и промышленного парка «Масловский». В среднесрочной же перспективе, в рамках проекта «Новая индустриализация региона» Воронежская область в 2025 году должна войти в двадцатку наиболее развитых промышленных регионов страны. При этом будет создано более 5000 новых высокопроизводительных рабочих мест.

В 2021 году в Воронежской области оказывались также широкие меры поддержки субъектам среднего и малого предпринимательства (МСП). Так, в первом полугодии наиболее востребованным инструментом поддержки такого бизнеса стало предоставление льготных микрозаймов – в общей сложности их было

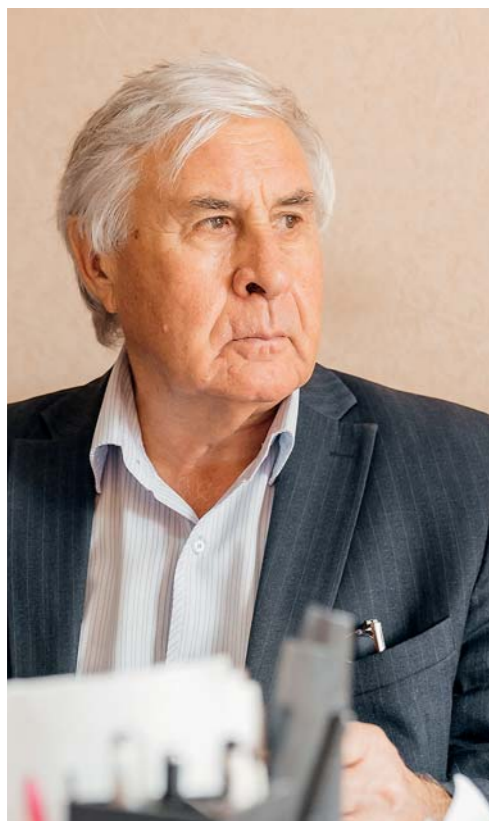
предоставлено на общую сумму 335 млн рублей, что в 1,5 раза больше аналогичного показателя прошлого года. Комплекс мер позволяет сохранять стабильность рынка труда в этом сегменте. По данным на 1 июля, в регионе было зарегистрировано порядка 83 тысяч субъектов МСП, где трудится порядка 370 тысяч человек (включая самозанятых).

Пандемия усложнила ситуацию для всех. Особо от нее пострадали те воронежцы, которые находятся в трудной жизненной ситуации. В целях снижения напряженности на рынке труда и создания новых рабочих мест эффективно себя показала система социальных контрактов. В ее рамках между гражданином, который находится в трудной жизненной ситуации, и органами соцзащиты заключается соглашение. Соцзащита оказывает нуждающемуся финансовую или иную помощь, а человек выполняет программу социальной адаптации. Контракт заключается только с гражданами, чей среднедушевой доход ниже прожиточного минимума.

«В ноябре прошлого года региональный парламент внес изменения в законодательство, усовершенствовав порядок и увеличив финансирование в рамках соцконтрактов. Так, на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности временно может быть выплачено до 250 тысяч рублей, ведение личного подсобного хозяйства – до 100 тысяч рублей, на профессиональное обучение – до 30 тысяч рублей, на поиск работы и другие мероприятия, направленные на повышение дохода – до 10 тысяч рублей ежемесячно», – рассказал председатель Воронежской областной Думы Владимир Нетёсов.

По словам спикера регионального парламента, практика реализации в регионе системы соцконтрактов показала, что этот вариант господдержки позволяет не просто улучшить материальное положение в конкретный сложный момент, но и дает людям стабильный доход. По данным органов соцзащиты, участие в системе соцконтрактов помогло преодолеть бедность 37% семей. Они смогли поднять свой доход выше прожиточного минимума.

Отметим, в 2021 году в Воронежской области планируется заключить не менее 3 тысяч социальных контрактов. На эти цели в бюджете заложено более 415 млн рублей.



«Доверие клиента – главный показатель успешного бизнеса»

В жизни современного человека сфера торговли приобретает все большее значение. Покупатели становятся требовательнее к ассортименту и качеству продукции. Однако, на фоне укрупнения торговых сетей, сельскохозяйственные ярмарки не теряют своей популярности. О том, как сделать продовольственный рынок не только излюбленной площадкой горожан, но и социальным объектом, рассказал белгородский бизнесмен, основатель торгового пространства «Восход» Виктор Тюфанов.

основе льготным категориям населения. Возможностью реализовать избытки продукции воспользовались сотни белгородцев, а нам это только в радость.

– Является ли «Восход» социальной площадкой?

– Безусловно. Наш рынок всегда был в большей степени социальным объектом, нежели торговым. Аренда места на «Восходе» варьируется от 10 до 100 рублей. Эта плата зачастую существенно ниже, чем на других рынках. Но даже несмотря на это, мы понимаем, что можем сделать для белгородцев больше. Именно поэтому мы поддержали инициативу Вячеслава Гладкова о развитии социальных ярмарок и надеемся, что в будущем нашему примеру последуют торговые площадки из других районов области.

– Торговые сети по-прежнему являются основными торговыми площадками городов. Выживут ли ярмарки в условиях конкуренции?

– Из года в год «Восход» был и остается востребованной торговой площадкой среди белгородцев. Учитывая мой опыт работы в этой сфере, с уверенностью могу сказать, что торговые сети не являются нашими конкурентами. Да, их, несомненно, больше, у них шире ассортимент. Но мы каждый день встречаем людей, которым по духу именно домашняя продукция.

– Виктор Дмитриевич, в следующем году «Восход» отметит 20-летие. Какие планы у одного из старейших рынков города?

– В наших планах масштабная реконструкция рынка и магазина «Восход», проекты которых давно подготовлены. Стоит понимать, что магазин и рынок образуют своего рода тандем, который позволяет жителям микрорайона купить в одном месте все, что им нужно. Пришел, выбрал, купил – и пошел домой. В этом и заключается принцип шаговой доступности. Поэтому мы не только хотим, но и готовы за собственные средства сделать «Восход» максимально комфортной территорией как для предпринимателей, так и для гостей. Уверен, что новая концепция здания хорошо бы вписалась в городскую архитектуру. Предприниматели нас активно поддерживают в этом вопросе, и теперь необходимо заручиться поддержкой представителей региональной власти.

Из заброшенного места рынок стал надежным подспорьем для многих горожан. Каждый наш продавец, каждый гость – важный человек. Здесь никого не обманут, не обвешают. Здесь всем рады и готовы помочь.

Нина Бекетова

– Виктор Дмитриевич, вы руководите «Восходом» уже практически 20 лет. На каких принципах строится ваш бизнес?

– Пожалуй, главное условие – это дружелюбие и понимание. Да, без него никуда в сфере услуг. Но на ярмарках это нечто большее. К нам приходят люди не только за продуктами, но и за общением. Местные жители даже прозвали «Восход» народным рынком, несмотря на то, что он по факту принадлежит частному лицу. Это высокий уровень доверия, не иначе. «Восход», без преувеличения, вырастил несколько поколений белгородцев. Более того, многих посетителей мы знаем по именам. В этом заключается культура ярмарок. Хочу добавить, что атмосфера на торговой площадке – во многом заслуга управляющей компании, которая слышит людей, всегда идет им навстречу и поддерживает. Доверие клиента – главный показатель успешного бизнеса.

– Глава Белгородской области Вячеслав Гладков заявил о необходимости сохранять рынки и организовывать новые социальные ярмарки. Ощутили ли вы поддержку со стороны правительства в этом направлении?

– Мы неоднократно взаимодействовали с Вячеславом Владимировичем по вопросу сохранения и дальнейшего развития нашей торговой площадки. В ближайшее время надеемся получить разрешение на реконструкцию рынка. Также, в мае этого года, управляющая рынком компания – ООО Фирма «Атава» – поддержала инициативу главы региона о создании социальных ярмарок. В связи с этим уже практически полгода 50% торговых мест предоставляются на безвозмездной



Доставка авторских закусок ручной работы

Наборы закусок с доставкой по Воронежу за 1,5 часа

 brusketta.pro

 [@brusketta.pro_voronezh](https://www.instagram.com/brusketta.pro_voronezh)

 г. Воронеж, ул. Плехановская, 43

 8 800 500 14 13



РЕЙТИНГ ВЛИЯТЕЛЬНОСТИ

ПРОЕКТ О ТЕХ, У КОГО ЕСТЬ РЕАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ



ABIREG.RU
АГЕНТСТВО БИЗНЕС ИНФОРМАЦИИ

Пять значимых решений первого года работы Белгородской областной Думы VII созыва

За год работы новый созыв Белгородской облдумы под руководством спикера Ольги Павловой успел немало. О первых результатах – в цифрах и фактах.

Законодательно введен комплекс социальных льгот

- Увеличены размеры социальных выплат 20 категориям населения.
 - Ежемесячную выплату начали получать все без исключения «дети войны». Те из них, кто ранее оставался без этой доплаты, так как имел другие льготы, получили деньги за все месяцы с начала года, а с 1 октября – все начисления идут в плановом порядке.
 - Вознаграждение приемным родителям выросло на 20%.
 - Ежемесячное пособие приемной семье, воспитывающей детей-инвалидов, увеличилось в 150 раз – с 200 до 3 000 рублей.
 - Работники системы среднего профессионального образования с 1 сентября 2021 года начали получать региональную доплату до 5 тысяч рублей.
 - Введены денежные выплаты к юбилеям свадеб. Супружеские пары получают поощрение к золотой, бриллиантовой или благодатной годовщине.
- «Количество законопроектов, внесенных депутатами, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло почти вдвое. Это значит, что депутаты на деле используют свои полномочия, облачают в юридические формулировки заботы и проблемы людей», – председатель Белгородской областной Думы Ольга Павлова.

Исполнено более трети наказов

Фактически исполнено 37% наказов, при том, что на пятилетний срок депутаты приняли 3,27 тыс. поручений от избирателей. Причем 237 наказов народные избранники обязались выполнить лично.

«Мы подошли к работе с наказами максимально системно, усилив вовлеченность в нее самих депутатов и взаимодействие законодательной и исполнительной власти», – председатель Белгородской областной Думы Ольга Павлова.



Сформирован и начал работу Молодежный парламент первого созыва

В состав «молодой Думы» вошли 45 человек. Белгородский парламент стал 83-м в стране среди 85 регионов. Средний возраст большинства участников – 20–25 лет. В составе Молодежного парламента – 17 студентов, 28 человек заняты в иных сферах, при этом 9 из них – депутаты. В составе парламента есть представители 6 политических партий.

«Считаем важным смотреть в будущее и закладывать опору для эффективного законотворчества в регионе на годы вперед. Поэтому впервые в практике Белгородской Думы в 2021 году сформирован Молодежный парламента», – председатель Белгородской областной Думы Ольга Павлова.

Введена практика «нулевых чтений»

В Думе впервые проведена общественная экспертиза законопроекта до внесения его на рассмотрение депутатов. Первые слушания были посвящены изменениям в закон о налоге на имущество организаций. Инициатива призвана сохранить магазины в малых населенных пунктах.

«Нужно расширять диалог с общественностью – это показывает вся практика нашей работы. Мы призываем к взаимодействию некоммерческие организации, профессиональные союзы и ассоциации. Готовы как к неформальному диалогу, экспертным оценкам в рамках нулевых чтений, так и к заключению официальных соглашений о сотрудничестве», – председатель Белгородской областной Думы Ольга Павлова.

Дума стала «бережливой»

Областная Дума получила статус образца федерального уровня в области бережливого управления. Оценка законотворчеству присвоили по итогам партнерской проверки качества в рамках форума «LeanПерсона». Введение бережливых технологий в работу законотворчества – первая подобная практика в Российской Федерации.

«Важно формировать в нашем регионе бережливую философию. Как образец федерального уровня мы готовим портфель модельных бережливых проектов для законодательных органов власти субъектов Российской Федерации», – председатель Белгородской областной Думы Ольга Павлова.

Синергия бизнеса и власти пополнила бюджет Усманского района Липецкой области на 35 млрд рублей за три года

В течение трех лет Усманский район Липецкой области стремительно развивается. Территория района становится все более популярна среди крупного предпринимательства: строятся мощнейшие заводы, модернизируются зарекомендовавшие себя фабрики и предприятия. С 2018 года в районе было создано более 2,6 тыс. рабочих мест, что благоприятно повлияло на производственные и экономические показатели. Более того, участие в государственных программах и национальных проектах обеспечило активное строительство школ, детских садов, поликлиник и спорткомплексов. Такие успехи обусловлены целенаправленной работой администрации района.

Инвестиционная привлекательность района

Открытость органов власти, отсутствие административных барьеров и имидж территории создают благоприятную почву для повышения инвестиционной привлекательности района. Сотрудничество предпринимателей с администрацией Усманского района позволило привлечь порядка 35 млрд рублей в район. В результате слаженной работы бизнеса и государства в 1,5 раза увеличилась выручка от реализации товаров и услуг и вырос объем налоговых поступлений в бюджет района на 28%.

Первой на территорию района зашла компания ООО «Ягодные поля», высадив 100 га садовой земляники. Ежегодно на полях выращивается 560 тонн ягод. В 2020 году руководство приняло решение высаживать малину и вишню, а затем построило завод по шоковой заморозке ягод и фруктов ООО «Фрагария». В 2020 году завод отгрузил продукции более чем на 1 млрд рублей – и темпы нарастают. «Фрагария» поставляет сырье на заводы «Данон Россия» для производства детского питания и молочных продуктов.

Кроме того, на территории района появился крупнейший в Европе тепличный комплекс по выращиванию овощей в закрытом грунте ООО «Овощи Черноземья». Объект занимает 85 га. Объем инвестиционных вливаний составил 27 млрд рублей. В прошлом году была введена в эксплуатацию третья очередь комплекса и запущен в работу распределительный центр. В 2021 году предприятие должно выйти на проектную мощность производства – 60 тыс. тонн томатов в год.



Несмотря на засушливое лето 2021 года, сельскохозяйственные предприятия района произвели зерна 208 тыс. тонн. Получено 62 тыс. тонн подсолнечника, картофеля и овощей – 31 тыс. тонн. Агропромышленные предприятия добились таких результатов благодаря внедрению передовых технологий.

Впрочем, наравне с запуском новых предприятий в Усманском районе проводится модернизация старейших производств. Например, были реконструированы помещения ООО «Швейная фабрика «Усмань» и установлено новейшее современное оборудование. Фабрика шьет спецодежду для сотрудников компании «Аэрофлот» и для работников газовой и нефтяной отраслей.

Отметим, что также два дополнительных цеха построили на территории ООО «Атланта». Предприятие специализируется на выпуске электропроводки и светодиодных фонарей. В 2021 году началось строительство нового цеха для производства кабеля и сборки готовой продукции.

Набирают темпы производства электродвигателей на заводе «Генборг» и сельскохозяйственных машин для обработки полей на предприятии ООО «Авион».

Национальные проекты

Огромную поддержку в реализации социально-значимых проектов оказывает федеральный центр. За последние три года на территории района были открыты новые объекты и реконструированы школы, спортивные организации и медицинские учреждения. Такое динамичное развитие района происходит благодаря участию в национальных проектах. Так, в 2020 году власти района открыли школу на 800 мест, построенную в рамках национального проекта «Образование».

Новое образовательное учреждение в г. Усмань позволило обучать детей во всех школах в одну смену. Кроме того, в рамках нацпроекта на базе школ открылись центры образования цифрового и гуманитарного профилей «Точка роста». В 2019 году такие

центры были созданы в образовательных учреждениях в селе Девица и Октябрьское, в 2020 году – в школах села Сторожевое и станции Дрязги, а в 2021-м – в селе Завальное и Березняговка. Также в рамках нацпроекта был проведен капитальный ремонт спортивного зала школы села Девица.

В свою очередь, участие в нацпроекте «Здравоохранение» позволило в кратчайшие сроки построить современный комплекс детской поликлиники. Медицинское учреждение создано в рамках федерального проекта «Бережная поликлиника». В 2020 году, во время своего визита в район, Владимир Путин высоко оценил социальный объект. Более того, удалось построить отделение общей врачебной практики в селе Девица, три новых фельдшерско-акушерских пункта в селах Аксай, Излегоще и Никольские Выселки.

Большое внимание местные власти уделяют развитию спорта. Поэтому в 2019 году были открыты современные спортивные площадки, на которых усманцы сдают нормы ГТО. Обустройство объектов стало возможным благодаря нацпроекту «Демография». Вместе с тем, нацпроект «Культура» позволил провести капитальный ремонт досуговых центров в селах Никольское, Октябрьское, Сторожевое и Пригородка, а также Дворца культуры в городе Усмань.

Наряду с этим в текущем году в городе выполнена реконструкция городского парка, проведена масштабная реконструкция городской площади и аллеи им. Басова, парка Победы и сквера Памяти. В селе Сторожевое обустроили два сквера и заложили новый парк, в селе Пригородка появилась новая детская спортивная площадка. Все это стало возможным благодаря федеральному проекту «Комфортная городская среда» нацпроекта «Жилье и городская среда».

Стоит также отметить, что новое жилье обрели 33 семьи усманцев. Горожан переселили из старых квартир в многоквартирный дом площадью 1,3 тыс. кв. м. В 2021 году новые квартиры получают еще семь семей. Средства на строительство дома выделили из государственной программы по переселению граждан из ветхого аварийного жилья. Район на протяжении последних лет является лидером по строительству жилья, на одного жителя строится 1,25 кв. метров.

Добавим, что в районе построены две поликлиники – взрослая и детская, ледовый дворец, дворец спорта, бассейн, два дома культуры. Проведена грандиозная реконструкция городской бани, стадиона, детской школы искусств. В сельских поселениях открыто восемь филиалов школы искусств.

Также на сегодняшний день в рамках нацпроекта «Безопасные и качественные дороги» произведен капитальный ремонт участков автодороги между селами Девица и Никольские Выселки, а также по направлению Липецк–Октябрьское–Усмань. Ремонт проведен в рамках нацпроекта «Безопасные качественные дороги».

В целом за пять лет в районе отремонтировано более 100 км дорог, возведено 280 тыс. кв. м жилья и построено 16 км водопроводных сетей.

До 2025 года в сельских поселениях района действует государственная программа «Комплексное развитие сельских территорий». Цель программы – сохранить долю сельского населения в стране. С ее помощью было обустроено 11 детских и спортивных площадок, три зоны отдыха в селах Никольское, Октябрьское и Кривка, а в селе Нижняя Мосоловка построено семь километров газопровода. В этом году принимаются меры, чтобы включить в данную программу проект строительства начальной школы с детским садом в селе Грачевка. Активно ведется работа с инвесторами, чтобы они выделяли средства для софинансирования проектов.

