

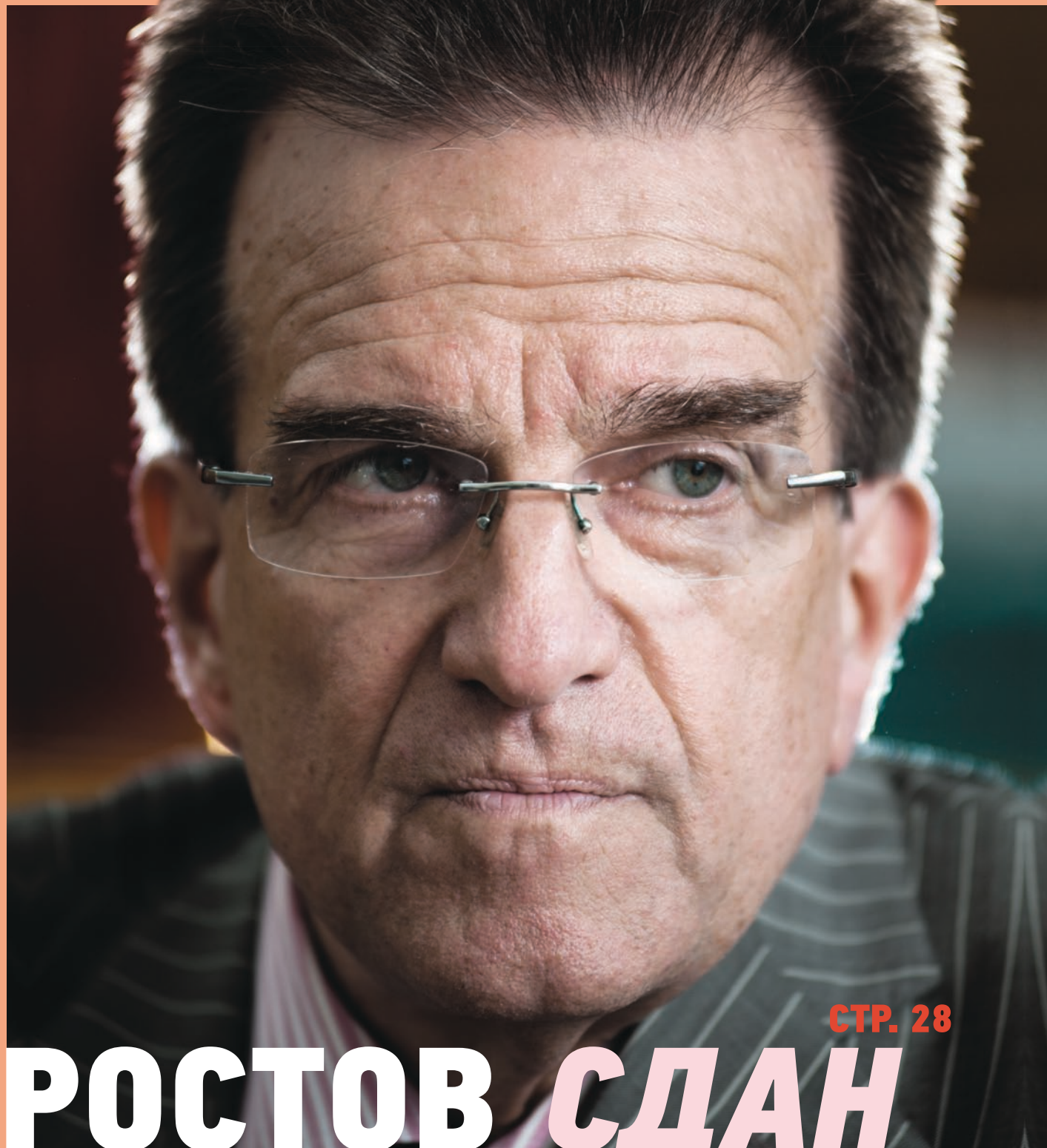
ЭКСПЕРТ

ЮГ

WWW.EXPERT.RU

13–26 ОКТЯБРЯ 2014 № 41–42 (330–331)

ИНДЕКС 72550



СТР. 28

РОСТОВ СДАН

ЧТО ОЗНАЧАЕТ УХОД МИХАИЛА ЧЕРНЫШЁВА С ПОСТА МЭРА

Региональный деловой журнал

Генеральный директор, главный редактор

Владимир Козлов kozlov@expert-yug.ru

Заместитель главного редактора Николай Проценко

Выпускающий редактор Людмила Шаповалова

Редакция Людмила Шаповалова (банки, Hi-Tech), Антон Маслаков (новости), Сергей Кисин (промышленность)

Редактор сайта expertsouth.ru Сергей Семёнов

Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

Руководитель Арина Барсукова

Ведущий аналитик Вера Кот

Художник-дизайнер Дмитрий Горунов

Ответственный секретарь Игорь Данюшин

Корректор Игорь Ратке

Коммерческий директор Наталья Янченко

yanchenko@expert-yug.ru, (863) 322-02-12

Руководители рекламных проектов Людмила Данюшина,

Наталья Сапегина, Лидия Белоконь

Руководитель отдела мероприятий Татьяна Красота

Менеджеры отдела мероприятий Анелия Алейник,

Юлия Гасищева, Елена Маслакова

Менеджер по маркетингу Ирина Цегельник

Главный бухгалтер Людмила Тиханова

Помощник генерального директора Ирина Бобякова

Директор отдела дистрибуции Нина Минаева

Руководитель проектов по дистрибуции и продвижению

Андрей Теслюков

Директор краснодарского представительства

Анжела Иванченко, ivanchenkoa@expert-yug.ru,

(861) 253-56-15

Руководители рекламных проектов

Мария Хохлова, Галина Шевцова, Анна Каширина

(861) 253-56-41

Медиахолдинг «Эксперт»

Генеральный директор Валерий Фадеев

Шеф-редактор Татьяна Гурова

Коммерческий директор Андрей Машченко

Директор по инвестициям Виктор Суворов

Заместитель генерального директора Вадим Дубовский

Заместитель генерального директора по дистрибуции

и продажам Валерий Бутенко

Директор по региональному развитию Павел Маркарян

Директор по маркетингу Олег Хинкис

Директор по производству Борис Каган

Адрес редакции: 125866, Москва, ул. Правды, д. 24, стр. 4

Региональная редакция:

344006, г. Ростов-на-Дону, Ворошиловский, 12/85

<http://www.expertsouth.ru> E-mail: info@expert-yug.ru

Телефон/факс: (863) 322-02-12

Издатель: ООО «Эксперт ЮГ Регион»

Адрес издателя:

344006, г. Ростов-на-Дону, Ворошиловский, 12/85

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации.

При подготовке блоков новостей использованы материалы:

«Интерфакс ЮГ», РИА Новости, ИА Region, Юга.ру

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламе и сообщениях информагентств, и не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов из «Эксперта ЮГ» только по согласованию с редакцией.

Учредитель: ЗАО «Медиахолдинг "Эксперт"»

Издание зарегистрировано в Россывязькомнадзоре РФ.

Регистрационный номер ПИ №ФС 77-31443 от 07 марта 2008 г.

Отпечатано в ОАО ПК «Пушкинская площадь», 109548, г. Москва, ул. Шоссе-Сейная, д. 4Д

Цена свободная.