Решение остросоциальных проблем

Последние три года наиболее актуальной проблемой Усманского района было состояние очистных сооружений. За пять лет район вырос, и сооружения более не справлялись с объемом сточных вод, которые поступали на переработку. К проблеме подключилась администрация Липецкой области, в связи с чем на реконструкцию было выделено 375 млн рублей из областного бюджета. Строительство второй очереди началось в 2020-м, а в этом году планируется ввести объект в эксплуатацию. Мощность очистных сооружений – 5 тыс. куб. м в сутки. Сейчас завершено строительство новых очистных сооружений, что позволило решить наболевшую проблему города Усмань и близлежащих сел Пригородка и Девица по подключению к городской системе очистных сооружений.

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА НА ТЕРРИТОРИИ РАЙОНА БЫЛИ ОТКРЫТЫ НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ И РЕКОНСТРУИРОВАНЫ ШКОЛЫ, СПОРТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕДИЦИНСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

– Проект новых очистных сооружений был сделан с расчетом на то, что район развивается, объем сточных вод с каждым годом растет. Сооружения решат экологическую проблему района, – отметил глава администрации Усманского района Владимир Маза.

После экологической аварии на предприятии ООО «Овощи Черноземья» руководство модернизировало производство и перешло на замкнутую систему циркуляции воды, полностью прекратив сбросы стоков в реку Усманку. Поэтому остро встал вопрос очистки участка реки, который протекает через город Усмань. В связи с изменением климата водоем обмелел, вода в нем застаивается и цветет. На расчистку необходимо порядка 50 млн рублей. Проект находится на этапе разработки в управлении экологии и природных ресурсов области.

В то же время руководство района планирует обустроить реку. Проект разрабатывается совместно с Воронежским государственным технологическим университетом.

– Группа студентов во главе с преподавателем и администрацией района и компанией ООО «Эрлит» разрабатывают проект благоустройства прибрежной территории, который мы планируем отправить на Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях. Он проводится в рамках федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» национального проекта «Жилье и городская среда». Финалисты могут получить гранты на благоустройство территорий на сумму от 30 до 100 млн рублей, – рассказал глава администрации района.

Главная цель администрации Усманского района – за счет имеющегося у территории потенциала, привлечения инвестиций и создания комфортной среды повысить качество жизни населения.

Мария Смирнова

E-Commerce – привлекательный пирог или угроза для розничной торговли и среднего бизнеса

2020 год стал переломным для мировой торговли. Пандемия сделала свое дело и заставила продавцов адаптироваться к новым условиям, которые она за собой повлекла. Работа в удаленном формате, виртуальная демонстрация товаров и бешеная популярность маркетплейсов стали новым трендом среди традиционных способов продаж. В новой реальности многие компании стали развивать офлайн-торговлю параллельно с электронной. Другие же – выводить на новый уровень уже существующие онлайн-магазины. В рамках Топ-100 «Абирег» решил проанализировать современное состояние торговли с уклоном на E-Commerce и понять, какое же будущее ждет эту отрасль.

Причины ecom-взрыва

Эксперты прогнозируют внушительные цифры в сфере E-Commerce. По данным исследовательского агентства Data Insight, влияние пандемии на рост онлайн-торговли в России может составить в среднем не менее 6% в год вплоть до 2024 года. При этом общий оборот всей онлайн-торговли к этому времени может превысить 7,2 трлн рублей. До 2020-го подобный показатель прогнозировался в размере 5,6 трлн рублей. Ожидается, что к концу 2021-го общий оборот составит 3,3 трлн рублей.

Благодаря чему же стартовали интернет-продажи, если рынок e-com существует уже более 20 лет? Первым важным фактором стал карантин. На протяжении нескольких месяцев жители всех регионов России, включая Черноземье, находились в изоляции. Это привело к большому всплеску интернет-продаж. Люди не имели возможности выходить из домов и приобретали все необходимые вещи онлайн. Карантин привел в e-com не менее 10 млн новых клиентов, которые впоследствии стали постоянными пользователями. А затем началась цепная реакция. Новые пользователи – увеличение онлайн-продаж – приток новых продавцов на рынок. К примеру, только в первом квартале 2021 года бизнесмены Воронежской области нарастили онлайн-продажи на площадке российского интернет-лидера Wildberries до 354,1 млн рублей. Продажи от воронежского бизнеса увеличились на 121%.

Вторым немаловажным фактором стал переход на удаленку. Многие крупные компании, которые могут позволить себе подобный способ организации сотрудников, впоследствии так и оставили большинство из них на «дистанционке». Так, например, сделала федеральная корпорация «Дом.РФ», которая отправила больше половины своих сотрудников «пожизненно» на удаленный режим работы. В воро-

нежском филиале корпорации так работают более 55% сотрудников. Как оказалось, такой способ для бизнеса достаточно выгоден, например, не нужно платить за аренду помещения. При этом сотрудники так же успешно продолжают выполнять свои функции, а выручка у компании от этого только растет.

Первые два фактора повлекли за собой возникновение нового ответвления в интернет-продажах – E-Grocery. Это торговля повседневными товарами – продукты, бытовая химия, лекарства и подобное. Из-за этого резко сократились походы в обычные магазины. Теперь это делать просто-напросто незачем, ведь все можно заказать в два клика.

Популярность E-Grocery породила третий фактор, который привел к бешеному скачку интернет-торговли. Крупные онлайн-ритейлеры, как «Пятерочка», «Перекресток», «ВкусВилл», «Окей», начали расширять географию доставок, увеличивать мощности и аудиторию. Это позволило компаниям вкладывать инвестиции в развитие и ускорить рост проникновения в разные регионы.

Драйвовый маркетплейс и виртуальная реальность

Как же привлечь свою аудиторию в бешено растущем рынке интернет-торговли? По мнению представителей Ozon, одним из инструментов, благодаря которым электронная коммерция стала так популярна, является маркетплейс. «Модель маркетплейса драйвит развитие электронной коммерции. Сами маркетплейсы же развиваются за счет притока продавцов. Именно они формируют мультикатегорийный ассортимент онлайн-площадок. 2020 год поменял отношение бизнеса к онлайн как каналу продаж, ведь из-за пандемийных ограничений многие потеряли традиционный канал сбыта. В той ситуации маркетплейсы были самым быстрым и удобным способом наладить продажи в интернете. Значительный приток продавцов на торговую площадку Ozon мы наблюдали весной и летом 2020 года, однако этот тренд продолжался и позже. В конце 2020 года количество активных продавцов на Ozon было в 4 раза больше, чем годом ранее», – пояснили в компании.

На площадки маркетплейса для поисков новых каналов сбыта активно выходят как крупные бренды, так и предприниматели из ЦФО. По данным Ozon, в 2020 году активно торговало более 500 продавцов из Черноземья, в 6 раз больше, чем годом ранее. Из них почти 40% – представители бизнеса из Воронежской области и больше 20% – из Белгородской. Оборот предпринимателей из региона вырос еще сильнее – в 9 раз. Они заработали

более 90 млн рублей. Чаще всего бизнесмены из Черноземья продают товары для детей, мебель, одежду и товары для строительства. Среди воронежского бизнеса лидируют продавцы мелкой бытовой техники, тамбовского и орловского – продавцы одежды. Бизнесмены из Белгородской и Курской областей чаще всего продают товары для кухни. Липецкая область лидирует с товарами для детей.

E-com развивается и предоставляет все новые возможности своим клиентам. Но что делать компаниям, которые давно на рынке онлайн-продаж? Им остается только улучшать свои интернет-площадки и удивлять клиентов. Например, воронежская мебельная компания «Ангстрем» начала внедрять технологии симуляции (VR\AR) в салонах. Клиент может зайти на сайт в салоне, смоделировать интерьер, получить объемную картинку и сделать предварительный расчет проекта. А в планах компании – создание электронного магазина-шоурума с виртуальными экспозициями.

В компании пояснили, что благодаря активному развитию e-com и работе отдела дистанционных продаж увеличилась посещаемость интернет-магазина «Ангстрем». В 2020 году сайт посетило более 20 млн человек, продажи выросли в 10 раз относительно 2019 года.

«Во время локдауна 2020-го, когда вся физическая розница «Ангстрем» была закрыта, интернет-продажи резко пошли вверх. Этому способствовал тот факт, что люди оказались «заперты в четырех стенах». Во время карантина квартиры стали одновременно выполнять функции офисов, детских садов, спортзалов. Самый большой рост заказов пришелся на кабинетную мебель – все стремились обустроить комфортное рабочее место для удаленки. Рост продаж был также обусловлен тем, что у людей были накопления на отпуск, а поездки отменялись. Эти средства охотно вкладывали в ремонт и приобретение новой мебели», – рассказали в компании.

Дальше – больше?

Какое же будущее ждет E-Commerce? Так, в «Ангстрем» вообще не прогнозируют каких-либо угроз в этой сфере в ближайшее время. «Любям понравилось приобретать онлайн, поэтому сейчас интернет-магазин продолжает активно развиваться. Продажи выше, чем до пандемии. Прогноз становится еще более оптимистичным, если вспомнить, что скоро состоится «Черная пятница», – уверены в компании.

Маркетолог и эксперт по маркетплейсам Анна Ковтун также считает, что E-Commerce сегодня – это отрасль, которая будет развиваться бурными темпами. «По прогнозам темпы роста отрасли вырастут до 2025 года в три раза. Нынешняя ковидная ситуация будет только способствовать этому. На рынке e-com вижу два перспективных направления. Это маркетплейсы и social commerce (использо-

СЦЕНАРИЙ УСКОРЕНИЯ РОСТА ОБОРОТА С ЭЛЕКТРОННЫХ ПРОДАЖ В РОССИИ С УЧЕТОМ ПАНДЕМИИ, ТРЛН РУБЛЕЙ

	3,3	2021 ГОД
	4,4	2022 ГОД
	5,7	2023 ГОД
	7,5	2024 ГОД

ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАНИЯ DATA INSIGHT

вание социальных сетей в контексте интернет-продаж – прим. ред.). Рынок e-com в целом – очень привлекательный пирог, который делится с разных сторон. И высокая конкуренция здесь идет только на пользу. Российский рынок e-com только начал развиваться, если сравнивать его с Америкой и Китаем», – уверена госпожа Ковтун.

Аналогичного мнения придерживаются и в электронном дискаунтере «Ситилинк». «Рынок e-com будет продолжать активно развиваться. Covid-19 заставил покупателей обратить внимание на онлайн-шопинг, рост интернет-торговли был взрывным. Большинство региональных ритейлеров уходят на различные интернет-площадки и маркетплейсы, бум которых до сих пор продолжается. При этом в регионах тенденция к онлайн-шопингу менее заметна. Чем дальше населенный пункт находится от городов-миллионников, тем выше спрос на традиционные каналы торговли. В выигрышном положении сейчас находятся ритейлеры, которые развивают одновременно и офлайн, и онлайн-каналы. Омниканальность дает возможность клиенту выбрать для себя максимально комфортный вариант взаимодействия с магазином. Сейчас происходят существенные изменения в поведении покупателя. Он все чаще отдает предпочтение не товарной марке, а свойству товара. За бренд переплачивать готов не каждый, покупки становятся более обдуманными», – рассказал управляющий директор компании по ПФО и ЦФО Алексей Смольков.

Казалось бы, если эксперты пророчат светлое будущее онлайн-торговле, что может его омрачить? По мнению Анны Ковтун, небольшая угроза все же есть. «Угрозу вижу для мелких селлеров (продавцов – прим. ред.), которые хотят развивать собственные каналы онлайн-продаж: Instagram, свой интернет-магазин. Недостаточный уровень ресурсов не позволяет конкурировать с крупными за главные критерии и преимущества для клиентов: быструю и бесплатную доставку, скидки, простые возвраты. В противовес этому гиганты (Wildberries, Ozon, Яндекс) создают вокруг себя экосистемы, тем самым снижая нагрузку на привлечение клиентов», – пояснила госпожа эксперт.

Господин Смольков же считает, что основным риском интернет-торговли сегодня становится возрастающий процент кибермошенничества. По его мнению, сегодня возросло количество фишинговых сайтов, что является закономерным процессом при активном развитии e-com. Поэтому сегодня покупателям и ритейлерам следует внимательно проверять интернет-площадки.

Перспективы и еще раз перспективы – это главный вывод, к которому приходят эксперты и компании, говоря о E-Commerce. Это не удивительно. Причиной тому стал бум от пандемии, которая, вероятно, еще не раз подтолкнет бизнес к созданию чего-то нового в сфере электронной коммерции.

Ирина Коротких

Борьба за место в интернете и приоритет розничной торговли над E-commerce

Почитать пахнущую свежей типографской краской книгу – или же открыть электронную версию на планшете? Очевидно, что при ответе на этот вопрос люди разделятся на два лагеря. А что же выбрать: сходить в атмосферный магазин за книгой или, лежа на диване, сделать заказ на дом? Тоже спорный вопрос. Тем не менее, что доставка, что покупка в розничном магазине для бизнеса в Черноземье – это прибыль. «Абирег» в рамках журнала Top-100 решил поговорить с совладелицей воронежской сети книжных магазинов Татьяной Лариной и узнать о развитии книжного бизнеса. Как сегодня развивается книжная электронная коммерция вместе с розничной торговлей? Как конкурировать с маркетплейсами? И чего ждать от E-commerce в ближайшем будущем?

– Многие компании стали отмечать, что во время пандемии их оборот, благодаря резко возросшей востребованности онлайн-покупок, увеличился в несколько, а то и в десятки раз. Произошло ли подобное с вашим интернет-магазином «Амиталь»?

– Объемы интернет-продаж увеличились по сравнению с 2019 годом. В 2020-м они приросли примерно на 50%, но никаким образом эти показатели не заместили объемы продаж розничной сети «Амиталь». Наш интернет-магазин составляет где-то порядка 6% от общего объема продаж компании. Несмотря на то, что пандемийный скачок в прошлом году произошел, это не меняет и не заменяет возможности розничных офлайн-магазинов.

– То есть сегодня розничная торговля для «Амиталь» остается в приоритете?

– Несомненно. Для нашего интернет-магазина, как и для любого другого, очень важными являются пункты выдачи, которыми и выступают наши магазины. Вообще где-то порядка 70% в интернет-торговле приходится на них, небольшой процент используется в нашем регионе курьерской доставкой. Во время локдауна мы были вынуждены закрыть магазины, соответственно, были закрыты и пункты выдачи, поэтому люди просто-напросто не могли воспользоваться этим ресурсом. Сейчас у электронной торговли эта схема также осталась. У кого много пунктов выдачи, тот хорошо развивается. В городах можно увидеть, как, например,



Совладелица книжной сети «Амиталь» Татьяна Ларина

Ozon соседствует с Wildberries, когда они находятся буквально в соседних подъездах. Чем больше пунктов выдачи у интернет-магазина, тем увереннее он себя чувствует. Мы отдельные от магазина пункты выдачи не открываем по России, это очень затратно. Это является неким ограничением для нашей работы, в частности, для развития интернет-магазина.

– А как, на ваш взгляд, в Черноземье обстоит дело с логистикой? Доступны ли пункты выдачи для жителей?

– На мой взгляд, доступно так же, как и для других крупных городов России, потому что есть компании, которые на этом специализируются. Продуктовый ритейл присоединился ко всем и хочет тоже съесть кусок пирога. Насколько я знаю, у X5 Retail есть планы развития магазинов как пунктов выдачи интернет-заказов. Их пандемия подтолкнула. Они развивают у себя схемы доставки и выделяют места в магазинах, где есть автоматизированные ячейки.

– Какова сегодня выручка «Амиталь», если говорить и о розничной торговле, и интернет-продажах?

– Показатели 2021 года до вот этой четвертой волны ковида практически у всей книжной индустрии были одинаковыми. Все ставили планы – достигнуть допандемийных цифр, то есть объема выручки товарооборота 2019 года. До настоящего времени нашей компании это удавалось. Мы удержались на плаву, не сократили людей, смогли сохранить практически всю сеть книжных магазинов. В сентябре этого года мы получили награду – стали лучшей книготорговой сетью России. Сейчас ковид снова вносит свои коррективы,

запреты на работу, QR-коды. Поэтому мы уже вряд ли сможем говорить о том, что по итогам года показатели 2019-го будут достигнуты.

– Во время пандемии насколько выручка упала?

– До 90% в апреле 2020 года. Это очень жестко было для нас. В целом, по итогам 2020 года компания вышла с минус пятью процентами от товарооборота 2019 г., мы смогли с августа частично компенсировать потери и восстановить все.

– Как вам удалось остаться на плаву при таком серьезном падении выручки?

– У нас очень хороший коллектив. В этом году нашей компании исполняется 30 лет. У нас много людей, которые работают очень давно. Люди с пониманием отнеслись к создавшейся ситуации. Какую-то часть месяцев мы выплачивали минимальные заработные платы, какой-то месяц коллектив уходил без содержания. Тяжело было договариваться с торговыми центрами, где находится ряд наших магазинов. Торговые центры практически не хотели снижать цену и настаивали, чтобы мы платили полную арендную плату. 2020 год привил всем нам некий навык работы в тяжелых условиях. Самая большая угроза – это очередной локдаун. Ведь никто не объявляет в стране чрезвычайное положение, государство не хочет брать на себя нагрузку по выплате людям денег, поддержке. В основном, это переключается на бизнес, но запас прочности у разных компаний разный, поэтому кто-то закрывался. Мы выдержали, но не дай бог еще один локдаун...

– Сколько магазинов было закрыто в пандемию совсем?

– Мы закрыли два магазина там, где не смогли договориться с арендодателями.

– Вернемся к главной теме. Заметили ли вы неожиданный спрос на какие-то товары во время пандемии именно в электронной коммерции?

– В электронной коммерции спрос увеличился в августе на книги для развития детей и учебную литературу. Если помните, в 2020-м было непонятно, пойдут дети в школу или нет. В меньшей степени прирост был на художественную литературу для детей и подростков. Спрос поднялся в основном на все, что было связано с обучением – из-за предстоящей дистанционки.

– Если сравнить допандемийный и пандемийный товарообороты, что изменилось?

– Если мы говорим по сегментам, то практически ничего не изменилось. Немного поднялся спрос на не книжную группу товаров. Люди стали покупать всевозможные досуговые вещи, то, чем можно заниматься себя, когда сидишь дома – вроде настольных игр или пазлов.

– Как вы сейчас развиваете свой сайт?

– В основном, по статистике, 70% покупателей и пользователей заходят сейчас со смартфонов. Поэтому визуализация витрины интернет-магазина в мобильной версии, подстройка его под потребности пользователя является очень важным. Вообще все, что касается

интернет-торговли, требует работы IT-специалистов, а стоимость услуг этой категории работников резко возросла в прошлом году и продолжала расти в 2021-м. Мы, естественно, работаем, пытаемся изменить и улучшить сайт, но зачастую все упирается в деньги. Останавливаться мы не собираемся, потому что понимаем: ассортиментное предложение у нас на уровне хороших интернет-магазинов, за ценами и ценообразованием мы тоже следим. Тем не менее, по каким-то технологическим возможностям мы отстаем, но не кардинально.

– В чем, на ваш взгляд, главное отличие при покупках в розничных магазинах и в интернете?

– Если заходишь в интернет-магазин, то подборки, которые предлагают, присылают потом на вашу почту, ограничены спектром вашей покупки. Когда же приходишь в настоящий книжный магазин, то попадаешь в определенную атмосферу, получаешь удовольствие от покупки вживую, окунаешься в царство книг. У интернет-магазинов линейка продукции длиннее, но в ней надо много копаться, искать. А приходя в магазин и пытаешься найти, например, книги по философии, ты проходишь через массу других книг. У тебя есть возможность вспомнить о матери, о муже, о ребенке, ты можешь подумать об их интересах и приобрести для них книгу. Это совсем разные ощущения. Поэтому, конечно, элек-

ОСНОВНАЯ КОНКУРЕНТНАЯ УГРОЗА ДЛЯ КНИЖНОЙ ТОРГОВЛИ – ПОЯВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

тронную торговлю мы будем развивать, но при этом мы много вкладываем и в усовершенствование офлайн-магазинов. Замечу, что у интернет-магазинов 70% покупателей – это женщины.

– С какими проблемами столкнулась ваша компания в электронной коммерции в 2020–2021 годах?

– Основная проблема – развитие и появление маркетплейсов, это главная конкурентная угроза. В профессиональном кругу мы много обсуждаем, как сосуществовать с этим, как работать с ними, как выживать интернет-магазинам. Какие-то предложения есть. Я думаю, решение будет за издательствами, как производителями продукта. Пока мы работаем, присматриваемся, но сами на маркетплейсах не выступаемся.

– Почему не хотите выступать на маркетплейсах?

– Книги – это уникальный товар. Например, какие-нибудь кружки или ручки можно одни и те же делать на разных китайских заводах и выставлять на маркетплейсах, как разный товар. Книжный рынок во многом определяется тем, что какую-то книгу, права на которую есть у определенного издательства, другое издательство выпустить не может. Мы не говорим о общей классике, права на которую находятся у многих издательств. Здесь идет речь об авторских правах, принадлежащих какому-либо издательству и приобрести которые, кроме как не у него, нигде нельзя. Если, например, вышел новый Виктор Пелевин, то права принадлежат издательству «Эксмо» и они занимаются реализацией тиража через книготорговые компании или сами на маркетплейсах. Поэтому, покупать у них же и рядом выставляться на одних и тех же электронных площадках не вижу смысла.

– Много ли конкурентов вообще в книжной сфере и сложно ли выдерживать конкуренцию?

– Конкурировать всегда и сложно, и интересно. Любой нормальный интернет-магазин может продавать куда угодно, поэтому нам часто приходят заказы из Хабаровска, из Ямало-Ненецкого округа, из Москвы. Здесь опять же все зависит от того, сколько денег ты вкладываешь в рекламу, в раскрутку. Цена – тоже немаловажный фактор конкурентоспособности. Кроме этого,

еще является достаточно важным некое доверие к магазину, к бренду.

На мой взгляд, региональные интернет-магазины, которые достаточно небольшие в сравнении с федеральными, все равно имеют свое место на рынке за счет доверия покупателей. К тому же большие интернет-магазины и маркетплейсы очень много вкладывают в автоматизацию. С одной стороны, плохо, что у нас не хватает денег поднять сервис на этот уровень автоматизации. С другой стороны, в этом, оказывается, есть и определенный плюс. Когда человек попадает все время на робота, не может добиться адекватного ответа от искусственного интеллекта, он начинает нервничать, психовать, формируется негативное отношение к этому конкретному интернет-магазину. В случае с небольшим интернет-магазином покупатель всегда может дозвониться до колл-центра, до наших операторов и вживую разобраться с возникшей проблемой. Ощущения ненужности тебя как покупателя не возникает.

– Какие успехи можете выделить за время существования интернет-магазина за последние несколько лет?

– Основным плюсом стало то, что мы смогли продавать свою продукцию не только в зоне нашей работы – в Центральном Черноземье, но и в другие города России.

– Вы сотрудничаете с региональными издательствами. Как это сотрудничество происходило во время пандемии? Изменилось ли что-то?

– Все издательства в 2020 году изменили в сторону уменьшения свой редакционный портфель (количество книг, готовящихся к изданию – прим. ред.). Это касается и федеральных издательств, и региональных. Было уменьшено количество книг, готовящихся к выпуску. В 2021 году началось наращивание ассортимента, стало выходить много новинок. Можно сказать, книжный рынок только-только начал восстанавливаться, выплывать из пандемийной трясины.

– Вы работаете с воронежскими региональными изданиями или с черноземными в целом?

– Мы работаем со всеми издательствами Центрального Черноземья, но дело в том, что в других областях достаточно мало издательств. Больше количество – это сами авторы, которые на свои деньги или на деньги спонсоров издают книги. Федеральная сеть «Читай-город» с ними не работает. Мы всегда поддерживали региональных авторов и бережно к ним относились. Нам хотелось сохранить культурные традиции региона. Основная миссия компании «Амиталь» – изменение окружающего мира в лучшую сторону через пропаганду чтения и книг. Это отвечало нашей миссии, и мы всячески их поддерживали. Место на полках магазинов и нашим местным авторам, и местным издательствам мы всегда находили.

– Вы осуществляете доставку во все регионы Черноземья и не только. А конкретно в ЦФО – где наибольший спрос книжной продукции?

– На первом месте Воронежская область. Здесь книги читают больше. Возможно, это

связано с интеллектуальным и образовательным потенциалом города. А может быть, за счет того, что город является миллионником. На втором месте Липецкая область, на третьем месте – Курская, на четвертом – Белгородская.

– Заказывают ли книги черноземных авторов в крупных городах России?

– Да, но в основном это связано с неким маркетингом самих авторов. Если писатель пробивается и побеждает на каких-то конкурсах, тогда его берут в федеральную раскрутку. Таким образом, любой писатель из глубинки может дать о себе знать. Если речь идет об авторах, которые неизвестны на федеральном уровне, то крайне большая редкость, что когда-то кто-то из другого региона покупает такую книгу.

– А какие угрозы могут появиться на пути развития электронной коммерции?

– Я не могу за всех говорить. Если речь о книжной торговле, то для нас это угрозы общие – торговля гипермаркетов книгами и маркетплейсы. То есть, когда ты можешь зайти туда или открыть сайт и купить сразу все – от пиджака до раскраски, т.е. это большой ассортимент, который может предлагаться в этих магазинах. Сегодня узкоспециализированные интернет-магазины, как и наш, начинают проигрывать широкопрофильным маркетплейсам.

ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ ЗАНИМАЕТ ПЕРВОЕ МЕСТО ПО ВОСТРЕБОВАННОСТИ КНИГ В ЦФО. НА ВТОРОМ МЕСТЕ ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ, НА ТРЕТЬЕМ МЕСТЕ – КУРСКАЯ, НА ЧЕТВЕРТОМ – БЕЛГОРОДСКАЯ

Но при этом, когда клиент делает целевую покупку, когда он что-то ищет непосредственно среди книг той или иной тематики, он все равно заходит в специализированный магазин.

– А как на ваш взгляд, есть ли смысл открывать новые офлайн-магазины, допустим, в новых городах, если при этом развивается электронная коммерция?

– Открывать магазины смысл есть, потому что это точка входа в категорию товара. Потенциальный покупатель может не думать о книгах, но идя по городу и увидев книжный случайно, он может задуматься о покупке книги. Книжные магазины, которые органично вписаны в городскую культурную среду, являются устоявшимися социокультурными центрами, площадкой для встреч, местом, где проводятся различные мероприятия. Поэтому, не открывая такие магазины, мы обедняем город.

Кстати, интересный пример. К началу пандемии практически все говорили, что стрит-ритейл не интересен, что людям удобнее посещать магазины в торговых центрах. Теперь же мнение изменилось, магазины в ТЦ стали столь привлекательны, потому что люди боятся идти туда из-за большого скопления посетителей и возможности заражения. В приоритете для новых открытий теперь «магазин у дома», магазины в спальных районах.

– Какая самая прибыльная книжная продукция сегодня?

– Учебная литература.

– Назовите любимые книги читателей «Амиталья».

– Они меняются. Но на протяжении 5–7 лет самыми популярными являются книги по психологии. Это не только у нас, это по всей России.

– Финальный и самый любопытный вопрос. Вы как совладелец «Амиталья» много читаете?

– Я не просто читаю, я очень много читаю. Литература у меня на первом месте.

Ирина Коротких

РЕКЛАМА

Апраксин ресторан

РЕСТОРАН «АПРАКСИН»
ПРИГЛАШАЕТ НА
**НОВОГОДНИЕ БАНКЕТЫ
И КОРПОРАТИВЫ**
ДЛЯ БОЛЬШИХ
И МАЛЕНЬКИХ КОМПАНИЙ

**31 ДЕКАБРЯ
НОВОГОДНЯЯ АССАМБЛЕЯ
В РЕЗИДЕНЦИИ
АПРАКСИНА**

www.apraksinrest.ru

тел. +7 (473) 210-00-31
г. Воронеж, ул. Пятницкого, д.65А

Тренды ритейл-рынка 2022 от «Галереи Чижова»



В Москве прошла выставка *Mapic Russia 2021* – крупнейший форум торговой недвижимости и ритейла в России и СНГ. В нем приняли участие более 70 компаний со всей России: сильнейшие игроки рынка, для которых коронакризис стал не проблемой, а мощным катализатором развития, и среди них – воронежская Ассоциация «Галерея Чижова». На повестке ориентиры движения современного мира и уроки неоднозначного 2020 года. Уникальные форматы, инвестиционные приоритеты, мировые тренды потребительского поведения и ритейла, многие из которых компания предвосхитила в новых проектах.

ТРЕНД FOOD&BEVERAGE

Расширение объема и многообразия F&B в ритейл-объектах

По мнению экспертов РБК.Тренды, мир находится на пороге самой быстрой и смелой трансформации гастроотрасли. Увеличение сегмента F&B – один из результатов тектонических сдвигов и масштабных трендов в девелопменте.

На рынке много уникальных фуд-концепций. Но жизненный цикл большинства проходит по одному из сценариев: маленькая идея либо теряется в потоке избыточных предложений, либо задыхается от дефицита ресурсов.

Объекты торговой недвижимости, в частности торгово-развлекательные центры, решают проблему «потерянности» и берут под опеку маленькие, но амбициозные проекты. Льготные условия аренды и маркетинговая поддержка –

обеспечить такую помощь могут только лидеры направлений, которые работают над эффективным *tenant mix** с идеальной логистикой.

Подобный кейс в фуд-ритейле Воронежа – новый гастромакет *Gallery Food* в Центре Галереи Чижова. В суперрегиональном торговом центре уже создали гастрономический кластер, который объединил узкие концепции. Первые участники стартапа – вафельная из Гонконга *Wafubusters* и пекарня с домашней выпечкой *Chukolata*.

Галерею гастромакета планируют пополнить и другими форматами: винотека, *wellness*-бар и еще 10+ концепций авторской кухни. Проект *Gallery Food* – это не просто новый вкусный бульвар Воронежа. Это прежде всего проект поддержки предпринимателей, которые хотят открыть или масштабировать свой бизнес, но боятся это сделать. Предвкушаем ваши смелые идеи в гастрогалерее Центра Галереи Чижова!

*Tenant mix** – группа операторов, выступающих арендаторами одного торгового центра.

ТРЕНД ENTERTAINMENT

Детский edutainment

Развлечения с умом, обучение с интересом – это формы глобального тренда *edutainment* (от англ. *education + entertainment*). Его развитие особенно касается поколений Z и Альфа. Дети цифровой среды сложно встраиваются в традиционную парадигму обучения. В ответ рынок рождает новые форматы досуга, где переплетаются активный отдых и творческое познание мира, как, например, в новом активити-проекте *Scandy Park* в Воронеже. Это детский игровой центр с интерактивными зонами, аттракционами и семейным кафе. Пространство в скандинавском стиле организовано по методике *Монтессори** и сделано из экоматериалов.

Здесь детям открывается мир умных развлечений. Не важно, какую шалость задумает ребенок: залезть по сетке на вершину башни, прокатиться на надувных ватрушках, пройти многоуровневый лабиринт, решить головоломку в *Улье* или *Cotax 3D* – время игр всегда пройдет с пользой.

В декабре 2021 года *Scandy Park* откроется в Центре Галереи Чижова. Новый *edutainment*-резидент займет площадь более 2000 кв.м. Ожидается открытие с анимационными программами, дискотек и угощениями.

*Методика Монтессори** – система, основанная на идеях свободного воспитания. Модель «обучение через открытия», свобода и творчество в установленных границах.

ТРЕНД FASHION RETAIL

Технология вместо моды

Все больше мировых ритейлеров предлагают клиентам сначала экологичность и комфорт, и только потом – дизайн и соответствие трендам. Японский бренд масс-маркета *Uniqlo* – один из лидеров инноваций в мире моды.

Совместно с текстильной компанией *Toya Industries* бренд разработал передовые технологии комфорта в одежде. Трикотаж бесшовной 3D-вязки, согревающая ткань *Heat Tech*, освежающий материал *AIRism*, экоденим *Blue Cycle* – одни из немногих революционных открытий *Uniqlo*.

Уже в этом году каждый воронежец сможет оценить характерные вещи бренда: невесомые пуховики, гигиенические маски для свободного дыхания, футболки из коллаборации с *Лувром*, джинсы, для производства которых тратят не больше кружки воды.

В октябре 2021 года *Uniqlo* открылся в Центре Галереи Чижова. Ради такой площадки иностранные партнеры вышли за рамки и запустили эксклюзивный проект в Воронеже и Черноземье.

Магазин имеет отдельный вход с улицы (вход «Дом купца Балашова» с ул. Куколкина), а также вход из галерей самого торгового центра, и занимает почти 1,5 тыс. кв. м.

ТРЕНД FASHION RETAIL

Пост в сторону slow fashion

На фоне глобального тренда *sustainability* (от англ. – «устойчивость») модный рынок эволюционирует. Развиваются бренды, которые избегают перепроизводства и продвигают концепцию *slow fashion* (в переводе с англ. – медленная мода, противоположность «одноразовой» моды). В изменившийся мир вписываются бренды, которые развивают экоповестку: через идею, долговечные материалы и дизайн вне сезона. *Premium* и *luxе* сегменты с опозданием, но уже осознают важность устойчивого развития.

Большой шаг в продвижении «осознанных» *fashion*-концепций в Черноземье – эксклюзивная галерея *prêt-à-porter* в Центре Галереи Чижова. Она включает монобрендовые бутики *HUGO BOSS*, *Emporio Armani*, *Trussardi*, *Liu Jo*, *DKNY*, *Marc O'Polo*, *Escada Sport*, *Tous*.

Это единственная галерея в Воронеже и Черноземье, которая объединила мономагазины культовых модных домов Европы. До конца 2022 года здесь планируются открытия новых уникальных концептов, о них расскажем чуть позже.

ТРЕНД BEAUTY&HEALTH

Концепция In&Out – полная гармония и близость к природе

Бегство из мегаполиса – один из международных феноменов. Миллениалы, которые лидируют в структуре мирового потребления, стремительно переезжают за город. Люди устают от суеты и подсознательно стремятся в места, где можно поддерживать стиль жизни *In&Out* – восстановление баланса и сил.

Оздоровление через общение с природой – не новая практика. Но мало кому удается создать гармоничную зеленую среду для «всех»: молодежи, семей с детьми, бизнес-туристов, отдыхающих. Поддерживая философию *Wellness*, Ассоциация «Галерея Чижова» развивает новый амбициозный проект – биосферный «дышащий» курорт *Ступино Спа*.

Это автономный санаторный курорт, который будет интегрирован в 160 га лесного фонда. Зеленый город с экотропами расположится на границе Воронежского государственного природного заповедника имени В.М. Пескова*. На территории *Ступино Спа* заработает настоящий оазис здоровья с услугами диагностики, физиотерапии, детокс-терапии и эстетической косметологии.

Ассоциация «Галерея Чижова» не впервые поддерживает *ЗОЖ*-инициативы, которые, к тому же, увеличивают инвестиционную привлекательность региона. При поддержке холдинга в 2019 году в Воронеже открылся премиальный фитнес-клуб *World Class*. Клуб в Центре Галереи Чижова технологически самый оснащенный и новый среди всех проектов российской сети.

* В 1985 г. территория заповедника была включена в список биосферных резерватов ЮНЕСКО.



На правах рекламы

Эволюция сферы услуг: от «эй-человека» до фундамента постиндустриального общества

Основопологающим элементом постиндустриального общества является развитый массовый рынок услуг. В 90-е отношение людей к сотрудникам сферы услуг характеризует анекдот про нового русского, где звучит знаменитая фраза «Эй, человек!». Вне шуток это касалось не только официантов. Со временем культура взаимоотношений клиента и «эй-человека» вышла на общемировой уровень. Клиенты поняли, что платная услуга не дает права дискриминировать того, кто ее оказывает. Позиция «я плачу – значит, мне все позволено» постепенно сошла на нет. «Абирег» в рамках Топ-100 изучил тенденции различных отраслей современного рынка платных услуг в России.

Росстат в докладе «Социально-экономическое положение России» за январь–август 2021 года привел статистику, касающуюся рынка платных услуг населению. Его общий объем по Российской Федерации за январь–август 2021 года составил 7 112,1 млрд рублей, что на 19,2% выше, чем за аналогичный период в 2020 году. Если брать ЦФО, эта сумма выросла на 25,2%, достигнув 2 457,8 млрд рублей.

Мы поможем вам продать

В феврале 2021 года «Сбермаркет» назвал семь маркетинговых трендов 2021 года. Главный из них – это гибкость и осторожность при работе с клиентами. Коронавирус спровоцировал массовые и быстрые изменения в поведении потребителей, переключил их на цифровые каналы. Гибкость, маневренность, готовность адаптироваться позволили бизнесу подстроиться под новые реалии. Из-за непредсказуемости на рынке, которая сохранилась в 2021 году, меньше 8% директоров по маркетингу, по опросу Gartner, собираются брать заказы по выводу на рынок новых товаров. Судя по опросу, больше половины маркетинговых компаний собираются работать с действующими клиентами.