НОВЫЙ ТИРАЖ 11 300

РЕКЛАМНЫЙ ТИРАЖ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ — 4 000

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ

КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ СКФО

Следующий номер журнала «Эксперт ЮГ» выйдет 27 октября

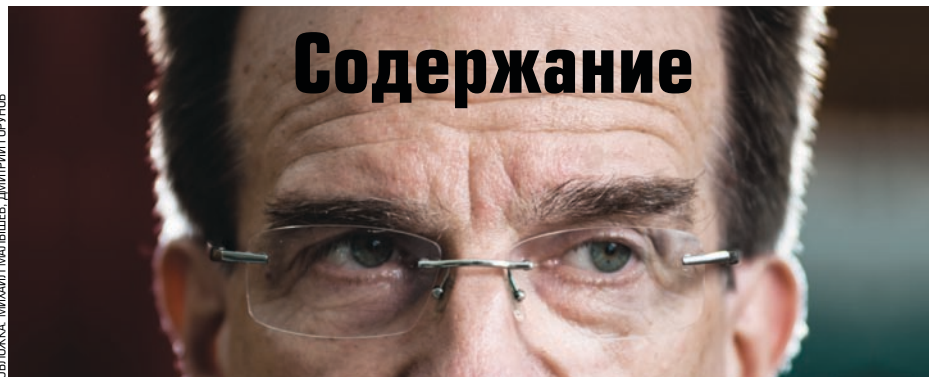


ФОТО: МИХАИЛ МАЛЫШЕВ, ДМИТРИЙ ГОРУНОВ

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ

4

редакционная статья

10

ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД ЗАТЯНЕТСЯ

ТЕМА НОМЕРА

УЖЕ НЕ УКРАИНА, ЕЩЁ НЕ РОССИЯ

11

Из 40 с лишним тысяч предприятий Крыма под российскую юрисдикцию к началу октября перешли лишь чуть более двух тысяч — эти цифры, прозвучавшие на недавнем форуме торгово-промышленных палат «РосКрымИнвест», стоит, пожалуй, признать главным итогом для экономики полуострова за первые полгода в составе России

РУССКИЙ БИЗНЕС

«УМНЫЕ» ТКАНИ

С ПРИЦЕЛОМ НА ГОСПОДДЕРЖКУ

16

В городе Шахты Ростовской области начался запуск комплекса предприятий лёгкой промышленности УК «БТК Холдинг», который в ближайшие годы будет определять лицо текстильной отрасли всего Юга. Основатель холдинга Таймураз Боллоев уже довёл сумму инвестиций в свой донской проект и до 2,5 млрд рублей. Эти вложения планируется окупить за счёт протекционистской политики правительства и сдерживания импорта

САНКЦИИ — ЭТО ПОВОД,
НО ЕЩЁ НЕ ВОЗМОЖНОСТЬ

20

Представители реального сектора экономики юга России не видят в антизападных санкциях панацею от застоя в производстве. Санкции должны сопровождаться конкретными мерами поддержки бизнеса со стороны региональных властей — причём не столько по стимулированию производства, сколько по повышению конкурентоспособности

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

КТО НА СРЕДНЕНЬКОГО?

22

Неуклонно снижающаяся прибыльность и замедление динамики кредитования подталкивают банки к повышению эффективности работы. Один из проверенных способов заработать без рисков — увеличивать долю некредитных доходов. Самым перспективным сегментом для изыскания таковых сегодня представляется средний бизнес

РОСТ НА «ПЕРЕУПАКОВКЕ»
КОРОТКИХ ДЕНЕГ

26

В корпоративном кредитовании наступает острый спад: оно замедлилось даже в сравнении со спокойным ростом прошлого года. Однако, как считает управляющий филиалом банка ВТБ на Северном Кавказе Виктор Кузьменко, спрос на кредиты со стороны бизнеса не снизился: сейчас предприятия активно замещают короткие кредиты из своих портфелей

ПОЛИТИКА

ГУБЕРНАТОР «ПРИБРАЛ» РОСТОВ

28

За пять месяцев до истечения полномочий ростовский мэр-долгожитель Михаил Чернышёв переместился в кресло заместителя донского губернатора, хотя раньше всем казалось, что от него просто хотят избавиться, как и от других членов команды предыдущего главы региона. Между тем заменить Чернышёва без кадровых потерь руководству области будет непросто

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ 30

ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА 36

HI-TECH 42

P.S.

ПРОБЛЕМА НЕ В ОДНОМ ДТП 46

ПАРТНЁР ПРОЕКТА ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА



Safety together

Сладкие перспективы для вашего бизнеса

Кредит «Бизнес-Успех» для малого бизнеса



Меняем ваше представление
о кредитовании малого бизнеса



Банк Москвы
Вместе с вами

www.bm.ru
8 (800) **200-23-26**

*Открытие счета по договору банковского счета юридическому лицу и индивидуальному предпринимателю (в валюте Российской Федерации) при оформлении кредитного продукта «Бизнес-Успех» осуществляется бесплатно в случае положительного решения Банка при сумме кредита до 5 000 000 рублей.

ОАО «Банк Москвы». Лицензия ЦБ РФ № 2748 от 10.08.2012. Реклама



Группа ВТБ

коротко

Северный Кавказ:
«дорожная карта» для рабочих рук

Лев Кузнецов намерен реализовать на Северном Кавказе давнюю идею своего единомышленника Александра Хлопонина

По заявлению министра по делам Северного Кавказа **Льва Кузнецова**, в ближайшее время в СКФО будет создана «дорожная карта» по формированию трудовых ресурсов. Целью, заявленной главой министерства, является не только создание собственного кадрового потенциала, но и экспорт трудовых ресурсов в пределы страны. С похожими инициативами выступал ещё несколько лет назад предшественник Кузнецова, первый полпред в СКФО **Александр Хлопонин**, однако до сих пор основной проблемой при попытках мониторинга трудовых ресурсов в округе являлось, по заявлению министра труда и социальной защиты РФ **Максима Топилина**, отсутствие данных о перспективах развития этого рынка. Между тем ситуация с занятостью в СКФО в два раза хуже, чем в среднем по стране, показатели безработицы здесь самые высокие в России. Наибольший показатель безработицы среди субъектов округа отмечается в Ингушетии — 32,4%. ■

Крым: будет при деньгах

В 2015 году на развитие Крыма из федерального бюджета будет выделено

104 млрд рублей. «Это важные инфраструктурные решения: Керченский мост, дороги, инфраструктура, которая там десятки лет не обновлялась, — пояснил министр финансов России **Антон Силуанов**. — Это индустриальные парки, различные кластеры, всё то, то у нас есть, а в Крыму и Севастополе нужно заново восстанавливать». В последующие два года эта сумма составит ещё 130–140 млрд рублей. Кроме того, Минфином учтены дополнительные трансферты на балансировку бюджета. «В первые годы нам придётся их индивидуально поддерживать, потому что нужно адаптировать бюджеты к нашему законодательству», — заключил Антон Силуанов на слушаниях по корректировке бюджета в Совете Федерации. ■