Сооснователь коммуникационного агентства Vigo 1.11 Лидия Старковская рассказала, что основная работа маркетинговых компаний заключается в реализации главной задачи клиентов – продавать. Эффективность оказания услуги измеряется цифрами, а не красивой картинкой. Существует много инструментов для продвижения, поэтому необходимо выбирать наиболее эффективные из них для конкретного бизнеса. Например, отмечает эксперт, есть ниши, где цена

покупки ниже в контекстной рекламе, а где-то вообще эффективнее всего себя показало продвижение на картах. Госпожа Старковская уверена, что на сегодняшний день для новых бизнес-проектов грамотный маркетинг и четкий план продвижения – такая же инвестиция, как технологичное оборудование, и необходимость, как фундамент для дома. Сэкономив на этом, в будущем будет сложно и дорого исправлять глобальные ошибки и восстанавливать репутацию. Сегодня маркетинговым агентствам и компаниям важно быть гибкими, быстро принимать решения и смотреть на перспективу. Высокая конкуренция, от агентств до фрилансеров, говорит о высоком спросе. «Сейчас рынок маркетинговых услуг трясёт из-за пандемии. Компании, чья работа завязана на локальном местном бизнесе, – вроде кофеен, магазинов или небольших ресторанчиков, – теряют клиентов. Потому что для маленьких организаций ценник сотрудничества с агентством – существенная сумма, которой просто нет. Однако компании поопытнее и постарше понимают, что в кризис нужно усиливаться, повышая бюджеты на работающие инструменты, которые уже показали себя. Продавайте то, что продается, продвигая топовые товары и услуги», – подытожила Лидия Старковская.

Мы вас накормим

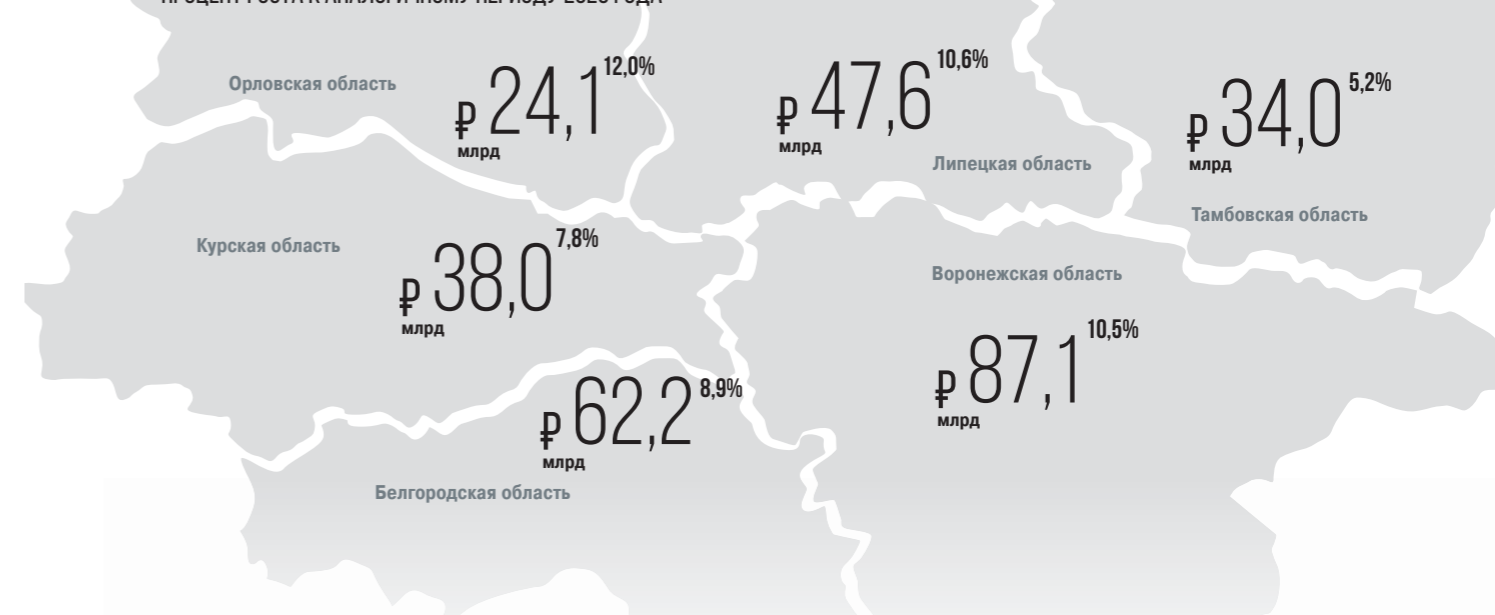
Героиня Людмила Гурченко в фильме «Вокзал для двоих» говорила: «Приезжающих, в отличие от проезжающих, обслуживать хорошо, поскольку наш ресторан – визитная карточка города». В современной сфере услуг хорошие рестораны остались визитными карточками города, но обслуживать должны как приезжающих, так и проезжающих наравне. Оборот общественного питания за 2020 год составил 1 444,2 млрд рублей. За январь–август 2021 года – 1 178,2 млрд рублей (для сравнения – за аналогичный период в 2020 году оборот составил 870,4 млрд рублей).

Ресторатор Андрей Матвеев полагает, что из-за новых осенних ограничений 2021 года рынок потеряет пул игроков. В сентябре ресторатор выплатил все обязательства по кредитам, взятым на обеспечение сотрудников воронежских ресторанов «EL CHICO» и #Москва во время первого локдауна. После этого господин Матвеев планировал начать наращивать подушку безопасности,

РЫНОК ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ В ЧЕРНОЗЕМЬЕ

ЯНВАРЬ–АВГУСТ 2021 ГОДА

ПРОЦЕНТ РОСТА К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ 2020 ГОДА



но подошел новый пакет ограничений для ресторанного бизнеса. Несмотря на эти сложности, эксперт уверен, что сейчас можно создавать новые проекты в сфере общепита. Главное, на что надо обратить внимание при выборе концепции – результаты анализа рынка и потребностей целевой аудитории. Стратегия, которой будет следовать бизнес, должна быть выверена и подкреплена инструментами цифровой трансформации. Не последнюю роль при выходе на рынок будет играть наличие сильного и тиражируемого бренда. Сегодня, отмечает Андрей Матвеев, его ресторанные проекты полностью цифровизированы, все инструменты продвижения и оснащения деятельности предприятия перешли в онлайн-формат.

У ресторанного бизнеса большие перспективы, они появились в связи с той же цифровизацией. Сегодня, когда большинство услуг можно получить с помощью Интернета и гаджетов, именно общепит остается тем местом, где люди будут получать живые эмоции. За 2020 год в ресторанной отрасли произошел большой отток кадров. Избыточные антиковидные меры, принятые осенью 2021-го и направленные в основном на общепит и фитнес-индустрию, усугубили эту проблему. «Люди ходят к людям, а не к вывеске. Кадровый голод и отток из отрасли специалистов приведет к потере качества услуги», – уверен Андрей Матвеев.

Мы вас защитим

38,4 млн дел рассмотрели все суды России в 2020 году. Эта цифра на 11% больше, чем была в 2019 году. За 2020 год арбитражные суды рассмотрели 1,5 млн споров. Об этом 9 февраля 2021 года на совещании судей судов общей юрисдикции и арбитражных судов рассказал

председатель Верховного суда РФ Вячеслав Лебедев. (Для сравнения – в 2019 году было рассмотрено 1,879 млн споров.) Господин Лебедев связывает это с пандемией и вытекающим из ее последствий снижением экономической активности. Количество дел о банкротстве юридических лиц снизилось с 34,8 тыс. до 27,7 тыс. Противоположным образом обстоят дела с банкротством физических лиц – их число увеличилось с 50,7 тыс. до 74,6 тыс. Выиграть спор у госорганов в арбитражном суде не так просто. За 2020 год суды удовлетворили всего 38% требований об оспаривании действий или бездействий властных органов. При этом в спорах с антимонопольными органами шансы еще ниже: бизнес выиграл лишь 27% споров с ФАС в арбитражных судах. В этой связи на услуги по юридической помощи растет спрос.

Управляющий партнер юридической фирмы Divius Law & Consulting Иван Гусев считает, что главная задача любой юридической фирмы – создать коллектив, где люди будут управлять компьютерами, а не наоборот. По мнению эксперта, в первую очередь это должны быть думающие люди, некие внутренние предприниматели, способные к новаторству.

«Я верю в тотальную цифровизацию и LegalTech. Это может убить часть рынка юридических услуг, где преобладает работа без привлечения интеллектуального труда. Эти функции будут выполнять программы. Проблема, с которой мы сталкиваемся, приходя на предприятие, заключается в том, что если бухгалтерия ведется с использованием электронных баз, то там полный караул. Данные в электронных ресурсах не соответствуют бумагам, которые к ним прилагаются», – поделился сложностями господин Гусев.

Несмотря на сложности, вызванные коронавирусом, рынок платных услуг в России растет. Инструменты, которыми пользуются компании, имеют большую цифровую составляющую. Кадрам, которые идут на такую работу, необходимо быть гибкими, многозадачными, предприимчивыми. К специалистам в сфере услуг в 2021 году относятся как к помощникам, а не прислуге. Этот фактор в совокупности с хорошей зарплатой увеличивает престижность и популярность работы в этой сфере. В итоге фразу «услуга за услугу» необходимо модернизировать, получив «деньги за услугу для оплаты другой услуги». Вот и получается постиндустриальное общество, господа.

Артем Васильев

«Сегодня суды – средство воздействия на бизнес»

«Абирег» в рамках Top-100 поговорил с управляющим партнером юридической фирмы Divius Law & Consulting Иваном Гусевым о состоянии рынка юридических услуг, последствиях отмены моратория на банкротство, возможном слиянии всех юристов в адвокатуру и коррупции в судах.

– Ваша компания может оказать услуги в любом городе России. Какие преимущества и какие сложности возникают из-за этого? Расскажите алгоритм взаимодействия для иногороднего клиента – от обращения до завершения оказания услуги.

– У нас может возникнуть только одна сложность – невозможность добраться до места нахождения клиента. Преимущества работы с иногородними клиентами очевидны – даже в режиме серьезных ограничений, связанных с коронавирусом, нам удастся посмотреть страну.

В настоящий момент большая часть работы ведется удаленно. Единственное, что может помешать – разница часовых поясов. Например, сейчас мы имеем проект во Владивостоке, и приходится находить оптимальное окно времени, чтобы состыковаться с клиентом. Но иногда для построения проекта необходимо личное присутствие. Из-за этого возникают командировки. По важным иногородним клиентам я езжу сам. Сами проекты ведутся командой, к ней могут подключаться наши внештатные партнеры. Наши специалисты прорабатывают реализацию стратегии, тактические вопросы. То, что связано с самой стратегией – это моя компетенция. Когда группа ведет проекты, в них может участвовать инхаус-юрист (юрист клиента).

– Встречи юристов с клиентами проходят конфиденциально. В связи с пандемией и ограничениями, у вас наверняка были конфиденциальные разговоры удаленно. Как они проходили? Какими сервисами вы пользовались, если не секрет?

– Для кого-то конфиденциальность – это обсуждение стоимости, а для кого-то – выстраивание стратегии процесса, например, как отбиться от рейдерского захвата. Утечки персональных данных не происходили. Цены на услуги мы спокойно обсуждаем в мессенджерах и программах, а если необходимо обговорить стратегию, то мы вылетаем и строим диалог лично. Стоит отметить, что во время пандемии не было вопросов по серьезным делам, которые не допускали общения онлайн.



Управляющий партнер Divius Law & Consulting Иван Гусев

– Как происходит оплата таких поездок? Вы или клиент оплачивает выезд юриста?

– Здесь есть два варианта. Первый – мы едем на этапе до заключения договора. Эти расходы мы несем сами. Если выезд идет в рамках проекта, то за него платит клиент.

– Как ваша компания пережила 2020 год?

– Как многие другие компании – у нас был спад. В 2019 году мы инициировали переход на самоуправление в организации работы сотрудников. Пандемия позволила выявить тех членов команды, которые не смогли найти себя в этой системе. К удаленной работе пришлось адаптироваться, что стало полезно для нас. Это был шанс отладить те процессы, на которые чаще всего не оставалось времени. Что касается клиентов, мы стали с ними ближе. Были случаи, когда клиенты звонили и говорили, что им нечем платить за услуги. Мы ценим открытость и идем навстречу. Кризис подверг многих экономическим потерям. На сегодняшний день с такими компаниями у нас прекрасные взаимоотношения, они доверяют нам свои проекты.

– Как себя чувствует рынок юридических услуг?

– Я не сказал бы, что произошла какая-то глобальная просадка по нему. Кризис скорее приостановил его развитие. Сейчас идет тренд на объединение: некоторые юридические компании в 2019–2020 годах объявляли о слиянии, но сделки не осуществились из-за пандемии. На рынке юридических услуг появилось расслоение на компании по профессиональному уровню и финансовым требованиям.

– Какой плюс обращаться к вам, а не иметь собственного штатного юриста?

– Зачастую инхаус-юристы сильно перегружены, отвечая за корпоративные вопросы, сделки внутри компании. На таких специалистах часто висит вся дебиторка, вопросы лицензирования, штрафы, отнимающие много времени. Они, возможно, хотели бы разобраться еще и в другом, но ресурсов уже нет. Понимая загруженность

инхаус-юристов, компании ищут тех, кто может закрыть остальные направления. Например, к нам часто обращаются за экспертизой в узких областях – банкротство или антикризисное управление, судебные споры и оценка бизнеса. Если говорить проще, есть два типа услуг. Первый – надо что-то с кого-то взыскать. Второй – оценка, заключение соглашений по M&A, различные стартапы, которые хотят получить венчурные инвестиции, чтобы войти в фонды. И мы отлично со всем этим справляемся!

– Какие главные изменения произошли в законодательстве, на которые бизнесу стоит обратить особое внимание?

– Отмечу пресловутый мораторий на банкротство. В связи с его отменой мы ждем увеличения числа банкротств. Новый закон о банкротстве находится на рассмотрении Госдумой в первом чтении. Мне кажется, он приурочен к тому, что должно произойти. Сейчас затишье перед бурей. В этой связи я хотел бы обратиться ко всем коллегам-инхаусам: «Пожалуйста, тщательно проверяйте контрагентов!» По фактам мошенничества поступает очень много обращений. Да, можно выиграть дело в суде, но по факту деньги не вернешь.

– Платежеспособность клиентов изменилась?

– Надо сказать, что в 2019 году мы почистили нашу клиентскую базу. Сейчас мы работаем исключительно по предоплате. Это является фильтром: если клиент не готов платить до оказания услуги – он и после не оплатит. Но в любом случае мы клиентоориентированы.

– Вы выступали этим летом в Тюмени с докладом о снятии моратория на банкротство. Поделись тезисами этого доклада? Какие плюсы/минусы самого моратория можете выделить? К чему приведет его отмена?

– Мораторий был снят весной. Он действительно помог бизнесу. Много было тех, кто хотел кого-то обанкротить, но не стал. Сейчас все успокоилось и перешли в процесс переговоров. Мы вели несколько таких сделок. Если говорить про его последствия, то на сегодняшний день, как ни удивительно, обращений по банкротствам меньше, чем в то время, когда мораторий действовал. Эти данные не говорят о том, что с экономикой все хорошо – просто сейчас затишье. При этом с каждым годом в два раза растет количество банкротств физлиц.

– Как часто гражданские дела перетекают в уголовные, как меняются задачи юристов в таких случаях?

– Мы зачастую входим в процедуру банкротства, когда там уже есть уголовное дело либо вот-вот появится. Как показывает практика, если мы принимаем участие в процессе не как арбитражный управляющий, а как представитель кредитора или должника, появление уголовных дел увеличивает объем работы. Иногда в разы. Что касается проектов, которые связаны с налогами, то там уголовное дело появляется сразу. На мой взгляд, «уголовка» – одна из самых востребованных маргинальных практик на рынке, так как все законодательство направлено на опре-

деленные репрессии. Недружественное поглощение компаний как раз и происходит с применением уголовного преследования ее бенефициаров. Это можно назвать узаконенным рейдерством.

– Сталкивается ли ваша компания с коррупцией в судах?

– Я думаю, что коррупция есть. Лично мы с ней не сталкиваемся, но от коллег по цеху часто приходят запросы касательно нашего региона с просьбой «помочь». Это не наш способ решения вопроса клиента. Сама по себе отрасль коррумпирована. На последнем Юридическом Антифоруме Средиземья поступило предложение создать список «контор-решал».

Современная арбитражная система – это венец того, что могло произойти с судебным миром. Деградация началась с момента слияния Верховного и Высшего арбитражного судов. Все правовые позиции, который Высший арбитражный суд готовил в сторону поддержки бизнеса, развернули в обратную сторону. Сегодня суды – средство воздействия на бизнес. Если в моменте подать в отношении компании 25 дел, она не найдет ресурсов, чтобы обеспечить представителей на всех судебных заседаниях.

– В Воронеже прошел Юридический Антифорум Средиземья, на котором были ваши коллеги из Минска. Что интересного они рассказали?

– Форум прошел в пятый раз. Белорусские коллеги рассказали о том, что в Белоруссии адвокатуру сделали полностью государственной. Они предположили, что через несколько лет это может коснуться и нас. Надо сказать, в чем-то они правы. Сейчас хотят загнать всех юристов (юридических, налоговых консультантов,

Я ПРОГНОЗИРУЮ, ЧТО В СКОРОМ ВРЕМЕНИ СТОИТ ОЖИДАТЬ ВСПЛЕСК БАНКРОТСТВ ЮРЛИЦ, КОТОРЫЕ ОТНОСЯТСЯ К РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРУ ЭКОНОМИКИ И ПРИНОСЯТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО НАЛОГОВЫХ СРЕДСТВ В КАЗНУ

юрфирмы, арбитражных управляющих) в адвокатуру. В адвокатуре есть нерабочая вещь – адвокатские образования. Я не хочу туда идти, так как это исключает возможность быть директором, а в будущем нанимать адвоката. Это ведет не к объединению, а к расслоению нашего рынка на два лагеря – «за» и «против».

– Есть ли в вашем портфолио кейс международной практики?

– У нас есть много международных проектов. К нам часто обращаются клиенты из-за рубежа, чтобы на территории России приобрести землю или предприятие, проверить партнера или помочь с заключением партнерских соглашений. Есть примеры обратного взаимодействия: на наш форум приезжают коллеги из-за рубежа, мы знаем их возможности и при необходимости своих клиентов направляем к ним.

– Какую трансформацию пережил рынок юридических услуг за последние 20 лет?

– До 2014 года все было позитивно. Была концепция развития юридического рынка, был Высший арбитражный суд, который повысил уровень правосудия. После 2014 года началась деградация. Все знаковые негативные моменты я перечислил ранее. Следующее, что ждет из негативного – новый закон о банкротстве, который поменяет рынок очень сильно. Из-за него могут исчезнуть арбитражные управляющие, а в банкротной отрасли возникнет коллапс. Из позитивного – сейчас есть движение по созданию единого юридического сообщества. Но, как показывает практика, управлять юристами – то же самое, что пасти котов. Региональным юристам легче объединяться друг с другом, нежели со столичными. В Москве выше сервис, уровень, другие клиенты, оперативность принятия решений. Московские юристы могут понять регионалов, но не наоборот.

Артем Васильев

«Бизнесу нужно вкладывать деньги в образование»



Директор школы иностранных языков International House Voronezh Linguist Наталья Власова

В период пандемии, когда школы большую часть времени работали в дистанционном режиме, остро встал вопрос о частном образовании. Директор школы иностранных языков International House Voronezh Linguist Наталья Власова рассказала «Абирегу» о своем новом проекте – частной школе «Академия». Также она поделилась мнением о том, можно ли заработать на обучении других и почему образование – это не услуга.

– **Расскажите об образовании как бизнесе. Как вам живется в пандемию?**

– Всем понятно, что время у нас сейчас нестабильное, так как мы живем в эпоху перемен. Пандемия – это как раз тот самый толчок, который перемены в несколько раз ускоряет. Хотим мы того или нет, но человек должен для себя делать выборы каждый день, начиная с утра и заканчивая вечером. Когда мы, например, ложимся вечером спать, мы не знаем, что будет утром. Когда наступает утро, мы понимаем, что те вызовы, которые были вчера, сегодня уже не существуют. Наверное, я бы ваш вопрос

перефразировала так: «Как вам живется в эпоху перемен?» В эпоху перемен всегда живется тяжело, но интересно, потому что скучать некогда, мозг не засыхает, и она требует от каждого человека каких-то новых решений – от банальных ежедневных до каких-то глобальных. Как сделать свой бизнес прибыльным тогда, когда это практически невозможно? Жизнь и смерть встали на такую грань, что находятся примерно на одной линии. Конечно, это страшно, это больно, но, с другой стороны, это интересно, и это не дает застрять в каком-то одном положении.

Основной мой бизнес – это все-таки школы иностранных языков. Если говорить про образование как бизнес, во время пандемии, конечно, рост продаж не наблюдается. На рынке образовательных услуг происходит стагнация. Конечно же, онлайн-школы оттянули на себя значительную часть аудитории, но, что хорошо, аудитория возвращается. Люди, попробовав онлайн-обучение, начинают ценить обучение через человека.

– **В этом году вы запустили новый проект – «Академия». Что это?**

– Это общеобразовательная школа-предуниверсарий, поэтому она и называется «Академия». Мы набрали сейчас шестой, два седьмых, восьмой и девятый классы. В следующем году готовимся к запуску пятого класса. Обучаем детей по Федеральному государственному общеобразовательному стандарту (ФГОС). Это, конечно, очень интересно. Но при этом я поняла, что система образования в том виде, в котором она существует, не может справиться с теми вызовами, которые есть сегодня в современном мире. Если говорить о детях, которые более-менее осознанные, о тех детях, в которых родители вкладывают, которые знают цену своему времени, им, конечно, очень сложно находиться и обучаться в рамках общеобразовательной школы. Почему? Потому что мы, взрослые, через себя учим детей ответственно принимать какие-то решения, ответственно подходить к траектории своего развития. Мы их учим целеполаганию. Все то, что мы вкладываем в своих детей, к сожалению, они в общем образовании не могут получить. Почему? Потому что очень мало кого интересует в общей школе, что, собственно говоря, ты думаешь по поводу своего образования. Есть одна единая программа, есть, конечно же, единый государственный стандарт, – и он прекрасен, и он тоже предполагает индивидуальные траектории для каждого ребенка, – но осуществить их в системе общего образования достаточно сложно. Поэтому зародилась идея сделать частную школу не для всех. Это школа для детей, которым тесно в рамках общего образования, которые хотят большего – совместить общеобразовательную программу с подготовкой к олимпиадам и подготовкой к поступлению в вуз. Хочется все-таки вывести детей на то, чтобы их общий уровень по всем предметам был значительно выше, чем в общем образовании.

– **Дети перед поступлением проходят какой-то отбор?**

– Тестирование по английскому и по математике. К сожалению, тестирование показало, что у детей очень низкий уровень по этим дисциплинам. Нам пришлось начать практически с самого начала.

– **Если смотреть на частную школу как на бизнес, насколько это коммерческая история?**

– Общеобразовательная школа – это некоммерческая история. Она изначально не должна была быть коммерческой историей. Почему? Потому что, скажем так, все преподаватели, которые не ушли из профессии, это люди, которые зарабатывают свои деньги репетиторством. Соответственно, нужно было сделать такую финансовую модель, чтобы за группу платить преподавателям больше, чем то, что они получают в репетиторстве. Конечно, можно поставить оплату за обучение высокую, такую, чтобы она покрывала все расходы. Но очень маленькое количество людей в Воронеже может позволить себе платить за обучение ребенка 50 тыс. рублей в месяц. Мы взяли минимальную стоимость – 16 тыс. рублей. Конечно же, она не покрывает расходы даже на зарплату, которая выплачивается преподавателям. Конечно, бизнесу нужно вкладывать деньги в образование и в своих детей. Скорее всего, я на следующий год оставлю 16 тыс. рублей для одаренных детей, для тех, у кого показатель по тестам выше среднего. Для остальных повыше сделаю оплату. При этом мы оставим 16 тыс. рублей как стипендию. Может, еще сделаю фонд для того, чтобы удерживать цену на уровне оплаты четырех репетиторов. Откуда взялось 16 тыс. рублей? Это минимум того, что каждый родитель, начиная с 8-го класса, платит за репетиторов.

– **Финансирование «Академии» осуществляется за счет средств, полученных от языковой школы?**

– Да.

– **Вы очень много вкладываете в преподавателей и в их обучение. Какой процент от ваших расходов составляют эти затраты?**

– Понимаете, если не вкладывать в развитие преподавателей, вообще сотрудников, то уровень человеческого капитала в регионе упадет. Задача любого бизнеса – вкладывать в сотрудника, независимо от того, уйдет ли он впоследствии или не уйдет. Но если он от тебя ушел, на его место все равно придет примерно такой же средний. Люди все равно все стремятся к прогрессу, все равно все стремятся к развитию. Если человек не стремится к развитию, то, может, его и не нужно приглашать. Возвращаясь к вашему вопросу, сколько примерно компания вкладывает в развитие сотрудников – на начальных этапах больше. Почему? Потому что, я сравниваю сейчас с «Академией», развитие на старте гораздо важнее, чем рост сотрудников, когда компания уже находится на плато своего развития. Сейчас, чтобы прийти работать в «Лингвист», нужно пройти очень жесткий отбор, и этот отбор уже традиционный. Почему? Потому что у нас есть курсы для преподавателей, за которые они сами платят. Там они получают образовательную и методическую основу, и только после того, как они прошли сертификацию, они могут попробовать себя стажерами, и только потом им можно идти работать в группу.

Хочешь не хочешь, но ты должен постоянно учиться и развиваться. Мы же школа международная. Мы входим в сетку International House, это 160 школ в мире. У них есть своя система мотивации и развития преподавателей, в которую мы тоже встроены. Когда, например, наши преподаватели видят уровень своих коллег, которые работают в Испании, Италии, Швейцарии, естественно, они хотят к ним приблизиться. И, может быть, даже не чтобы лучше учить детей и взрослых, а для собственного развития.

Так как мы международная сетка, все новые идеи сразу приходят к нам. Мы первыми узнаем, что происходит в других странах с пандемией, куда движется образование, что вообще происходит в мире. Мы, конечно, космополиты. Смотрим сразу в мир: Сингапур, Америка, Лондон – мы смотрим, что происходит там. У нас оттуда идет прямая передача прямо в Воронеж, и мы пробуем здесь все применить. На самом деле, когда я зашла в общее образование, для меня было странно видеть, что у преподавателей-предметников

ОБРАЗОВАНИЕ – ЭТО НЕ СОВСЕМ УСЛУГА.
ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК ВОСПРИНИМАЕТ ОБРАЗОВАНИЕ
КАК УСЛУГУ, ЭТО НЕ НАШ КЛИЕНТ

(русский и математика) не то что устаревшие знания – они 10-летней давности. То, что в английском языке прописано в методике и в учебниках, которые уже даже устарели, на конференциях для предметников подается как ноу-хау. Допустим, сейчас все говорят, что нужно уходить от центричности преподавателя на ребенка, все уши про это прожужжали – а на Западе это прошлый век, это аксиома, это доказывать никому не нужно. А мы муссируем эту тему, мы ее поднимаем, какие-то споры на этой почве вырастают, а там это уже норма, причем давно.

Конечно, мы зашли в общее образование, и я пока не понимаю, что с этим делать. Как все-таки выстроить единую методику, единую систему и прийти к какому-то общему знаменателю? ФГОС – это хорошо, там все написано правильно, но учебники, но преподаватели, курсы повышения преподавателей чуть-чуть отстают, а дети, понимаете, дети же не могут жить в одном мире, а учиться в другом. Поэтому дети начинают протестовать против этой системы, они говорят: «Это уже прошлый век. Мы хотим чтобы нас учили вот так. Будьте любезны делать так». А им говорят: «Как мы вас учили, так и будем учить, если что-то не нравится – идите к репетиторам». Получается, к восьмому классу почти все по основным предметам ходят на репетиторство.

– **Сегодня один из наиболее важных вопросов – дистанционное образование. Как лично вы относитесь к такому формату и к тому, как он реализуется в России?**

– Ну как вам сказать... Конечно же, в большей степени из-за дистанционного образования мы и открыли «Академию», потому что это очень странная форма обучения, особенно для детей. Понятно, что если у тебя, например, нет правой руки, ты можешь научиться писать левой. Это тоже для тебя будет выход. Но когда твоя учительница живет в соседнем доме, а ты работаешь с ней по Zoom или Skype... Это имеет место быть, если у тебя есть на то веские причины. А если их как бы нет? Я не понимаю, почему дети должны сидеть и учиться в Zoom, если они могут это делать не дистанционно. Нет правой руки – можно научиться левой. Если есть правая рука и тебе удобнее писать правой, надо писать все-таки правой рукой, потому что тебе так удобнее. Если ребенку и учителю удобнее работать face-to-face, значит, надо работать в классе.

– **Из-за пандемии на рынке резко выросло количество образовательных продуктов в онлайн, в том числе и различных курсов и школ по иностранному языку. Как это повлияло на вас?**

– Я бы сказала, что это на нас не повлияло никак. Я бы сказала, что на нас повлияло то, что границы закрыты, что люди

стали меньше ездить, потребность в английском языке сократилась. Появилось много онлайн-школ? Так всю жизнь были репетиторы, всю жизнь были студенты, которые помогают делать школьную «домашку». Это примерно тот же самый вопрос «А как вы относитесь к тому, что цена часового индивидуального занятия у студента меньше?». Да никак мы к этому не относимся. Если ребенку и родителю удобнее платить за выполнение домашних заданий в школе студентами, пожалуйста, это их выбор.

Образование – это не совсем услуга. Если человек воспринимает образование как услугу, это не наш клиент. Все наши школы находятся всегда на второй линии. В частные школы Англии не всех берут. И нам не все люди нужны, не все клиенты наши. Говорила в начале запуска языковой школы, говорю и сейчас про «Академию»: на нас нужно выйти, нас нужно найти. Я вас еще и спрошу, кто нас рекомендовал. Спрошу, хотите ли вы учиться или вам просто нужно время свое потратить. Так как мы вкладываем в преподавателей, нам важно, какой вы получите результат в конце. Если вы выйдете с нулевым результатом и скажете, что вы учились в «Лингвисте» или «Академии», к нам никто больше не придет. Мы отвечаем за качество результата, и нам проще вас изначально не брать, потому что вы будете занимать чье-то место. Очень велик риск ошибиться в клиенте, если возьмешь не своего человека. Воронеж – большой город, мы все равно всех не обучим, нам нужно выбрать изначально нашего клиента, чтобы он пришел, отучился и получил результат. Получая результат, он скажет, где он получил этот результат, и приведет таких же, как и он.

Вообще в международном мире International House всегда конкурирует с English first. Школы International House, к которым мы относимся, вкладывают в преподавателей. Модель бизнеса такая, что они никогда не расположены на первой линии. Случайный клиент не может прийти в International House, случайный педагог не может прийти работать в International House. Он должен хотеть, он должен пройти некий путь отбора. Это касается как клиента, так и преподавателя. Они должны знать, почему сюда пришли, зачем им нужен International House и какой им нужен результат на выходе. English first, кстати, ушли из России. Они не выдержали конкуренции с онлайн. У них посыл был такой: «Приходите, мы открыты для всех». Большая стоимость первичного контакта. Ты заходишь – через два месяца уходишь. То же самое делают онлайн-школы: большой набор, большой отток.

– **Интересный подход. Наверняка, вы делали какой-то research рынка перед тем, как зайти на частное образование.**

– Знаете, я делала research в течение шести лет. Понятно, что надо было, наверное, заходить раньше. В свое время я даже делала бизнес-план на частную школу. У меня ни разу не вышло, что это вообще про бизнес, т.е. бизнес-план есть, но он не прибыльный. Research есть,

спрос есть, но люди не готовы платить сколько нужно. При этом не всегда будет тот результат, за который заплатили родители. Все-таки в мире частное образование – это вложения, это не бизнес. Опять же, что значит бизнес? Если доход 100–200 тыс. в месяц считать бизнесом, то, наверное, и семейные классы принесут какую-то часть прибыли, чтобы учебники купить. Но если говорить про бизнес, то нет, это не бизнес. Почему в него нужно вкладываться? Потому что это наши дети, потому что это нематериальный капитал и наше с вами будущее.

– **Это пока не бизнес в России? Или это мировая тенденция?**

– Вообще, в целом, это мировая история. Частные школы – это не бизнес. Допобразование, какие-то курсы, образование за рубежом, поступление в вуз – возможно. Но если говорить про общее образование – нет, туда только бизнес вкладывает, вкладывает и вкладывает.

ЧАСТНЫЕ ШКОЛЫ – ЭТО НЕ БИЗНЕС. ДОПОБРАЗОВАНИЕ, КАКИЕ-ТО КУРСЫ, ОБРАЗОВАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ, ПОСТУПЛЕНИЕ В ВУЗ – ВОЗМОЖНО. НО ЕСЛИ ГОВОРИТЬ ПРО ОБЩЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ – НЕТ, ТУДА ТОЛЬКО БИЗНЕС ВКЛАДЫВАЕТ, ВКЛАДЫВАЕТ И ВКЛАДЫВАЕТ

– **Планируете как-то расширяться?**

– «Академия» будет расширяться. Мы сейчас отработываем бизнес-модель – я рассматриваю и строю «Академию» как бизнес, потому что я так привыкла. Сейчас отработываем пилот в центре, на Никитинской. В следующем году будет уже три школы – центр, Левый берег и Северный. Сами понимаете, только с помощью тиражирования можно закрыть хотя бы расходы, просто за счет того, чтобы снизить расходы на административный и управленческий персонал, потому что он в школе тоже достаточно большой.

– **Что изменится в образовании в перспективе?**

– Однозначно победит индивидуальная траектория для каждого ребенка, потому что поточное образование уходит. Для каждого человека должен быть максимально большой диапазон выбора программ, методик, преподавателей. Однозначно уходит, знаете, что?.. Сейчас объясню. Что происходит в «Лингвисте»? Как мы уже говорили, все преподаватели одного уровня, и он выше общего уровня «средней температуры по больнице» в Воронеже. Среднего человека, с хорошим уровнем английского, с хорошей мотивацией, можно сделать прекрасным преподавателем. У нас это уже выстроенная система. В среднем образовании такого нет. В среднем образовании, если преподаватель – звезда, это может быть катастрофой. Он выстроит собственную методику и будет по ней обучать детей, специфически с ними взаимодействовать. Но не дай бог он заболит и на его место придет посредственный преподаватель – это будет катастрофа для всех. Поэтому, думаю, звездная роль преподавателя должна уйти на второй план.

Преподаватель – это тот, кто может методично простроить вашу индивидуальную траекторию. Если вам надо дистант, я как преподаватель иду в дистант. Если вам нужен носитель, я вторым уроком ставлю вам своего коллегу-носителя. Самое главное сейчас – это время. Мы должны в кратчайшие сроки дать вам на вашем уровне то, что вы от нас хотите. Не так, как я умею, не так, как у меня в голове, а так, как это нужно вам. Поэтому только индивидуальный подход, только индивидуальное обучение.

Инна Гресева



**МЫ НАПИШЕМ ТО,
О ЧЁМ ПРОМОЛЧАТ ДРУГИЕ**

ЛИДЕРЫ В СФЕРЕ БАНКРОТСТВА ГРАЖДАН И ИП*

• **БОЛЕЕ 5 000**
ДОВОЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

• **МИЛЛИАРДЫ**
СПИСАННЫХ ДОЛГОВ

• **100%**
ЗАВЕРШЕННЫХ ДЕЛ

☎ **8 800 222 2015**



🌐 дабанкрот.рф



*по количеству завершенных процедур банкротства в ЦФО (по данным kad.arbitr.ru)

• реклама

«Не стоит копировать портфель Баффета»

Финансовый эксперт – о частых ошибках инвесторов

Все больше россиян открывают для себя возможности фондового рынка. Однако не очень высокий пока что уровень финансовой грамотности населения приводит к тому, что многим начинающим инвесторам не хватает уверенности. Мы попросили директора инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Воронеже Екатерину Хатунцеву рассказать, как новичку на бирже избежать наиболее распространенных ошибок и совершать сделки смело и осознанно.

– **Екатерина, как вести себя на фондовом рынке, чтобы зарабатывать?**

– Если кратко, нужно соблюдать «правила безопасности»: определить стратегию инвестирования и отношение к риску, сформировать подушку безопасности, не использовать для инвестиций заемные средства и понимать специфику используемых инструментов.

– **Расскажите о правилах подробнее.**

– Начнем со стратегии. Работая с клиентами, менеджеры «Фридом Финанс» всегда спрашивают о цели и сроках инвестирования, определяют риск-профиль и только после этого прописывают стратегию поведения на фондовом рынке. Этот документ позволяет действовать хладнокровно.

Стратегию можно прописать самостоятельно. Ответьте на те же вопросы. Вы хотите накопить на первоначальный взнос для ипотеки? Учебу ребенка за границей? Пассивный доход на пенсию? Сколько лет готовы на это потратить? Сколько денег сможете ежемесячно вносить на счет? Как относитесь к риску?

От этого будет зависеть выбор бумаг. Чем выше риск – тем выше потенциальный доход. Если ваша финансовая цель близка – рисковать не стоит. А если вам 20-25 лет и вы начинаете копить на пенсию – можно смело инвестировать в акции. В долгосрочной перспективе фондовый рынок растет.

– **Как снизить риски?**

– Нужно диверсифицировать портфель. В идеале он должен содержать акции, облигации и паи биржевых фондов. Это должны быть бумаги компаний из разных отраслей и стран. Тогда при коррекции некоторых бумаг в портфеле другие инструменты смогут это скомпенсировать. Легче всего это сделать с помощью фондов – готовых портфелей бумаг, отобранных профессионалами. Например, у нас есть закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ) «Фонд ВДО развивающихся российских компаний», в котором собраны высокодоходные облигации надежных эмитентов. А ЗПИФ «Фонд первичных размещений» дает возможность участвовать в иностранных IPO.