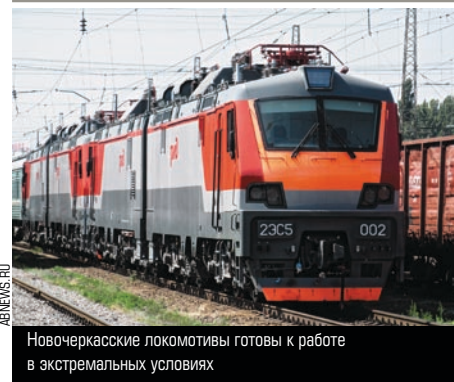
Стройматериалы:
свой кирпич для Чечни

В Чеченской Республике завершено строительство завода по производству фасадного кирпича «Грозстройкерам», начатое ещё в августе 2012 года рядом с глиняным карьером на территории площадью 6,2 га. Завод будет специализироваться на выпуске фасадного кирпича и строительных блоков; в дальнейшем, помимо фасадного кирпича, планируется наладить производство брусчатки и керамической плитки. При изготовлении продукции используется оборудование компаний Händle и Marcheluzzo Impianti, производительность предприятия составляет порядка 170 тысяч кирпичей в сутки. «Грозстройкерам» является одним из крупнейших предприятий подобного типа в России и, по оценке чеченского министерства промышленности, позволяет значительно снизить стоимость кирпича в республике. ■

Туризм:
Краснодару добавят гостиниц

Руководство международной сети отелей Azimut намерено построить в Краснодаре ряд 3-4-звёздных гостиниц вместимостью от 100 номеров. Со своей стороны мэрия кубанской столицы, по утверждению заместителя главы Краснодара **Александра Михеева**, готова рассмотреть сразу три варианта сотрудничества с сетью: передача существующих отелей, реконструкция с привлечением инвестиций сети и строительство одного или нескольких отелей в городе. У Azimut Hotels уже есть опыт работы в регионе: в Олимпийском парке Сочи в преддверии недавних Игр были открыты Azimut Hotel Resort SPA Sochi (4 «звезды», 720 номеров) и Azimut Hotel Sochi (3 «звезды», 2880 номеров). Всего сеть Azimut Hotels располагает

в России фондом свыше 9,1 тысячи номеров в 11 городах. ■

Промышленность:
электровозы для Сибири

Новочеркасские локомотивы готовы к работе в экстремальных условиях

Новочеркасский электровозостроительный завод отгрузил в адрес ОАО «РЖД» первую партию новых грузовых электровозов 2ЭС5 «Скиф», которые будут работать на Восточно-Сибирской железной дороге. Ожидается, что всего до 2020 года железные дороги получат до 200 таких электровозов. Локомотив 2ЭС5 «Скиф» является первым российским магистральным грузовым электровозом с асинхронными тяговыми двигателями, что позволяет водить тяжеловесные поезда на участках железных дорог со сложными участками пути и существенно увеличивать пропускную способность железнодорожной сети. Электровоз стал вторым проектом совместного инженерингового центра Трансмашхолдинга, в структуру которого входит НЭВЗ, и Alstom Transport. А первым проектом партнёров был двухсистемный пассажирский электровоз ЭП20 «Олимп», 44 электровоза этого типа уже эксплуатируются РЖД. ■

Общественный транспорт:
трамваи на пробу

Губернатор Волгоградской области **Андрей Бочаров** и глава «Уралвагонзавода» **Олег Сиенко** договорились об эксплуатационных испытаниях низкопольных трамваев предприятия «Уралтрансмаш» в Волгограде. Эти мероприятия должны стать одним из этапов реализации проекта транспортно-логистического развития Волгограда. Как заявил Андрей Бочаров, руководству региона необходимо оценить состояние всей материально-технической базы городского общественного транспорта и сформировать программу его модернизации. Выполнение этой программы будет происходить в рамках подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018 года. На сегодняшний день протяжённость трамвайных путей в Волгограде составляет 137 км, значительная часть из них требует реконструкции. ■



ЮниКредит Банк: 25 лет работы на российском рынке



От всей души поздравляем ЮниКредит Банк и его сотрудников с 25-летним юбилеем!

ЮниКредит Банк уже более 10 лет предоставляет нашей компании доступ к долгосрочным кредитным ресурсам для реализации значимых инвестиционных проектов. Мы рады отметить, что за этот период доля участия Банка в кредитном портфеле компании выросла до 30%! Сегодня мы рассматриваем ЮниКредит Банк как стратегического партнера нашей компании. Глубокое знание и понимание особенностей нашей индустрии и бизнеса нашей компании отличает ЮниКредит Банк.

Мы хотим выразить Банку благодарность за веру в нашу компанию сейчас и в трудные для нас и для страны кризисные годы.

*Поляков Владимир Иванович,
Президент Концерна «Энергомера»*

Уважаемый Михаил Юрьевич! 25 лет эффективной работы, отличные финансовые показатели и лидирующие позиции ЮниКредит Банка в своем секторе свидетельствуют о надежности Банка и высоком уровне доверия, оказанного вашими клиентами.

За эти годы Банк прошел большой путь развития, с честью пережил непростые периоды в экономике и стал для своих партнеров гарантом устойчивости и стабильности. Глубокого уважения заслуживает и сформированная внутри Банка корпоративная культура, а также социальная ответственность и благотворительная деятельность ЮниКредит Банка в сфере здравоохранения и культуры.

Компания «Глория Джинс» также недавно отметила 25-летний юбилей. И мы не понаслышке знаем, что за этими годами успешной работы стоит профессионализм тысяч людей, которые трудились все это время в организации. Примите наши самые искренние поздравления и пожелания благополучия, успеха и новых ярких побед!

*Мельников Владимир Владимирович,
Генеральный директор компании «Глория Джинс»*

ЗАО «Сыродельный комбинат «Ленинградский» сердечно поздравляет ЮниКредит Банк с 25-летием успешной работы на рынке банковских услуг!

Доверие, которым заслуженно пользуется Банк у своих клиентов и партнеров, его авторитет и устойчивое положение – результаты высочайшего профессионализма, целеустремленности, энергии, любви к своему делу всего коллектива. Мы благодарим вас за совместную плодотворную работу, рады вашим успехам, дорожим вашим доверием и высоко ценим наше сотрудничество.

От всей души желаем ЮниКредит Банку дальнейшего процветания и благополучия. Пусть удача сопутствует вам во всех ваших текущих и будущих проектах!

*Головань Николай Владимирович,
Генеральный директор ЗАО «Сыродельный комбинат «Ленинградский»*

8 800 700 10 20 unicredit.ru

Жизнь полна взлетов и падений.
Мы поддержим вас.



Драка обернулась чисткой Кавминвод



Глава Минеральных Вод Константин Гамаюнов «пересидел» трёх губернаторов Ставрополя. Четвёртый, Владимир Владимиров, использовал первый же повод, чтобы Гамаюнов отправился в отставку

Инцидент с записанной на видеокамеры массовой дракой с летальным исходом в городской больнице Минеральных Вод получил своё развитие в виде резонансных отставок ряда руководителей Ставрополя. Вечером 20 сентября в одном из кафе Минвод произошла драка с участием местного казачьего атамана **Евгения Смирнова**. После этого участники драки, получившие травмы, обратились в местную больницу, куда через некоторое время ворвались три десятка человек и продолжили расправу, в результате чего один из пострадавших, **Анатолий Ларионов**, скончался. Событие получило огласку после того, как видео из больницы попало в интернет. После этого губернатор Ставропольского края **Владимир Владимиров** выступил с активной критикой местных властей, заявив об утрате доверия со стороны населения и предложив уйти в отставку не только чиновникам, непосредственно связанным с ситуацией, но и депутатам городской думы.