– **А можно ли взять готовую стратегию?**

– Лучше всего работают индивидуально подобранные стратегии. Такую, например, может составить для вас менеджер «Фридом Финанс». Также можно пройти курсы в «Академии Freedom Finance»: под руководством опытных преподавателей



Фото: Екатерина Себирская

научиться самостоятельно выбирать инструменты для портфеля. А начинающие инвесторы, пока получают дополнительные знания, могут купить паи биржевых фондов, ориентированных на разные страны и отрасли. И такой портфель тоже сможет приносить прибыль.

Не стоит копировать портфель Баффета, – формировать его он начал свыше 70 лет назад, – или любого другого инвестора, ведь у вас есть как минимум три способа заработать на фондовом рынке самостоятельно.

– **Почему опытные инвесторы не рекомендуют вкладывать все свободные средства на фондовый рынок?**

– У любого человека должна быть подушка безопасности на случай непредвиденных трат. Хранить эти деньги стоит на накопительном счете или вкладе.

– **Акции в кредит – табу?**

– Покупка ценных бумаг – всегда риск. Зачем увеличивать его, используя заемные средства? Это касается как потребительского кредита в банке, так и «плеча», то есть денег, которые одалживает инвестору брокер.

– **Какое напутствие вы можете дать начинающим инвесторам?**

– Фондовый рынок при грамотном подходе поможет сохранить и приумножить уже заработанные деньги. Но никто не сделает вас богаче, чем вы сами. Взвешивайте риски и инвестируйте с умом!

Адрес «Фридом Финанс» в Воронеже:
ул. Карла Маркса, д. 67/1
Тел.: +7 (473) 205-94-40
Email: voronezh@ffin.ru

ООО ИК «Фридом Финанс» (ОГРН 1107746963785, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, офис 18.02). Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Лицензия ООО «Управляющая компания «Восток – Запад» (ОГРН 1056405422875) от 24 августа 2010 года № 21-000-1-00749 на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Источник информации, подлежащей раскрытию: сайт: ew-mc.ru, 123112, г. Москва, проезд 1-й Красногвардейский, дом 15, этаж 12, комн. 37. Телефон/факс: 8 495 191-83-21. Закрытый паевой инвестиционный фонд рыночных финансовых инструментов «Фонд первичных размещений» – правила доверительного управления зарегистрированы 05.02.2020 г. за № 3964. ЗПИФ рыночных финансовых инструментов «Фонд ВДО развивающихся российских компаний» – правила доверительного управления фондом зарегистрированы 20.04.2020 за № 4025. Реклама

Аналитика в подборе кадров

**важнейший инструмент
для развития бизнеса**

Подбор персонала в России сильно изменился за последние 2 года: произошло то, что можно назвать «идеальным штормом» на рынке труда. Демографические изменения, пандемия, снижение внутренней миграции и спад безработицы – все эти факторы привели к тому, что интерес работодателей в новых людях и интерес самих соискателей находятся в противофазе. По мнению аналитиков hh.ru и CRM для рекрутмента Talantix, глобальные изменения требуют перенастройки процессов рекрутмента.

Так, по данным hh.ru, количество вакансий на рынке ЦФО за первые полгода 2021 года выросло к аналогичному периоду 2020-го на 61%. В резюме же, напротив, прослеживается отрицательная динамика – на 2% меньше, чем в аналогичный период прошлого года. Это объясняется тем, что на рынок труда в России в 2021 году имеет сильное влияние такой фундаментальный фактор, как дефицит молодежи. Молодая и самая интересная нынешним работодателям когорта 20-24 лет за 10 лет поредела почти в два раза, а 25-29 лет – на 21%. При этом более старшие когорты подрастают в численности.

Привести в соответствие зарплатные ожидания
Не все компании знают о сложившейся ситуации на рынке труда, поэтому нередко предлагают зарплату ниже средней по отрасли и получают меньше количество откликов на вакансии. Аналитики hh.ru и облачной CRM для рекрутмента Talantix от HeadHunter провели исследование причин отказов в принятии на работу по итогам собеседований. Как оказалось, в первом полугодии 2021 года причиной-лидером по количеству отказов стало несоответствие зарплатных ожиданий соискателей предлагаемой вакансии – 121,5 тыс. отказов.



Искоренять эйджизм и внедрять автоматизацию – будущее подбора в России

Динамика последних лет, – с превышением числа умерших над числом родившихся, – дополнилась еще и пандемийной статистикой. Компенсация численности населения России за счет мигрантов, которая имела место в течение последних нескольких лет, в прошлом году не произошла. Этой компенсации не произошло и в 2021 году. Что делать? В первую очередь, перестраивать подбор, анализировать данные, внедрять автоматизацию. Рынок диктует другие правила – искать сотрудников «по наитию» уже не получится.

Также пора пересматривать свои убеждения: нередко руководители хотят молодых сотрудников, но так ли уступают им в профессиональном плане люди 40, 50 лет и старше? Опрос от hh.ru показал, что сотрудники-пенсионеры часто отлично справляются со своими задачами. 38% сотрудников компаний считают их такими же эффективными, как и всех остальных коллег.

Удаленка как еще один аргумент за

К «идеальному шторму» добавляется еще один немаловажный фактор – удаленный и гибридный формат работы. Многие компании увидели массу преимуществ в таком режиме работы: экономия на аренде и прочих ресурсах, которых требовал живой офис, возможность собирать распределенные команды, а значит – нанимать людей из разных уголков не только России, но и мира.

Все это повлияло на подбор: теперь вместо стопки распечатанных резюме руководитель получает документы электронной почтой. Вместо живой встречи с кандидатами – онлайн-собеседования. Эти изменения требуют перенастройки процессов и прокачки рекрутерами новых навыков и компетенций.

С CRM-системой такой переход смягчается, ведь работа ведется в едином прозрачном онлайн-пространстве. Например, с Talantix от hh.ru не нужно лишний раз пересылать ворох резюме по почте – руководитель сам просмотрит их в системе или получит компактное уведомление.

Чтобы собеседование было удобным и без путаницы, прямо из системы можно назначить онлайн-встречу в Microsoft Teams. Встреча автоматически добавится в календарь, а накануне проведения все участники получат уведомления-напоминания. В Talantix видно загрузку каждого из рекрутеров, можно посмотреть скорость закрытия вакансий, увидеть воронку и понять, на каких этапах было промедление и почему.

Оптимизация процессов и аналитика по кандидатам в рекрутменте – настоящий тренд, причем заслуженно: это не просто сбор данных и отчеты «для галочки», а инструмент, который позволяет оценивать рынок труда в целом и рынок кандидатов в своей сфере, особенно если он узкоотраслевой или специфический, и выстраивать эффективный рекрутмент внутри компании.

Мир изменился – и чтобы ему соответствовать, нужны новые инструменты и навыки. Talantix приглашает вас в мир современного рекрутмента – регистрируйтесь на демо и попробуйте нашу систему в течение 7 дней бесплатно.

На правах рекламы



<https://talantix.ru/promo>
+7 (473) 2065-065
feedback@talantix.ru



Автоматизируйте подбор и закрывайте вакансии быстрее

6 признаков того, что вашему бизнесу пора автоматизировать подбор

- Вакансии закрываются медленно
- Процесс подбора не прозрачен
- Растут расходы на привлечение
- Руководители и нанимающие менеджеры недовольны работой отдела подбора
- Кандидаты отказывают, потому что уже приняли другой оффер
- Из-за отпуска, болезни или ухода рекрутера останавливается работа над вакансией

Отметили больше 2 пунктов? Самое время подключить Talantix.



[talantix_news](https://t.me/talantix_news)

feedback@talantix.ru

8 800 100-64-27

реклама



Здоровье россиян теперь в руках частных сетевых клиник?

«И тебя вылечат, и тебя тоже вылечат... и меня вылечат», – но кто, чем, качественно ли и за сколько? Вопрос медицинских услуг и лекарственного обеспечения как никогда остро стоит в последние два года. В рамках Топ-100 «Абирег» изучил состояние отрасли после кризиса, тенденции, проблемы и перспективы двух неотъемлемых частей сохранения здоровья человека – частных медицинских услуг и фармакологического бизнеса.

Неоднократно плановые приемы специалистов в государственных поликлиниках приостанавливались из-за эпидемиологической обстановки в регионах. Когда эти ограничения снимали, к специалистам невозможно было оперативно записаться, так как приемы были расписаны на месяц вперед. Людям приходилось чаще обращаться за услугами в коммерческие клиники, которые внедряли новые способы дистанционного приема в момент всеобщей самоизоляции и после ее отмены. Кроме того, во время мирового локдауна возникали перебои с поставками лекарств в медучреждения и частные аптечные сети.

Ситуация на рынке медицинских услуг в цифрах

Росстат в докладе «Социально-экономическое положение России» за январь–август 2021 года привел статистику, касающуюся медицинских услуг. Оборот организаций, деятельность которых осуществляется в области здравоохранения, за восемь месяцев 2021 года вырос на 28% по сравнению с аналогичным периодом 2020-го и составил 2448,1 млрд рублей, а общий объем платных медицинских услуг вырос на 34% и составил 502,6 млрд рублей. Также Росстат отмечает рост цен на медицинские услуги населению. Индекс цен и тарифов по сравнению с январем–августом 2020-го в 2021 году вырос на 4,7%.

19 сентября «Российская газета» со ссылкой на исследование Федерального научно-клинического центра ФМБА России объявила, что в первой половине 2021 года на платные медуслуги россияне в среднем потратили около 13 тысяч рублей. Также эксперты центра отметили, что у половины граждан расходы составили менее 5 тысяч рублей, а самые большие траты на медицину оказались у людей в возрасте 55–65 лет – 22 тысячи рублей за полгода. Наиболее популярной услугой в платных клиниках, которой пользуются россияне (62% опрошенных), стала сдача анализов.

Надо знать перед открытием

Основатель и генеральный директор Школы Медицинского Бизнеса Анна Соломахина считает, что в городах-миллионниках этот рынок переполнен. «Для успешного входа на рынок это должна быть либо сеть клиник, которые имеют отлаженный механизм и работают по ДМС, либо это должна быть узкая клиника с широким спектром услуг, например, сейчас востребованы урологические, гинекологические. Сетевым клиникам легче, так как у них один бренд с отлаженной системой – нет необходимости выстраивать процесс с нуля. Но если сеть совершает единичную ошибку в системе построения бизнес-модели, эта ошибка повторяется во всех клиниках франшизы. Если сеть работает по добровольному медицинскому страхованию (ДМС), то мы, условно, заключаем договор с Ашаном, магазины которого работают по всей стране. Такая клиника уже не будет искать пациентов, они работают по ДМС, это выгодно. Что касается открытия в новом регионе, то большим сетям, например «Инвитро», будет легче, так как пациент пойдет к ним, доверяя всероссийской клинике, а не единичной местной», – считает эксперт.

В эпоху COVID-19 показала себя телемедицина (дистанционная медицина), по данным Forbes, за первое полугодие 2020 года она выросла на 177%. Сообщество медицинского бизнеса считало, что рост спадет, но клиенты продолжают пользоваться данной услугой. Рейтинг SDI360° от аналитического консалтингового агентства SDI показал, что среди 98 ведущих коммерческих клиник только у 58% доступна услуга онлайн-консультирования пациента.

Кризис, который спровоцировала пандемия, немного очистил рынок частных клиник. Его преодолели те компании, где руководитель понимал, что управление своим делом – профессия, а не хобби. Выжили те, кто зрело поступил с сотрудниками, пациентами. Они сейчас развиваются, сохранив основу. А те руководители клиник, которые показали себя слабо, потеряли и клиентов, и сотрудников. Пример: стоматологическая клиника закрылась и не проинформировала об этом клиента, который вносил предоплату.

В последние 1,5 года 90% запросов клиник, которые поступают в Школу Медицинского Бизнеса, имеют профиль превентивной и персонализированной медицины. Такие клиники используют более индивидуальный подход к пациенту. В США такая медицина занимает 48% рынка, в России – порядка 12%. Анна Соломахина считает, что такая тенденция будет устойчива, а те клиники, которые не замечают эти изменения и тренды, скорее всего, будут терять конкурентоспособность.

Данный тип медицинских услуг не регулируется юридическими стандартами. Эксперт полагает, что в ближайшие годы их необходимо разработать и внедрить. Создание большого количества таких клиник требует новых специалистов – хэлс-коучей, нутрициологов, парамедиков.

Анна Соломахина подмечает, что бизнес в сфере медицинских услуг идет к цифровизации и оптимизации, следовательно, конкурентоспособным будет тот, кто отцифровывает свои системы.

Из жизни частной клиники

В воронежской сети многопрофильных клиник «СОВА» считают, что бизнес платных медицинских услуг столкнулся с несколькими сложностями за последние два года. Специалисты наблюдают тенденцию снижения платежеспособности клиентов. По прогнозам в ближайшие 2–3 года сохранится тенденция сокращения платежеспособности пациентов, что снизит количество обращений в коммерческие клиники для решения плановых вопросов. Это спровоцирует усиление конкуренции при борьбе за пациента.

Также меняется потребительский спрос – клиент повышает требование к сервису, на сегодняшний день именно эта составляющая стала важным критерием выбора частной клиники. Пациенты хотят получать не только качественную медицинскую помощь, но и высокий уровень сервиса. Клиент, перед тем как посетить ту или иную клинику, изучает информацию о врачах, услугах. Частной клинике в последние два года все труднее и дороже привлекать и удерживать хороших специалистов. В связи с этим клиника планирует сделать несколько шагов. Компания будет расширять спектр услуг, продвигать бренд и открытые ранее услуги, развивать дистанционную составляющую (онлайн-консультирование, личный кабинет, мобильное приложение) и изменять качество коммуникации между пациентом и клиникой (начиная с колл-центра и заканчивая врачом на приеме). Кроме того, будет повышаться уровень компетенции медицинского персонала.

На сегодняшний день, считают в клинике, у населения существует тренд на здоровый образ жизни, профилактику заболеваний – этот тренд необходимо поддерживать. Пациент выбирает многопрофильные медицинские центры, так как они в одном месте оказывают комплекс медуслуг – от лабораторных исследований до приема узких специалистов.

То, что доктор прописал

Фармацевтический рынок является неотъемлемой частью медицинских услуг. Проходя консервативное или оперативное лечение, пациент в любом случае нуждается в лекарствах. В 2020 году из-за пандемии в регионах возник дефицит лекарственных препаратов.

Общие усилия участников рынка помогли нормализовать ситуацию. В 2021 году ситуация стабильная, массовых случаев дефицита лекарственных средств почти не выявляется. Как же чувствуют себя участники фармрынка, в частности аптечные сети?

Маркетинговое агентство DSM Group, в своем отчете об итогах первого полугодия 2021 года фармрынка России, сообщила, что его емкость выросла на 9% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года и составила 1094 млрд рублей, из них 401,8 млрд – аптечный рынок, а оставшиеся 692,2 млрд – госзакупки.

В ПОСЛЕДНИЕ 1,5 ГОДА 90% ЗАПРОСОВ КЛИНИК, КОТОРЫЕ ПОСТУПАЮТ В ШКОЛУ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА, ИМЕЮТ ПРОФИЛЬ ПРЕВЕНТИВНОЙ И ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННОЙ МЕДИЦИНЫ

Эксперты прогнозируют, что емкость фармацевтического рынка России в 2022 году вырастет еще на 4,6% и составит 2272 млрд рублей. По итогам первого полугодия доля лекарств, заказанных в Интернете, составила 8,3% (аналогичный показатель в 1 полугодии 2020 года был на уровне 6,2%). 30% онлайн-продаж совершается через собственные сайты аптечных сетей. Основной рост цен с начала 2021 года (+2,61%) пришелся на сегмент лекарств стоимостью 50–150 рублей. В Воронежской области, согласно статистике DSM Group, функционирует 1260 аптек, в Белгородской – 864, в Курской – 658, в Липецкой – 608, в Тамбовской – 549, в Орловской – 376.

CEO сети аптек «Фармия» Роман Кубанев считает, что ситуация на рынке в нише фармацевтической розницы весьма противоречивая. «С одной стороны, в текущий коронавирусный период аптеки работают, лекарства покупаются и трудно жаловаться на ограничения. С другой стороны, аптеки – это низкомаржинальный бизнес. Оборот и выручка – большие, а наценки и доходность – низкие. Последние 2 года экономика страны стагнирует и покупательная способность падает, в том числе это касается лекарств и БАДов. В условиях высокой конкуренции (аптеки сейчас буквально на каждом шагу) у нас добавились новые вызовы, такие как разрешение продажи лекарств интернет-магазинами и онлайн-агрегаторами. Такая экономически конкурентная ситуация заставляет придумывать новые ниши/рынки/проекты. Наша аптечная сеть поменяла свою бизнес-модель и начала развивать франчайзинг. Мы берем небольшие сети и аптеки в разных регионах страны и, по сути, даем им преимущества и ресурсы большой компании, что кратно увеличивает доходность собственников бизнеса и позволяет зарабатывать нам. Так, наша аптечная сеть на сегодняшний день увеличилась с 60 аптек до 176», – рассказал бизнесмен.

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНОЙ УСЛУГОЙ В ПЛАТНЫХ КЛИНИКАХ, КОТОРОЙ ПОЛЬЗУЮТСЯ РОССИЯНЕ (62% ОПРОШЕННЫХ), СТАЛА СДАЧА АНАЛИЗОВ

Рынок частных медицинских услуг и аптечного бизнеса стабильно развивается. Появляются новые тенденции, спросы, условия, такие как цифровизация системы оказания услуг, индивидуальный подход к пациенту, многопрофильность клиники. В современных условиях уверенней себя чувствуют сетевые игроки рынков, однако узкопрофильные небольшие клиники имеют шанс на успех, если они добавят в свой профиль превентивную и персонализированную медицину. Главное, чтобы все нововведения позитивно отразились на главном – здоровье человека.

Артем Васильев

«Коронавирус придал турбоскорости внедрению телемедицины и искусственного интеллекта»

Председатель
совета директоров
ГК «Эксперт»
Елена Латышева



ГК «Эксперт» ведет историю с 2007 года. За это время компания создала сеть из 60 многопрофильных и диагностических центров в десятках регионах страны и планирует экспансию на рынок стран СНГ. Председатель совета директоров группы компаний Елена Латышева рассказала «Абирегу», сколько стоит открыть клинику, как конкуренция определяет тренды в медицине и про активный рынок в разработке IT-решений после начала пандемии.

– Елена Юрьевна, на сегодняшний день ГК «Эксперт» открыла уже 47 диагностических центров и 14 многопрофильных центров. Сколько примерно объектов в год вы открываете?