Затем началась череда увольнений. По результатам служебного расследования были уволены три сотрудника полиции, выехавшие на место происшествия и не предотвратившие массовую драку, — на них заведены уголовные дела с обвинениями в халатности.

После сообщения, что среди подозреваемых в убийстве в больнице Минвод был заместитель главы Железноводска **Николай Бондаренко**, этот чиновник был снят с должности. Своих постов в течение двух недель после резонансной драки лишились также начальник управления МВД по Минераловодскому району и три его заместителя; полномочия сложил и глава администрации Минеральных Вод **Иван Остапенко**. В связи с тем, что в конфликте принимали участие представители казачества, был уволен врио председателя комитета по делам национальностей и казачества края **Александр Якушев**. То обстоятельство, что избиение произошло на территории больницы, привело к увольнению главврача Минераловодской центральной районной больницы **Романа Лифенко**. Наконец, 6 октября депутаты приняли отставку главы Минвод и Минераловодского района **Константина Гамаюнова**.

Краевое руководство провело встречи с общественностью города, в которых, помимо губернатора, приняли участие руководители силовых структур края, депутаты краевой Думы и представители национальных объединений. Вероятно, опасаясь возможного перехода

конфликта на национальную почву (в драке в больнице участвовали представители армянского землячества), местное руководство поспешило акцентировать уголовный характер случившегося. Также пресс-службой правительства Ставропольского края было распространено заявление **Татьяны Ларионовой**, матери погибшего в больнице Анатолия Ларионова, об отсутствии в трагедии национальной подоплёки. В связи с происшествием власти отменили празднование Дня города, но массовых протестов избежать не удалось — 5 октября в Минводах состоялся несанкционированный митинг, поводом для которого стал ход расследования. На митинге присутствовало, по официальным данным, около 400 человек, часть которых была задержана полицией.

Высказывания губернатора Ставрополя об инциденте становились всё жёстче: «Хоть одно ходатайство я услышу о смене меры пресечения, изменении сроков — человек этот больше работать не будет. Никого мы не отпустим, все будут сидеть в тюрьме, и, надеюсь, по всей строгости законодательства». Что же касается расследования обстоятельств происшествия, то в итоге на основании данных установленных в больнице видеокамер местные правоохранительные органы задержали 21 человека, шестеро из них арестованы; ещё шесть человек объявлены в федеральный розыск. Владимир Владимиров подчеркнул необходимость максимально строго наказать всех причастных к совершению преступления: «Всех участников драки в больнице можно назвать соучастниками убийства — значит, все они должны находиться за решёткой».

Разгул бандитизма, своячество и необходимость ротации власти стали основными тезисами краевой власти в разговоре об этом инциденте. В устах чиновников всплыла информация о том, что сходные происшествия происходили в Минводах неоднократно — 8 аналогичных случаев за последние 6 лет. Стоит вспомнить, что подобные ситуации возникают регулярно не только в городах Кавказских Минеральных Вод, но и в целом на Ставрополье — по похожему сценарию развивалась ситуация в Невинномысске при убийстве в драке жителя города **Николая Науменко** в начале 2013 года, но тогда массовые протесты не привели к таким серьёзным последствиям для местных чиновников. Похоже, новое руководство региона решило продемонстрировать готовность рубить головы и произвести смену властей одного из проблемных муниципалитетов. ■

Французы обновят трамваи Ростову

Незадолго до своей отставки мэр Ростова-на-Дону **Михаил Чернышёв** подписал меморандум с директором по стратегии французского промышленного холдинга Alstom **Жан-Марком Паглиером** об участии компании в проекте развития трамвайной сети в донской столице. Alstom, согласно заявлению пресс-службы мэрии, будет участвовать в реализации проектов модернизации инфраструктурных объектов, осуществлять технический консалтинг, поставку и обслуживание подвижного состава.

В ходе встречи также была достигнута договорённость о создании рабочей группы, которая возьмёт на себя проработку комплексной транспортной схемы города и определит реальную стоимость и сроки реализации каждого этапа данного проекта.

В рамках сотрудничества в Ростове предполагается модернизация и самих трамвайных путей. «Сегодня для реализации проекта созданы более реальные предпосылки, — заявил Михаил Чернышёв. — Так что не исключено, что в Ростове наконец появятся такие



TRANSPHOTO.RU

Скоростной трамвай станет более рациональным решением транспортных проблем Ростова, чем несбыточный проект строительства метро

же удобные современные трамваи, как и те, что уже давно ездят в Европе».

Компания Alstom уже имеет опыт работы в России: в частности французский холдинг поставил в Москву низкопольные трамваи, которые могут эксплуатироваться в устаревшей путевой инфраструктуре. В апреле 2013 года компания

Автодилер на дрожжах

Крупнейший южный автодилер, краснодарская ГК «Ключавто», продолжает наращивать свои активы. В октябре «Ключавто» получила в собственность ещё два ростовских автосалона — Toyota и Lexus, принадлежавшие ранее компании «Ника-Моторс». Краснодарская компания вышла на ростовский рынок год назад, выкупив у местного дилера «Панавто» дилерский центр Mercedes-Benz.

Покупка двух автоцентров, по словам руководителя пресс-службы «Ключавто» **Владимира Вербицкого**, была произведена на 30% за счёт собственных и на 70% за счёт заемных средств; покупатель предполагает, что данное приобретение окупится в течение пяти лет. До сих пор вложения в расширение собственного бизнеса на юге России были вполне успешными: за три квартала этого года группа реализовала 19,7 тысячи автомобилей (за аналогичный период прошлого года — 16,7 тысячи). «Выход в Ростов — это логичное продолжение развития компании. Мы уже год работаем в этом городе, и реальность превосходит наши ожидания, нам здесь

комфортно», — говорит Владимир Вербицкий. В дальнейших планах — открытие дилерских центров «Мерседес-Бенц» и «Тойота» в Ростове-на-Дону в 2016 году.

«Ключавто» активно наращивает своё присутствие именно в премиальном сегменте, хотя и работает с 16 брендами. Тем не менее, имя компании, открывшей свой первый дилерский центр «Toyota» ещё в 2005 году, а Lexus в 2007-м, ассоциируется прежде всего именно с премиум-классом, и покупка двух центров в Ростове-на-Дону подтверждает этот статус.

Приобретение выглядит перспективным вложением и с точки зрения тенденций, сложившихся на рынке. Согласно данным агентства «Автостат», по итогам 8 месяцев 2014 года рыночная доля премиум-сегмента в России увеличилась с 1,3% до 1,9%, при этом сами продажи за отчётный период выросли на 18%. «Премиальный сегмент продолжает расти, несмотря на то, что весь рынок падает, — говорит ведущий аналитик «Автостата» **Азат Тимерханов**. — Вероятно, такая тенденция сохранится

и в будущем, поскольку покупательская аудитория в премиум-классе менее чувствительна к процессам, происходящим в экономике». И всё же представители «Ключавто» осторожны в оценках ситуации на рынке. По словам директора по продажам и маркетингу группы компаний **Сергея Киселёва**, несмотря на общий рост продаж, её нельзя назвать стабильной: ажиотажный спрос начала года сменился спадом активности покупателей. ■



ROSTOV.LEXUS.RU

Лидер южного авторынка расширяет своё присутствие в пока ещё растущем премиум-сегменте

и в будущем, поскольку покупательская аудитория в премиум-классе менее чувствительна к процессам, происходящим в экономике».