– В 2020 году у нас была сделка с «Газпромбанком», который стал миноритарным акционером. В рамках сделки банк вошел в капитал компании и выделил как инвестиционное финансирование, так и дополнительное долговое финансирование, направленное на реализацию нашей программы расширения. Такую программу мы утверждаем ежегодно. Например, в прошлом году мы открыли девять центров. В этом году идет работа по трем большим центрам – это наше второе отделение госпиталя в Твери, который мы расширяем, на 3,5 тыс. кв. м, в Новосибирске – 3,5 тыс. кв. м – и Хабаровске. В этом году мы также открыли два дополнительных центра в Липецке.

Проекты реализуются, работа идет. Нельзя сказать, что в конкретном году открылось определенное количество объектов – некоторые центры начнут принимать пациентов уже в начале следующего года. Как, например, в Новосибирске. Если отталкиваться от средних значений, то в год мы запускаем 3–4 многопрофильных центра и 5–10 диагностических центров. Мы либо заходим в новый регион, либо расширяемся в регионе присутствия, чтобы создать там дополнительную точку и укрепить позиции.

– Вы упомянули, что ежегодно составляете программу развития. Как вы принимаете решения, в какую сторону расти и расширяться?

– В конце года, к октябрю-ноябрю, в рамках бюджетного цикла у нас складывается программа действий на следующий год. Инвестиционная программа в регионах строится на нескольких факторах. Во-первых, наши региональные руководители вносят нам предложения, как они видят развитие в конкретных регионах присутствия. Во-вторых, отдельная команда по развитию ищет и анализирует программы расширения. И в-третьих, мы вместе на совете директоров обсуждаем, какие территории можно рассмотреть для экспансии.

Например, в этом году мы приняли решение выходить на территорию Узбекистана, также анализируем рынок Белоруссии. Кроме этого, в настоящий момент мы прорабатываем нашу стратегию M&A. Она предполагает не только органический рост, когда мы с нуля создаем клиники, но и возможность синергии с клиниками и их поглощения в регионах нашего присутствия и близлежащих к ним областей.

– Вы уже представлены в каких-либо странах кроме России? Или Узбекистан и Белоруссия – это пилотные проекты?

– «Эксперт» уже представлен в Армении. В перспективе трех лет мы хотим расширить экспансию в 4–5 стран СНГ. Плюс ко всему мы рассчитываем масштабировать многопрофильные медицинские центры, включая стационар и хирургию на территории России. Международную экспансию мы начинаем с диагностических центров под брендом «МРТ-Эксперт».

– Как я понимаю, открыть многопрофильный центр дороже, чем диагностический центр.

– Значительно дороже.

– Какая средняя сумма инвестиций в открытие клиники и диагностического центра?

– Инвестиции в диагностический центр зависят от оборудования – только МРТ или МРТ и КТ. В среднем открытие центра обходится в сумму от 60 млн до 120 млн рублей. Если говорить о многопрофильной клинике, то бюджет рассчитывается исходя из площади и разнообразия видов медицинской помощи. В регионах мы открываем клиники площадью от 3,5 тыс. до 6 тыс. кв. м. В целом объем инвестиций варьируется от 300 млн до 700 млн рублей.

– Инвестиции – это кредитные или собственные средства?

– Возвращаемся к вопросу о «Газпромбанке». Сделка, о которой я уже сказала, и была направлена на обеспечение роста экспансии. И банк выступает нашим финансовым партнером. Безусловно, собственные средства обязательны по долговому финансированию. Вся прибыль на сегодняшний день реинвестируется в программу расширения.

НЕ С КОНКУРЕНТАМИ НАДО БОРОТЬСЯ, А ЗА СОБСТВЕННОЕ НАРАЩИВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ, СОБСТВЕННЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ИМЕННО НАС ВЫБИРАЛИ ПАЦИЕНТЫ

– При открытии клиник вы арендуете помещения или приобретаете их в собственность?

– Наша модель строится на долгосрочной аренде. Мы инвестируем в медицинский бизнес и уверены, что являемся прекрасным партнером для девелоперов, которые зарабатывают на аренде недвижимости. Наш бизнес медицинский, арендные контракты долгосрочные. Эта модель нас и арендодателей максимально устраивает.

– На сколько лет арендуете помещение?

– Основное наше требование – минимум 10 лет аренды.

– Получается, что в основном инвестиции идут в оборудование, подбор персонала, обустройство?

– Да, обустройство медицинской клиники, ее оснащение, хирургия и стационар – это достаточно серьезные инвестиции и без строительства или покупки зданий. Я бы сказала, что мы вкладываем в клинику примерно столько, сколько стоит построить здание для нее.

– Проще, получается, открыть еще одну клинику, вместо того чтобы строить или покупать свое помещение.

– Конечно. Поскольку у нас медицинская компания, ориентированная на рост, безусловно, инвестирование в клинику, в оснащение дает нам медицинскую выручку. Чтобы на рынке расти как медицинский бизнес, для нас имеет значение инвестировать и создавать объекты, приносящие именно медицинскую выручку.

– С какой выручкой ГК «Эксперт» закончила 2020 год? И с каким показателем рассчитываете закончить 2021-й?

– Общая выручка в 2020 году составила 5,2 млрд рублей. По результатам 2021-го мы планируем как минимум 6,5 млрд рублей. Рассчитываем, что выйдем на 6,8 млрд рублей.

– Этот рост обусловлен открытием всё большего количества клиник и центров?

– Конечно, за счет новых открытий 2020-го и 2021 годов и за счет повышения привлекательности бизнеса. Но всё-таки основной рост обусловлен развитием и открытием новых центров.

— Что для вас значит конкуренция? И кто для вас основные конкуренты?

— Конкуренцию мы рассматриваем как необходимую среду для развития любой отрасли и бизнеса, потому что именно благодаря ей все игроки рынка становятся сильнее, работают над своей эффективностью и привлекательностью. Это первое. Второе – лично мы думаем, что пирог большой, места хватит всем. Но это не значит, что конкурентов нет. Это значит, что надо фокусироваться именно на отработке и повышении собственной эффективности по выстраиванию процессов работы с пациентами, выстраиванию пациентоцентричной модели. То есть не с конкурентами надо бороться, а за собственное наращивание компетенций, собственных конкурентных преимуществ, для того чтобы именно нас выбрали пациенты. Конкуренты есть везде. В нашей отрасли есть игроки рынка, на которых мы ориентируемся, которые являются драйверами развития отрасли. Это, безусловно, многоуважаемые компании «Мать и дитя», «Медси», Медицинская инвестиционная группа. Мы считаем, что это те игроки, которые задают тренды и совершенствуют отрасль. И себя мы к таковым тоже относим.

— Какие основные тренды вы бы выделили сейчас в медицинской отрасли и какие вы используете в своей работе? Почти в каждой отрасли говорят про тренд на цифровизацию. Может, в медицинской отрасли есть что-то свое, самобытное?

— Я считаю, что медицина без IT не может существовать в современном мире. Цифровая трансформация в здравоохранении, переход к целостно-ориентированному здравоохранению – это вообще неизбежный вызов для нашей отрасли. Он определит роль и место будущих игроков здравоохранения. Тренд на телемедицину, который на протяжении нескольких лет уже был задан, в период пандемии стал не просто трендом, а реальностью. На удаленную помощь при помощи различных инструментов перешли практически все. Самое главное, что культура потребления и отношения пациентов к телемедицинскому сервису изменилась по сравнению с допандемийным периодом. Если раньше телемедицинский сервис воспринимался как что-то исключительное, то сейчас все понимают, что это норма, так же, как и удаленное общение.

Более того, сегодня медицина должна стать частью сервисной модели. Мы таким образом заботимся и беспокоимся о наших пациентах. Например, пациент пришел в клинику на первичный прием, прошел диагностику, получил лечение. А вторичный прием или мониторинг динамики лечения может быть проведен при помощи телемедицины с целью оптимизации времени пациента. Это неотъемлемая сервисная часть.

Конечно же, еще один важнейший для здравоохранения тренд – искусственный интеллект, нейросети, машинное обучение. Так, коронави

ускорил процесс принятия решений о разработке программ со стороны технологических компаний. Как пример – более восьми IT-компаний быстро разработали и внедрили технологии искусственного интеллекта при распознавании патологий легких при ковиде.

Цель внедрения этих решений в работу – в первую очередь создание системы принятия врачебных решений, поддержки врачебных решений. Коронавирус придал турбоскорости для внедрения телемедицины и искусственного интеллекта, что значительно снижает нагрузку на врачей. Теперь эти тренды вошли в медицину как практические и рабочие кейсы. При этом независимо от спада пандемии этот тренд продолжится, и инвестиции в телемедицину и в искусственный интеллект, я считаю, будут окупаться за счет изменения культуры потребления этих услуг у пациентов и у медицинских организаций.

Я СЧИТАЮ, ЧТО МЕДИЦИНА БЕЗ IT НЕ МОЖЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ, ПЕРЕХОД К ЦЕЛОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОМУ ЗДРАВООХРАНЕНИЮ – ЭТО ВООБЩЕ НЕИЗБЕЖНЫЙ ВЫЗОВ ДЛЯ НАШЕЙ ОТРАСЛИ

Мы видим еще один тренд – шеринг технологий. Расскажу на примере лучевой диагностики. Если в клинике нет рентгенолога, то можно отправить снимок на диагностику специальным компаниям. Они проводят удаленное описание снимков, полученных в медицинском центре, который заказал эту услугу. Если раньше необходимо было закрыть вакансию и найти врача, то сейчас можно воспользоваться услугой шеринг-центра. Ваш диагностический центр может направить снимок врачу из любой точки мира. Вы фактически платите не за врача, не за его смену, а за его конкретную услугу по описанию снимка.

— Какие из этих трендов используете в своей работе ваша медицинская сеть?

— Если говорить о нашей компании, ковид подтолкнул к развитию телемедицины. У нас есть специальный сервис TELEMEDIX. Наша философия – MPT каждому пациенту. Услуга телемедицины с 2020 года у нас присутствует как часть сервисной модели – одна консультация бесплатно. Таким образом, после того как пациент прошел диагностическое исследование, он может удаленно получить консультацию врача, который уточнит диагноз в заключении и подскажет дальнейший план действий, к какому врачу обращаться.

Если говорить про искусственный интеллект, то мы понимаем важность в принятии решения о внедрении подобных технологий. IT-компании будут всё больше и больше разрабатывать решений, помогающих врачам. У нашей компании уникальная база рентгенологических исследований, изображений, мы проводим более 1 млн исследований в год. Поэтому мы поставили себе задачу начать стратегическое партнерство с компаниями – разработчиками искусственного интеллекта, чтобы мы применили свои знания и выработали совместные решения.

В настоящий момент «Эксперт» ведет три проекта с разными партнерами. Наша задача – помочь айтишникам разработать цифровое решение, применяя нашу большую базу изображений, и впоследствии отработать это решение в наших центрах в тестовом режиме для потенциального промышленного внедрения.

Анастасия Кочкина



AMSTERDAM
RESTAURANT GROUP

проведите
**НОВОГОДНИЕ
корпоративы**
с нами!

2022

 **ANTONIO**
РЕСТОРАН • ПИЦЦЕРИЯ



ул. Неделина, 15в
+7 (4742) 550-552 | 377-111

**корчма
ГОГОЛЬ**
українська кухня

ул. Космонавтов, 24
+7 (4742) 550-004

**корчма
ГОГОЛЬ**
українська кухня

пр. Победы, 91а
+7 (4742) 243-304

г. Липецк  asmterdamgroup.ru  [asmterdamgroup](https://www.instagram.com/asmterdamgroup)

реклама

В безоблачное будущее с облачными решениями: куда движется IT-сектор

Спрос на цифровую трансформацию со стороны производств и госорганов дает большой толчок к развитию IT-отрасли в регионах последние несколько лет. Пандемия коронавируса, несмотря на негативные ожидания ряда экспертов, хоть и замедлила этот рост, но все же не остановила. Пока компании в сфере информационных технологий далеки от того, чтобы быть драйверами региональных экономик. Впрочем, это соответствует и общефедеральной практике: доля IT-сектора в ВВП России не превышает и 1%. У правительства есть планы по удвоению этого показателя, однако многое будет зависеть от того, какую стратегию развития выберут власти и как реализуют ее на практике.

Драйвером пока не быть

Стоит отметить, что доля IT-сектора пока еще ни в одной стране мира не превышает и десятой части ВВП. Если же посмотреть на ВРП регионов Черноземья, доля IT, которые в статистике учитываются вместе со связью, в допандемийный год составляла 1–2,3%. Лидером стала Липецкая область, где показатель достиг 2,3%. Наименьший показатель оказался у Курской области – 1%. Однако разные доли IT-сектора и связи в ВРП не свидетельствуют о том, что в Липецкой области отрасль лучше развита, чем в Курской.

Так, по мнению экспертов, среди регионов Черноземья лидерами в IT-отрасли можно назвать Воронежскую и Белгородскую область. В Воронеже развитию сектора, конечно, способствовал статус города-миллионника, близость к Москве и еще некогда невысокие зарплаты. На протяжении последних десяти лет это и привлекало в регион таких крупных игроков, как DataArt, Atos, NetCracker, «Яндекс» и других. С 1 января 2020 года для небольших компаний, которые являются налоговыми резидентами региона, снизили ставки упрощенной системы налогообложения (УСН) с 6% до 1%. Несмотря на то, что выпадающие доходы бюджета оценивались в сумму до 100 млн рублей, власти все же делали ставку на то, что в будущем это компенсируется ростом ВРП.

HRM-директор Воронежского центра разработки DataArt Елена Федорова отмечает, что в Воронеж бизнес приходит за сильными кадрами. «Здесь отличные вузы, хорошая техническая база и сильные инженерные традиции. В последнее время тенденция интереса к IT-сфере привлекает много молодых специалистов, которые хотели бы войти в IT, мы их называем «войтишники». Порог вхождения в IT-сферу в некоторые

специальности достаточно невысокий. С другой стороны, надо понимать, что стать программистом можно только после обучения в вузе на профильном факультете или факультете технического направления», – говорит Елена Федорова.

Исполнительный директор по взаимодействию с органами государственной власти международной школы программирования «Алгоритмика» Павел Шклюдов считает, что уровень развития IT-отрасли в Черноземье достаточно высокий. «Некоторые белгородские компании разрабатывают технологические проекты не только регионального, но и федерального уровня. Часть из этих компаний хорошо узнаваемы даже на международном рынке. Государство сейчас прилагает значительные усилия для развития региональных технологических компаний, привлекает их к реализации сложных комплексных проектов на федеральном уровне. Это проекты в области культуры, IT-инфраструктуры, медицины и ряда других направлений. Такой интерес государства открывает новые возможности для развития IT-предпринимательства как в Черноземье, так и в других регионах страны», – полагает эксперт.

Крупные игроки рынка ориентированы на работу с корпорациями и международными клиентами, в то время как локальные компании сотрудничают с местными предприятиями и производствами. Генеральный директор белгородской компании ООО «Софт-Юнион» Владислав Епанчинцев отмечает, что в период пандемии вырос спрос на внедрение ERP-систем. «IT-отрасль в регионах, как мне кажется, находится в своём обычном состоянии: работает. Более того, если судить по отрасли 1С, к которой я непосредственно отношусь, работы стало даже больше. Сказывается и рост производств, связанный с импортозамещением, и общее стремление бизнеса повысить свою эффективность, и повсеместный переход на удаленку. Удаленка, кстати, является безусловно сильной стороной IT-отрасли: мало какое производство выдержит полный переход на удаленку, а для производства IT-услуг это обычное дело. Мы не снижали оборотов во время локдауна», – говорит предприниматель.

Кадровый вызов

На рынке IT-услуг дефицита в клиентах нет: границы размыты и компании могут работать с организациями вне

зависимости от их локализации. Однако до сих пор одной из проблем отрасли эксперты называют кадровую проблему. «IT-отрасль во всех регионах, вне зависимости от их развития, испытывает острый дефицит в квалифицированных кадрах. Черноземный регион здесь не исключение. При этом перевозить кадры из других регионов значительно дороже, чем воспитывать собственные. Поэтому развитие IT-образования сейчас становится критически необходимым для устранения дефицита кадров», – считает Павел Шклюдов.

Пандемия коронавируса стерла территориальные границы. И если раньше крупные игроки открывали офисы и центры разработки в регионах для того, чтобы снизить затраты на ФОТ, сегодня такой подход не сработает. Переход на удаленный режим работы сыграл свою роль. Теперь программист из региона может работать не только в столичной компании, но и в зарубежной, где оплата труда на порядок выше. Так, если судить по воронежскому рынку IT, вилка зарплат хорошего специалиста выросла до 150–300 тыс. рублей. Соответственно, это резко повлияло на рентабельность локальных компаний.

О глобализации рынка труда говорит и топ-менеджер DataArt Елена Федорова. «Если ранее для того, чтобы работать в интересной IT-специалисту компании, нужно было переезжать в столицу или другую страну, сейчас любой специалист может сотрудничать с любой компанией в стране или мире. Выбор у соискателя стал значительно шире, а привязка к региону менее жесткой. Но не все хотят работать из дома, как и не все компании готовы на 100% набирать штат из удаленных сотрудников», – отмечает эксперт.

Владислав Епанчинцев полагает, что отрасль и в будущем будет испытывать кадровые проблемы. «С одной стороны, кадров нет, с другой – есть «пылесосы», которые вытягивают кадры в IT-гиганты вроде «Сбертех». Конкурировать зарплатами с ними очень сложно. Поэтому главной помощью от государства будет являться помощь в подготовке кадров. При этом лично я не верю, что нормального программиста можно подготовить на каких бы то ни было курсах за полгода-год. Программист должен учиться несколько лет, обладать серьезными познаниями в математике, физике и прочих базовых науках. И тогда он будет создавать качественный продукт», – говорит господин Епанчинцев.

Павел Шклюдов привел в пример Белгородскую область, где пытаются выстроить целостное IT-образование. «В школах региона стартовал проект «Непрерывное IT-образование», который реализуется на базе программы «Алгоритмики». Этот проект позволяет подготовить значительно больше выпускников IT-специальностей. Дети с раннего возраста погружаются в IT-среду, знакомятся с различными инструментами, программным обеспечением и учатся мыслить логически, что позволяет им сделать более осознанный выбор в пользу IT. В будущем это повысит количество квалифицированных кадров в IT», – считает эксперт.

При этом Елена Федорова отмечает рост интереса к IT-сфере. «В системе образования наметилась тенденция с увеличением количества бюджетных мест для IT-факультетов, появляется много коммерческих образовательных проектов и курсов. Ни абитуриентам, ни их родителям сейчас не нужно объяснять, чем хороша работа в IT. Но есть еще категория специалистов с опытом, которые хотят перейти в IT из других сфер. И пандемия только усилила эту тенденцию. Люди, которые столкнулись с кризисом в своей сфере, хотят большей стабильности. Переквалифицироваться на аналитика, тестировщика, проджект-менеджера, IT-маркетолога можно в любом возрасте, даже если нет технического образования. Например, мы уже несколько лет запускаем бесплатную школу бизнес-анализа. Мы проводим бесплатные курсы. Это наш вклад в развитие отрасли», – пояснила Елена Федорова.