И всё же представители «Ключавто» осторожны в оценках ситуации на рынке. По словам директора по продажам и маркетингу группы компаний **Сергея Киселёва**, несмотря на общий рост продаж, её нельзя назвать стабильной: ажиотажный спрос начала года сменился спадом активности покупателей. ■

«Химпром» без газа

Волгоградское ОАО «Химпром», одно из наиболее проблемных предприятий региона, остановило работу. Причиной стало прекращение поставки газа со стороны ресурсоснабжающих организаций из-за накопившейся задолженности за энергоресурсы, превышающей 4 млрд рублей. Согласно информации официального сайта «Химпрома», решение о его остановке было принято руководством завода с учётом специфики опасного производства. «Принимаемые меры по остановке предприятия позволяют избежать рисков возникновения негативных экологических и техногенных последствий», — заявил исполнительный директор «Химпрома» **Владимир Батуев**.

В марте руководство ОАО «Волгоградэнергообеспечение» уже принимало решение ввести ограничение режима потребления электроэнергии на «Химпроме» до так называемой «аварийной брони», объясняя это непогашенной задолженностью предприятия. Однако вскоре после этого врио губернатора Волгоградской области **Андрею Бочарову** в ходе встречи с **Сергеем Чemezовым**, главой госкорпорации «Ростех» (владелец 51% акций и залогодержатель 85% имущества «Химпрома»), удалось договориться о подготовке «дорожной карты» по



VOLGANEUR.RU

Новому волгоградскому губернатору Андрею Бочарову придётся очень постараться, чтобы на месте гибнущего химического гиганта появилось что-нибудь новое

развитию производственной площадки предприятия. При этом было изначально понятно, что сохранить производство в прежнем виде невозможно. «В нынешнем состоянии этот завод неработоспособен», — признал Андрей Бочаров в апреле. Согласно плану консервации и ликвидации производственного комплекса «Химпрома», до марта 2015 года на предприятии планировалось полностью прекратить выпуск продукции,

а к 1 мая 2016 года ликвидировать производство. В то же время глава Волгоградской области заявил, что можно и нужно задействовать промышленный, научно-технический и кадровый потенциал «Химпрома», а также выполнить социальные обязательства перед его работниками (более 5 тысяч человек).

Одним из вариантов будущего для «Химпрома» могло стать создание на его территории новых производств. Надо сказать, что такие попытки уже предпринимались. Сначала «Ростех» безуспешно пытался подключить предприятие к деятельности химического холдинга с участием «Алтайхимпрома», новочебоксарского «Химпрома» и дзержинского «Капролактама», а затем всплыла идея репрофилировать волгоградский завод под производство ветроэнергетических установок совместно с немецким концерном Siemens AG.

«Основные фонды на «Химпроме» настолько стары, что экономический эффект можно получить только за счёт полной их замены», — уверен руководитель информационно-аналитического центра Рурес **Андрей Костин**. По его словам, планы спасения или репрофилирования предприятия больше были похожи на попытку получить средства на поддержание его текущей деятельности, нежели на реальный проект. Вероятно, растущая задолженность и вынудила «Ростех» прибегнуть к крайнему средству. ■

Дагестан не останется без халяльной курятины

Компания ООО АПК «ЭкоПродукт» к началу следующего года завершит строительство птицефабрики в Магарамкентском районе Дагестана. В ходе визита на площадку проекта делегация республиканского правительства гендиректор «ЭкоПродукта» **Светлана Шестаченко** сообщила, что на площади 230 га здесь разместится производство 4,5 тысячи тонн мяса бройлера живым весом в год, включая инкубаторий, площадки выращивания птиц, комбикормовый цех, убойный цех, помётохранилище, трансформаторная подстанция. «На данный момент построено 12 птичников, у европейских производителей заказано оборудование для предприятия, которое скоро прибудет сюда для монтажа. Уже готово здание инкубатория, куда также ожидаем поступление оборудования. Начаты фундаментные работы по строительству бойни и комбикормового завода», — сообщила г-жа Шестаченко. По данным инвестора, общая

стоимость проекта составляет 731 млн рублей; на сегодня освоено менее половины этой суммы — 300 млн рублей. Поскольку птицефабрика ориентирована прежде всего на потребительский рынок Дагестана и Северного Кавказа, птицу будут выращивать и забивать по всем нормам ислама (халяль). «Это подразумевает не только особый способ убоя, но и то, что птицу не будут кормить химикатами и различными гормонами роста. То есть мы претендуем на попадание в нишу экологически чистого продукта», — говорит Светлана Шестаченко.

По данным заместителя председателя правительства Дагестана **Шарипа Шарипова**, республика обеспечивает собственные потребности в мясе птицы лишь на 25%. «Мы считаем, что эту цифру необходимо увеличивать. Сельхозпредприятия Дагестана не только могут обеспечить потребности республики в этом виде продукции, но и должны использовать складываю-



Гендиректор компании «ЭкоПродукт» Светлана Шестаченко намерена восполнить в Дагестане дефицит куриного мяса собственного производства

щуюся благоприятно ситуацию с импортозамещением, выходящую на рынки других российских регионов», — подчеркнул г-н Шарипов. По его словам, в Дагестане сейчас реализуется около десяти проектов в сфере птицеводства. «Все они для нас являются приоритетными как с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности, так и с точки зрения новых рабочих мест». ■

Ставрополье недосчиталось голландцев

Ряд иностранных компаний приостановили сотрудничество со Ставропольским краем, заявил губернатор региона **Владимир Владимиров**. В их числе несколько предприятий из Нидерландов, занимавшихся реализацией важных для Ставрополья сельскохозяйственных проектов. Так, компания Lely Industries N.V. должна была поставить оборудование для комплекса по производству молока на 4 тысячи голов дойного стада с оборудованием для автоматизированного доения; компании DLV Plant, Kubo-KVR и Certhon B.V. занимались строительством теплиц, а компания Geerlofs проявляла заинтересованность в проектах по строительству складских помещений на территории края. В связи с этим глава Ставрополья заявил о необходимости искать неинвестиционные механизмы привлечения зарубежных технологий, так как нидерландские инвесторы являются основными мировыми поставщиками тепличного оборудования. «Пока предприятия края используют наработки и оснащение других производителей, например, из Турции и



Губернатор Ставрополья Владимир Владимиров надеется, что замена голландским компаниям будет найдена

Китая, — отмечает Владимир Владимиров. — В результате мы скорректируем векторы внешнеэкономического партнёрства, выстроим новые связи внутри России». Однако за этим сюжетом может просматриваться не очередной эпизод «санкционной войны», а проблема качества работы над инвестпроектами в регионе. Дело в том, что российские представительства ряда упомянутых европейских компаний продолжают работать на территории России и даже заявляют о готовности участвовать в реализации проектов. Например, менеджер по маркетингу компании «Лейли Рус» **Татьяна Сушина**

со ссылкой на собственное руководство сообщила, что компания расширяет свою деятельность в России, открывая представительства в Сибири и на Юге. «Что касается проекта в Ставропольском крае, то ему уже более четырёх лет, нами была разработана по нему проектная документация, но проблема в отсутствии его финансирования. Как только оно появится, мы поставим оборудование», — прокомментировала заявление губернатора Ставрополья г-жа Сушина.

Аналогичный настрой демонстрирует и генеральный директор ООО «КВР Тепличные проекты» **Владимир Дунаев**, заявивший, что компания продолжает работать в России, готовит коммерческие предложения и встречается с потенциальными заказчиками. Г-н Дунаев отметил, что у компании нет проектов, которые бы она не завершила: «Это принципиальная позиция компании. По Ставропольскому краю, к сожалению, у нас не было начатых проектов, так что нам просто нечего “не завершать”». Дело в том, что из всех инвестиционных проектов по тепличному производству, заявленных громко и по разным, в том числе политическим причинам, до реализации доходит не более пяти процентов. Это общая статистика по всем голландским и российским компаниям на рынке». ■

Стратегия больших и малых инвестиций

Долгосрочная стратегия инвестиционного развития Ростовской области корректируется общественностью



По объёму привлечённых ресурсов Ростовская область занимает 12 место в России. За последние два года рост инвестиций в среднем составляет порядка 18% в год. Тем не менее, потенциал региона не используется в полной мере, что явилось причиной серьёзного пересмотра действующей стратегии с участием или привлечением общественности.

В 2013 году в экономику области было инвестировано 251,1 млрд рублей. По словам экспертов, это рекорд, который регион устанавливает второй раз подряд. За год введены

в эксплуатацию 10 крупных инвестиционных объектов, которые позволили создать порядка 4 тысяч рабочих мест. Валовой региональный продукт вырос на 3,1%. С этими цифрами общественность познакомили на открытом обсуждении проекта постановления правительства Ростовской области «О внесении изменений в Стратегию развития инвестиционной сферы Ростовской области на период до 2020 года».

Среди основных выступающих министр экономического развития Ростовской области

Александр Левченко, заместитель полномочного представителя президента РФ в ЮФО Владимир Гурба, руководитель АНО «АСИ» в ЮФО Александр Хуруджи, директор департамента инвестиций и предпринимательства Ростовской области Светлана Соколова. Участники: представители муниципальных образований, научного и предпринимательского сообщества, общественных организаций и СМИ.

Предварительное обсуждение документа состоялось в вузах, общественных объединениях, на форуме инвестиционного портала Ростовской области. По его итогам должны быть предложены новые инструменты решения уже известных проблем, сдерживающих поступательное экономическое развитие территории. Среди актуальных задач, которые предстоит решить региону, — продолжение системной работы над снижением инфраструктурных, финансовых, управленческих издержек для инвесторов, программа по импортозамещению и повышению конкурентоспособности местных производителей, повышение инвестиционной привлекательности муниципальных образований, внедрение передового опыта и другие.

Специалисты подготовили три сценария: оптимистичный, реалистичный и негативный. За основной взят реалистичный подход, при котором, по прогнозам разработчиков, темп роста инвестиций будет порядка 6% ежегодно, а годовой объём инвестиций в основной капитал Ростовской области к 2020 году составит 546 млрд рублей.

РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ

Переходный период затянется

3

а первые полгода в составе России Крым практически полностью вышел из-под украинской юрисдикции, но пока не до конца вступил в российскую. Хозяйственная жизнь в Крыму, конечно же, не остановилась, но как бы зависла в промежуточном состоянии: уже не Украина, но ещё и не Россия. На фоне событий в Донбассе в Крыму есть понимание, что это далеко не самый худший сценарий, однако новым властям ещё предстоит очень постараться, чтобы переходный период был поскорее завершён.

Дело не только в том, что после вхождения в состав России Крым фактически оказался на положении острова. К известным транспортно-логистическим ограничениям быстро добавились сложности институционального характера. Сейчас уже понятно, что переход экономики Крыма в новое правовое поле не стал быстрым.

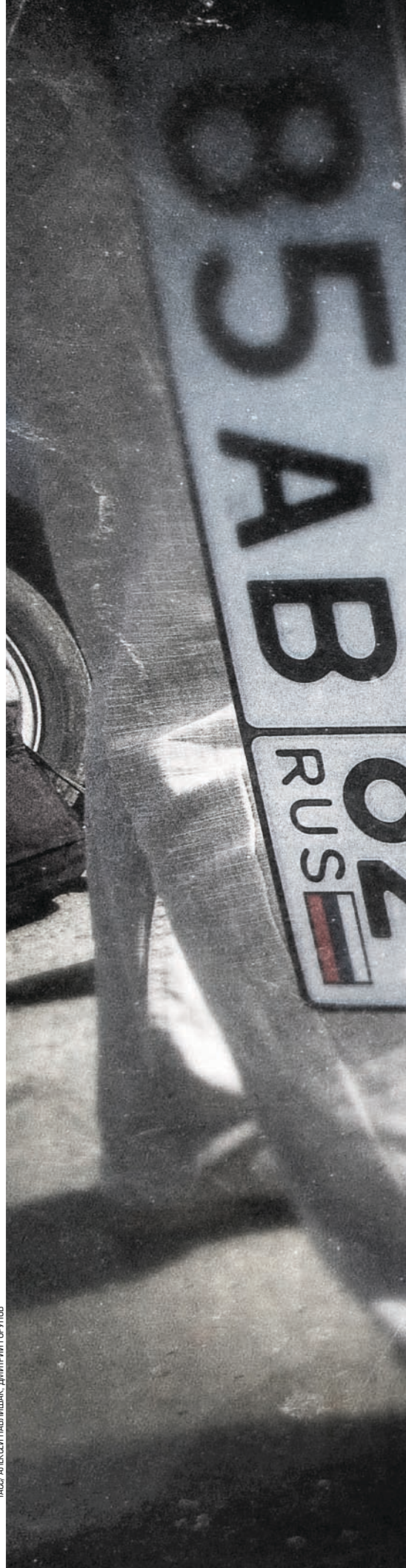
Весной было очень важно обеспечить Тавриду водой, затем — более состоятельными российскими отпускниками, которые должны были поддержать местный туристический бизнес. Сейчас итоги сезона уже известны: полуостров посетили около 3 млн туристов. В прошлом году общий поток составил 5,9 млн человек, но из них 65,6% приходилось на украинцев, а количество отдохнувших в Крыму россиян оценивалось в 1,1 млн человек. То есть при общем заметном спаде турпотока рост российского трафика всё же существенный, причём в основном наши люди ориентировались на качественные средства размещения. Пострадал же более всего тот курортный бизнес, который предлагал услуги самого низкого качества — этот продукт россиян интересует всё меньше.

Если сравнивать нынешний Крым с тем, что было десять лет назад, можно с большим удивлением обнаружить, что с тех пор многие места на полуострове совсем не изменились. Только если в середине прошлого десятилетия крымские курорты ещё сохраняли «остатки роскоши» эпохи развитого социализма, то теперь во многих местах Крым напоминает самые бедные страны Южной Европы — Македонию, Боснию и Герцеговину, Албанию. В общем, не нужно быть экспертом по инвестициям, чтобы увидеть невооружённым глазом: в развитие Крыма Украина действительно не вкладывала ничего. И в этом смысле момент для референдума о присоединении к России был выбран исключительно удачно: всего за несколько недель до этого крымчане, смотря по телевидению олимпийские трансляции из Сочи, могли наглядно почувствовать разницу. Она тем более разительна, что те же десять лет назад российские курорты Черноморского побережья пребывали едва ли не в более запущенном состоянии, чем крымские сейчас.