Дальше – больше

По данным компании IDC, в 2020 году в России рынок IT-услуг вырос на 14,2% и достиг 411,6 млрд рублей. По прогнозам стремительный рост на этом не закончится, и в последующие годы динамика будет более впечатляющей. Во многом дальнейшее развитие отрасли в регионах Черноземья будет соответствовать федеральным и мировым трендам. Несмотря на то, что IT-сектор гибкий и, наверное, менее всех пострадал из-за коронакризиса, рост рынка будет напрямую зависеть от восстановления экономики в целом.

С ОДНОЙ СТОРОНЫ, КАДРОВ НЕТ, С ДРУГОЙ – ЕСТЬ «ПЫЛЕСОСЫ», КОТОРЫЕ ВЫТЯГИВАЮТ КАДРЫ В IT-ГИГАНТЫ ВРОДЕ «СБЕРТЕХА»

Многие предприятия из-за пандемии ускорились в этом направлении, но часть игроков решила отложить крупные проекты по цифровой трансформации. Помимо этого, ряд собеседников прогнозируют, что из-за повсеместной цифровизации, перехода на отечественное ПО и увеличения госконтрактов в этом направлении в ближайшее время может усиливаться давление со стороны органов. Это уже наблюдается в отношении крупных компаний, топ-менеджмент которых попал под уголовное преследование. Во многом это связано с информационной безопасностью, за что так пекутся силовые ведомства. Минцифры уже озвучивало идею о создании специальной судебной инстанции, которая была бы компетентна рассматривать споры в секторе IT.

Также большую роль может сыграть и господдержка отрасли. В 2020 году компании, которые специализируются на разработке, продаже и внедрении программного обеспечения, уже получили ряд льгот. В сентябре правительство создало дорожную карту для формирования условий развития отрасли информационных технологий. Ключевые идеи документа: выравнивание условий ведения бизнеса для отечественных и международных компаний, поддержка экспорта и продвижения российских IT-компаний за рубежом, стимулирование внедрения отечественных решений на предприятиях.

Если говорить о продуктовом наполнении, перспективными в ближайшие несколько лет будут облачные продукты и IT-решения в сфере медицины. «Многие изменения после начала пандемии прочно вошли в нашу жизнь: инструменты для дистанционного обучения, системы для доставки продуктов, развлекательные онлайн-сервисы и многие другие развили у нас привычку использовать IT-решения. Многие бизнесы понимают, что информационные технологии – это возможности для развития и конкурентное преимущество», – считает Елена Федорова из компании DataArt.

Инна Гресева

О работе за рубежом, снижении рентабельности и разработке в медицине

Глава воронежской компании
Angels IT Роман Попов



Воронеж уже давно стал местом притяжения крупных международных и российских IT-компаний – все больше игроков открывают здесь бэк-офисы и центры разработки. Параллельно в регионе активно развиваются и местные компании, которые готовы расти и выходить на международную арену. Генеральный директор воронежской Angels IT Роман Попов рассказал, как они работают на зарубежном рынке и о возможном перспективном проекте в Бангладеш, о вызовах отрасли и господдержке.

– Вы воронежская компания, которая рекомендовала себя на рынке транспортных решений. Какой у вас оборот?

– На текущий момент годовой оборот где-то 250 млн рублей, на 190 человек сотрудников.

– У вас есть зарубежные проекты. Как планируете развиваться за пределами России?

– Я бы не назвал нашу работу по выходу на зарубежный рынок особенной. Мы выделяем два направления. Первое – это заказная разработка для зарубежных заказчиков. Работаем через биржу удаленной работы Upwork. Там берем заказы, выполняем, получаем за это вознаграждение. Это примерно 3% оборота компании, т.е. небольшая история на текущий момент. Но можно отметить, что за 3,5 года работ рейтинг нашей компании и конкретных сотрудников – 10+ из 10, он не падал за это время. Второе направление – это работа со странами ближнего зарубежья, с постсоветским пространством, которым мы можем предложить свои тиражируемые проекты. Одно из крупных наших направлений – это транспортные решения: продукты для платных парковок, система розыска транспорта, системы административной практики для выписывания штрафов и так далее. В дальнем зарубежье это направление гораздо сложнее развивать, потому что зачастую оно непосредственно связано с национальной безопасностью. А в этой области европейские страны не горят желанием работать

с иностранными компаниями. В какую-нибудь Францию вряд ли позвонит воронежская компания делать систему фотовидеофиксации правонарушений или систему розыска транспорта. Российской компании трудно попасть в такие проекты. В постсоветском пространстве это намного реальнее. Но и там часто встает вопрос о некой локализации решений. Если мы продаем российский софт даже в Казахстане, то многие решения локализуются с помощью партнеров. То есть мы видоизменяем продукты, переводим, адаптируем под специфику страны и выдаем решение, соответствующее местным особенностям. Поэтому туда тоже трудно заходить с масштабными проектами. Как у нас сейчас не любят иностранный софт, так и везде его не любят. Мы стараемся продвигаться на этом рынке, у нас есть планы развития, но по факту объемы зарубежных контрактов пока небольшие.

Правда, работа в этом направлении иногда приводит к неожиданным результатам. Мы общаемся с партнерами по проектам фотовидеофиксации – нашему профильному направлению, а они нам помогают наладить контакт с клиентами, которым нужны абсолютно другие услуги. Вот сейчас наш партнер по фотовидеофиксации помог нам начать переговоры по поставке нашего продукта для медицины в рамках чуть ли не всей системы здравоохранения Бангладеш. Сейчас мы договариваемся с потенциальным заказчиком о запуске пилотного проекта, выставляем коммерческие предложения. Медицинские решения – еще одно крупное направление для нас. Правда, если говорить честно, реально выйдем ли мы на рынок Бангладеш – это вопрос. Я считаю, что вероятность успеха у проекта 15–20%. Как правило, все выглядит хорошо, потом неожиданно возникает какое-то непреодолимое обстоятельство – и все быстро заканчивается. Вот такая у нас история с зарубежными проектами. Мы метим за границу, но сказать, что смогли продать туда большие объемы услуг, пока по-честному не можем.

– Как чувствуете себя в период пандемии? Растете?

– С одной стороны, мы растем в объемах, с другой стороны, есть и негативная сторона – уменьшается рентабельность. Соответственно и прибыльность компании падает. Конечно, это связано с разными факторами. Мы запускаем какие-то новые проекты, в которые вкладываем свои деньги, и пока они не имеют коммерческой отдачи. Сейчас, например, в России новое активно развивающееся направление в транспорте – интеллектуальные транспортные системы. Речь о том, когда субъект ставит комплексную систему, которая координирует весь транспорт региона, начиная от общественного и частного, заканчивая сбором данных с разного программного обеспечения и оборудования – метеосистем, мониторинга загруженности дорог, датчиков для управления световыми объектами. Мы сейчас активно работаем над тем, чтобы участвовать в реализации таких проектов. Для этого у нас должны быть

существенные наработки. А они приводят к затратам. При этом цикл сделки в таких проектах может быть от года до двух, т.е. деньги за результат текущей работы удастся получить нескоро. Это один из факторов снижения рентабельности.

Второй фактор – как раз коронавирус. Он повлиял и на нашу отрасль. Сотрудники болеют – это плохо, но не критично. Они какое-то время находятся на больничном, затем выздоравливают. Это не сильно влияет на результаты работы компании. Сильно на нас повлияло то, что, как я понимаю, можно назвать общей тенденцией в IT. Из-за коронавируса удаленная работа появилась в тех отраслях, где и предположить было тяжело. А в программировании, можно сказать, она стала нормой. Это привело к повышению оплаты труда разработчика, потому что всё больше региональных специалистов стали работать на московские и зарубежные компании. Из-за привязки к офису раньше воронежские разработчики, не желающие переезжать, работали в Воронеже. Теперь очень много разработчиков работает удаленно в московских компаниях – и у них совершенно другая заработная плата. Другая часть разработчиков работает в зарубежных компаниях. В результате уровень оплаты труда IT-специалистов сильно вырос. Мы не сидим с калькуляторами, но, я думаю, речь о 40%-м росте,

С ОДНОЙ СТОРОНЫ, МЫ РАСТЕМ В ОБЪЕМАХ, С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ЕСТЬ И НЕГАТИВНАЯ СТОРОНА – УМЕНЬШАЕТСЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ. СООТВЕТСТВЕННО И ПРИБЫЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ ПАДАЕТ. КОНЕЧНО, ЭТО СВЯЗАНО С РАЗНЫМИ ФАКТОРАМИ

а то, может, и выше в некоторых направлениях. Для нас это проблема, потому что мы находимся внутри годового контракта с заказчиком, и у нас нет возможности увеличить стоимость наших услуг из-за того, что в процессе реализации подняли зарплаты разработчикам. В результате заложенная изначально рентабельность проекта падает, и это, конечно, негативный фактор.

– Если говорить о средней температуре по больнице, то примерно сколько в Воронеже может получать разработчик?

– Диапазон такой, наверное: от 100 до 300 тыс. рублей.

– Ранее говорили, что многие IT-компании, наоборот, переезжают в регионы, чтобы экономить на ФОТе.

– Теперь им не нужно менять место офиса. Действительно, раньше была такая история: надо нанять воронежского разработчика – значит надо открыть офис разработки в Воронеже. Сейчас это неактуально. Нужен разработчик? Возьмем одного дополнительного в Воронеже, он будет сидеть дома, работать.

– Эффективность компании падает или растет?

– Если говорить просто финансовыми терминами, то падает, потому что у нас процент прибыльности падает. Но я считаю, что это временное явление. Мы подтянем стоимости своих контрактов при продлении. К тому же со временем начнутся поступления с новых проектов в транспортной сфере, в которые мы сейчас вкладываем, но денег не получаем.

– С Воронежской областью в этом направлении сотрудничаете?

– Да, есть у нас сейчас совместный, – не буду говорить с какой крупной компанией, – проект. И здесь цикл сделки тоже очень большой. Проект пока находится в проработке, и не факт, что даже эта крупная компания сможет зайти в регион быстро. Мы, как IT-компания, делаем определенную, но только часть работы. Крупный интегратор, который заходит в область, имеет конечного заказчика – чаще это государство в лице какого-нибудь учреждения. Компания занимается инфраструктурой:

они устанавливают камеры и опоры для них, кладут дороги, в дороги встраивают сложные системы, которые занимаются сбором каких-то данных: взвешивают автомобили и т.п. Условно, там куча всяких компонентов, даже со строительством дорог связанных. Нас привлекают, потому что для работы компонентов в общей системе нужно программное обеспечение. Например, мы занимаем определенные ниши и предлагаем определенные виды софта для таких масштабных проектов. В результате мы работаем с такими компаниями, как «Ростех», «Ростелеком», «Росатом». Все крупные интеграторы так или иначе с нами сотрудничают. В транспортно-сфере мы достаточно известны своими разработками. Инфраструктурные транспортные проекты редко без нас проходят. Другое дело, у нас бывают разные объемы работ, например, в одном регионе у нас проект будет на 20 млн рублей, а в каком-то другом – на 1,5 млн рублей. Тем не менее, практически во всех регионах РФ мы как-то представлены.

– **Вы также развиваете и медицинское направление.**

– Да, хорошее направление. Оно как раз стабильно растет.

– **Насколько оно сейчас коммерчески выгодно?**

– У него есть достаточно неплохая рентабельность. Я поясню. Рентабельностью управляем мы сами. Конечно, можно закрутить гайки прямо сейчас, и маржинальность сильно вырастет. Ну как гайки прикрутить? Сейчас мы, например, цену держим под конкурентов, чтобы делать более выгодные предложения и активно захватывать рынок. Например, мы вкладываемся в пилотные проекты. Делаем три пилотных запуска клиники, то есть проводим внедрение за наш счет. Каждый месяц мы делаем 3–4 новых таких проекта. Мы можем повести себя по-другому: что-то делать не бесплатно, где-то поднять стоимость – и это тоже будет востребовано. Все не закроется, но, тем не менее, темпы развития упадут. У нас есть в руках рычаг увеличения рентабельности, но мы пока им не пользуемся. Стратегически развитие выгоднее, т.е. мы следим, чтобы направление оставалось не инвестиционным, а было на уровне минимальной окупаемости. С другой стороны, в какие-то тяжелые времена мы можем изменить политику и начинать увеличивать рентабельность, сокращая темпы развития.

– **В этом направлении вы сотрудничаете с частными компаниями, как и государственными?**

– Да, как с частными, так и с государственными.

– **Что думаете о господдержке отрасли?**

– Я считаю, что объем господдержки более чем достаточный, даже многими инструментами мы не пользуемся. Какие-то гранты мы стараемся вовсе не брать, т.е. мы используем пока свои финансы. В будущем, может быть, начнем. Мы аккуратны в этом вопросе, потому что господдержка требует большой ответственности. Поэтому на рискованные проекты брать гранты

не хотелось бы, потому что если по какой-то причине проект не удался, то это лишний повод для подозрений в адрес компании. Проекты, в которых и так понятен коммерческий результат, не требуют финансирования.

Отдельно стоит отметить, что для IT-компаний хорошие условия налогообложения в нашей области. Льготу для IT-компаний Воронежа мы на себе ощущаем. Вместо 6% платим 1% – и это очень значительная помощь.

Что еще может сделать государство? Может, как-то прокачать помощь с выходом на зарубежные рынки. Она есть и сейчас, но ее можно оптимизировать, потому что сейчас она носит характер, от которого мало толку: доступны какие-то встречи с предпринимателями других стран, поездки. Сейчас было бы более эффективным, если бы шло финансирование рекламных кампаний в том же Google и т.д., софинансирование маркетинга, оплата продвижения сайтов на зарубежье. Пока этого нет в чистом виде, насколько я понимаю. Например, мы могли бы сделать сайт, посвятив его продукту, у которого есть вариант продажи за рубежом.

НА РИСКОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ БРАТЬ ГРАНТЫ НЕ ХОТЕЛОСЬ БЫ, ПОТОМУ ЧТО ЕСЛИ ПО КАКОЙ-ТО ПРИЧИНЕ ПРОЕКТ НЕ УДАЛСЯ, ТО ЭТО ЛИШНИЙ ПОВОД ДЛЯ ПОДОЗРЕНИЙ В АДРЕС КОМПАНИИ. ПРОЕКТЫ, В КОТОРЫХ И ТАК ПОНЯТЕН КОММЕРЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ, НЕ ТРЕБУЮТ ФИНАНСИРОВАНИЯ

У нас рекламная кампания стоит полмиллиона рублей, та же самая рекламная кампания за рубежом стоит 1,5 млн рублей, в три раза дороже. Это я условно говорю. Сейчас, конечно, нам могут стеном оплатить на каком-то мероприятии, он тоже дорого стоит, но эффекта от него никакого. Если бы в эту сторону смотрели, было бы очень круто для отрасли. Бюджет поддержки не изменился бы, деньги те же. Мы просто от многих видов помощи отказываемся, потому что они не перспективны. А так сейчас все очень лояльно, на IT-компаниях все дышат.

– **Что сейчас происходит на воронежском рынке IT-компаний?**

– Основные наши проекты сосредоточены не в Воронеже, но у нас есть отделы, которые работают на местном рынке. По нашей информации, ничего сильно не меняется. Например, что в Воронеже, что по стране, сейчас есть запрос на внедрение достаточно серьезных ERP-систем. Эта тема получила толчок в развитии. Именно российских ERP-систем, 1С, например. Типовой проект пять лет назад – это на 100 тыс. рублей за разработку. Сейчас типовой проект будет стоить 1,5–2 млн рублей. Не потому, что что-то подорожало, а потому что сейчас предприятия пытаются внедрять более сложные и комплексные системы для автоматизации своего бизнеса. В целом по рынку все достаточно стабильно.

– **Планируете какие-то новые направления развивать?**

– Сейчас мы бы, наоборот, занялись закреплением успехов. Наша беда в том, что мы раньше много всего нового запускали. Сейчас мы больше концентрируемся на маркетинге, на продажах, чтобы научиться свои продукты и услуги грамотно доносить до потребителей. Есть беда у IT-компаний начинающего уровня, что много всяких разработок лежат в столе и никак не продвигаются, или новые клиенты приходят только через сарафанное радио. Сейчас мы стараемся подтянуть именно эту историю. В принципе, эффект уже есть. Мы концентрируемся не на разработке и не на новых направлениях, а на монетизации и оптимизации того, что уже наработали.

Инна Гресева



Репутационное агентство АбирегPR: добавь силы своим союзникам

ПОЛУЧЕНИЕ СУБСИДИЙ/БОРЬБА С ДЕМПИНГУЮЩИМИ КОНКУРЕНТАМИ

ПОМОЩЬ В КОРПОРАТИВНОМ КОНФЛИКТЕ

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ РЕЙДЕРСКОМУ ЗАХВАТУ

ОГРАЖДЕНИЕ ОТ ДАВЛЕНИЯ СИЛОВИКОВ И ЧИНОВНИКОВ

WWW.ABIREG.RU/PR/ +7 (473) 212-02-88

Спецвыпуск бюллетеня «Рейтинг крупнейших компаний Черноземья Абирег Топ-100 2021 г.» Общероссийское информационно-аналитическое Агентство Бизнес Информации (ABIREG.RU). Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) 02.11.2009 г. Свидетельство о регистрации ИА № ФС77-37937.

Директор: Дмитрий Орищенко. Кураторы проекта: Светлана Шестакова, Илья Сахаров. Главный редактор: Михаил Сошин. Журналисты: Анастасия Кочкина, Инна Гресева, Ирина Коротких, Артём Васильев, Нина Бекетова, Мария Смирнова. Адрес редакции: 394036 Воронеж, пр. Революции, 9а т. /473/ 212-02-88. Отпечатано в типографии: «Новый взгляд». 394016, Воронеж, ул. Славы, 13а. Номер подписан в печать 14.11.2021 г.

«Абирег» – коммуникационная группа №1 в области лоббизма – по результатам опросов о популярности региональных PR-агентств на сайтах abireg.ru, lipetsknews.ru, vrntimes.ru.

АБИРЕГ – КОММУНИКАЦИОННАЯ ГРУППА №1 В ОБЛАСТИ ЛОББИЗМА*

АВТОРИТЕТНОЕ БИЗНЕС-ИЗДАНИЕ ABIREG.RU
РЕПУТАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО АБИРЕГ PR
ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ LIPETSKNEWS.RU
ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ «ВРЕМЯ ВОРОНЕЖА»

*по результатам опросов о популярности региональных PR-агентств на сайтах ABIREG.RU, LIPETSKNEWS.RU, VRNTIMES.RU