Но основная проблема с интеграцией Крыма, как представляется, лежит всё же в сфере субъективных факторов. С одной стороны, сам крымский бизнес не слишком торопится под российскую юрисдикцию — во многом из-за опасений за своё будущее. А с другой, российский бизнес, потенциально заинтересованный в работе в Крыму, должен быть убеждён в том, что это не повлечёт за собой непредвиденных последствий. Потенциальный спектр этих последствий широк — от пресловутых западных санкций до чисто внутренних «подводных камней», неизбежных при входе на незнакомую территорию.

Вместе с тем новым крымским властям и бизнес-активу надо отдать должное: они сейчас делают всё возможное, чтобы заинтересовать российские компании в работе на полуострове. Деловые мероприятия здесь, например, проходят чуть ли не каждый день — такой активности в годы принадлежности Крыма Украине не было и близко. Но этого, конечно, мало — без необходимой инфраструктуры для развития бизнеса и прихода серьёзных инвестиций, на одной эйфории от того, что «Крым наш», серьёзные проекты здесь не реализуются.

Сейчас основные ожидания бизнеса — и крымского, и «материкового» — связаны в первую очередь с ожидаемым принятием до конца года федерального закона об особой экономической зоне в Крыму. Кроме того, на следующий год в федеральном бюджете уже запланированы вложения в Крым в размере 104 млрд рублей. Не исключено, что всё это ускорит завершение затянувшегося переходного периода. ■



Николай Проценко

Уже не Украина, ещё не Россия

Из 40 с лишним тысяч предприятий Крыма под российскую юрисдикцию к началу октября перешли лишь чуть более двух тысяч — эти цифры, прозвучавшие на недавнем форуме торгово-промышленных палат «РосКрымИнвест», стоит, пожалуй, признать главным итогом для экономики полуострова за первые полгода в составе России

О том, что Крым — это уже не Украина, свидетельствуют, как минимум, три повседневные вещи: цены в рублях, полицейские в российской форме и обилие плакатов «Единой России», которые ещё не сняли после недавних выборов. Остальное — в той или иной степени приметы промежуточного состояния. Больше половины телеканалов в гостинице — украинские, причём в украинском прогнозе погоды передаются крымские метеосводки. Номерные знаки на машинах в основном тоже украинские, но уже нередко попадаются и новые российские (82-й и 85-й регионы), а некоторые автовладельцы заклеивают на украинских номерах «жовто-блакитный» флаг российским триколором. «Очереди в МРЭО огромные, — жалуется таксист в Севастополе. — Зато гаишники перестали брать взятки, поэтому пристегнитесь — иначе мне придётся за вас платить штраф».

О том, что здесь ещё не вполне Россия, свидетельствует и отсутствие привычных вывесок: в Крыму пока не появились ни Сбербанк и ВТБ24, ни «Магниты» с «Пятёрочками», ни «Газпром» с «Роснефтью». Общераспространённая версия, почему они сюда ещё не пришли: боятся санкций — те, на кого они уже наложены, опасаются их ужесточения, а остальные просто перестраховываются. Тем более что прецеденты уже есть: в июле в санкционный список Евросоюза был внесён Российский национальный коммерческий банк (РНКБ), который сейчас обладает на полуострове самой развитой сетью.

«Все крымчане видели, что происходило в Донбассе, и понимали, что такое могло быть и у нас. Поэтому люди готовы к тому, что переходный период продолжится дольше, чем рассчитывали»

Правда, некоторым жертвам «санкционной войны» уже, видимо, нечего терять: офис банка «Россия», например, открылся в самом центре набережной в Ялте. Но это пока чуть ли не единственный банк из российского Топ-100, который пришёл в Крым. Остальные новые игроки на этом рынке гораздо менее известны рядовому россиянину с «материка», но крымчанам выбирать особо не из чего — крупных российских универсальных банков с их возможностями на полуострове просто нет. А из федеральных сотовых операторов пока добрался до Крыма только МТС.

«Генералы» российского бизнеса, похоже, прорабатывают планы вхождения на полуостров — но через «заднее крыльцо». По словам председателя комитета по инвестиционной политике ТПП РФ **Антон Данилова-Данильяна**, к приходу в Крым уже готовятся некоторые инвестиционные фонды: «Что-то заработает под другими наименованиями. Это связано с санкциями. Много пока не могу сказать». Но пока лицо финансового рынка Крыма — это скорее многочисленные обменки, по которым легко угадываются бывшие офисы Приват-Банка украинского олигарха «архизлодея» **Игоря Коломойского**. На их вывесках от бывшего названия учреждения осталось только «Банк» —

слово «Приват» аккуратно заклеено скотчем.

Тем не менее, несмотря на затянувшийся переходный период, весенняя инерция всеобщего воодушевления в Крыму сохраняется. «Все крымчане видели, что происходило в Донбассе, и понимали, что такое могло быть и у нас, — говорит севастопольский политолог **Аммар Каннах**. — Поэтому люди готовы к тому, что переходный период продолжится дольше, чем рассчитывали изначально. И мы очень признательны тем россиянам, которые этим летом приехали в Крым, невзирая на сложности с дорогой».

Дилеммы юрисдикции

«Крымский бизнес испытывает проблемы с переходом под российскую юрисдикцию. Предприятия остались без оборотных средств, — охарактеризовал состояние экономики полуострова в своём выступлении на форуме «РосКрымИнвест» президент ТПП Крыма **Александр Басов**. — Есть серьёзные логистические трудности, заблокированы транспортные магистрали по материк. Разорваны кооперационные связи с материком, откуда мы получали комплектующие и сырьё для производства нашей продукции, которую можно было экспортировать в Российскую Федерацию с интересной прибавочной стоимостью. Многие предприятия остановились и были вынуждены отправлять людей в бессрочные отпуска, на некоторые прошли сокращения».

В этой ситуации на первый план предсказуемо вышли торговля и услуги, в основном представленные предприятиями малого бизнеса, индивидуальными предпринимателями и широко развитым в Крыму неформальным сектором экономики. Для некоторых из этих хозяйствующих субъектов затянувшийся переходный период скорее во благо, особенно на тех рынках, где нет крупных сетевых игроков. Например,

цена горючего на крымских заправках заметно выше, чем в сопредельных российских регионах (литр 95-го стоит примерно 40 рублей), а в мелкой рознице преобладают украинские продукты, которые, как хорошо известно, значительно дешевле российских.

— Старые запасы распродаёте? — спрашиваю я у продавщицы, покупая украинскую минералку.

— Нет, конечно — только вчера партию получили.

Производственники первые полгода при новой власти также прожили в льготных условиях — ещё в мае ставки НДС на переходный период были снижены с украинских 20% до 4 или 2% в зависимости от товарных категорий. Но это сразу же дало побочный эффект, сетуют крымские чиновники: кто будет перерегистрироваться при таких условиях, особенно если отправлять продукцию в материковую Россию?

Действие льготного режима по НДС планируют отменить в середине ноября, но Украина уже сделала упреждающий ход. Не так давно её президент **Пётр Порошенко** подписал закон о введении в Крыму на 10 лет свободной экономической зоны. Таким образом, у крымских бизнесменов появляется дополнительный повод засомневаться в перспективах перехода в российское правовое поле. Как сообщают украинские источники, на конец сентября уже более 10 тысяч крымских предприятий перерегистрировались именно на материковой Украине. Однако не исключено, что в этом процессе значительную роль играет коррупционный фактор. «За два с лишним десятилетия пребывания Крыма в составе Украины крымские бизнесмены очень хорошо научились обходить украинские законы, — говорит Аммар Каннах. — Понятно, почему они не торопятся под российскую юрисдикцию: многие не уверены, что будут чувствовать себя в ней так же комфортно, как в украинской».

Задача о рыбе и удочке

Причины нежелания крымского бизнеса массово переходить под российский флаг, в самом деле, многообразны. Прежде всего, это процессуальные трудности, в особенности при перерегистрации акционерных обществ. «Должно быть предоставлено подтверждение реестра акционеров, а некоторые реестры находятся у предприятий Украины, и у нас нет к ним доступа. Не имея адресов акционеров, нельзя полноценно проводить их собрания», — поясняет **Виталий Нахлупин**, председатель постоянной комиссии Госсовета Республики Крым по экономической, бюджетно-



ВЛАДИМИР ЕРЁМЕНКО

Крымский бизнес с первых же дней после присоединения к России почувствовал большое внимание «старшего брата». За последние месяцы деловые мероприятия в Крыму с участием новых властей и российских деловых кругов шли одно за другим

финансовой и инвестиционной политике. Для разрешения этой коллизии предлагается использовать при перерегистрации упрощённый заявительный принцип с предоставлением предприятиям индивидуальных сроков, а затем уже решать возникающие вопросы.

Но есть и другие факторы, помимо чисто формальных. Например, в деловой среде существует представление, что украинское законодательство является более либеральным, чем российское, и для некоторых принципиально важных отраслей крымской экономики это действительно справедливо. В частности, сфера виноделия на Украине была гораздо менее зарегулирована, чем в России, где законы, определяющие функционирование алкогольной отрасли, можно назвать без преувеличения драконовскими. Однако в данном случае российское правительство сразу дало понять, что готово действовать по принципу дороги с двусторонним движением: присоединение Крыма ускорило принятие давно обсуждавшихся мер по ослаблению государственного пристрастия за виноделами (см. материал «Новые меха для южного виноделия», «Эксперт ЮГ» № 25–26 от 23–30 июня).

Тем не менее, вопросов к новым властям у крымского бизнеса по-прежнему много, и сегодня и сами власти регио-

на, и российские эмиссары всячески стараются убедить предпринимателей, что от перехода в новое правовое поле они несколько не пострадают, а наоборот, получают больше возможностей. «Наши юристы смотрели украинское законодательство с точки зрения того, что можно оттуда имплементировать в российское, — и почти ничего не нашли. Так что если найдёте, обращайтесь к нам — мы будем вам страшно благодарны», — советует сомневающимся Антон Данилов-Данильян, предлагая крымскому бизнесу осваивать российские финансовые инструменты, например, возможности недавно созданного Агентства кредитных гарантий.

Всё это очень напоминает старинную историю о рыбе и удочке. Крымские собеседники признают, что от присоединения полуострова к России в первую очередь выиграли госслужащие, военные, бюджетники, пенсионеры, которым сразу были повышены государственные выплаты. Это, условно говоря, те, кто рассчитывает на рыбу, а не на удочку. А вот владельцы и работники частных предприятий оказались в подвешенном состоянии — удочки в виде российских инструментов господдержки для них вроде и есть, но для начала нужно ещё решить массу организационных вопросов, а главное — выстроить новую среду

для ведения бизнеса. «Предприниматели Крыма нуждаются во многом, и первое — это поиск партнёров», — считает ответственный секретарь Совета по предпринимательству при полпредстве президента России в Крымском федеральном округе Владимир Толкачёв.

Впрочем, судя по неподдельному интересу российского бизнеса к Крыму и желанию помочь новым согражданам, сейчас уже можно смело утверждать, что те крымские компании, которые решили перейти под российскую юрисдикцию, на первом этапе без помощи «старшего брата» не останутся. «Мы ищем здесь возможности не что-то продать, а сотрудничать и вместе развиваться. Поэтому в нашей делегации присутствуют консалтеры, адвокаты, специалисты по налоговому праву. Такого рода специалисты сейчас могут помочь крымскому бизнесу, и уже есть примеры совместных проектов», — рассказывает о том, что привело на форум «РосКрымИнвест» ТПП Кузбасса, её президент Татьяна Алексеева.

Между желаниями и возможностями

Однако если брать более долгосрочные перспективы развития, то бросающаяся в глаза разница в уровне развития деловой среды в Крыму и других российских



Севастопольский политолог Аммар Канна говорит, что крымский бизнес не торопится под российский флаг, поскольку пока не уверен, что ему под ним будет так же комфортно, как под украинским

регионах может стать серьёзным фактором инвестиционных рисков. Дело в том, что экономика Крыма во многом напоминает Северный Кавказ, который российские власти так и не смогли полностью открыть для инвесторов, несмотря на немалые усилия последних лет. Признаков схода нет: хроническая недоинвестированность «якорных» отраслей — туризм и сельского хозяйства, дефицит инфраструктуры и земли, значительная доля теневого сектора в экономике и, что крайне важно, высокий потенциал межэтнических конфликтов. «Проблемы крымских татар сейчас загнаны глубоко вовнутрь, но могут взорваться в любой момент, как только появятся малейшие признаки передела собственности», — предупреждает один из наших собеседников, преуспевающий сохранить инкогнито.

То, что уже в ближайшее время Крым может столкнуться с несоответствием реальности ожиданиям, показали недавние выборы законодательного собрания Севастополя, в ходе которых развернулось фактическое противостояние команд героя «Русской весны» **Алексея Чалого** и ставленника Кремля, врио севастопольского губернатора **Сергея Меняйло**. Судя по заочному обмену репликами на страницах журнала «Эксперт» (см. «Мечта дала течь» в № 40 от 29 сентября — 5 октября), их представление о будущем принципиально различается. Чалый видит Севастополь «русским Сан-Франциско», а Меняйло, напротив, исходит из имеющихся у города ресурсов, которые существенно ограничены — прежде всего в инфраструктурном отношении.

Проектов в Крыму сегодня немало. Собственно, поводом для недавнего форума «РосКрымИнвест» как раз и стало желание представить российскому биз-

Власти региона и российские

эмиссары всячески стараются убедить

предпринимателей, что от перехода в новое

правовое поле они нисколько не пострадают

несу довольно внушительный портфель проектов, которые ждут инвестора. По словам одного из организаторов форума, генерального директора компании «КрымЭкспо» **Дмитрия Савченко**, вместе с представителями муниципальных администраций Крыма было подготовлено 211 проектов, которые планируются разместить на открытом некоммерческом инвестиционном портале, а затем к этому процессу должно подключиться бизнес-сообщество.

Но эти проекты ещё должны пройти проверку на реальность, и здесь, опять-таки, напрашиваются аналогии с республиками Северного Кавказа, которые традиционно привозят на инвестиционные форумы десятки и сотни предложений и бизнес-идей, а до конкретного воплощения обычно добиваются считанные единицы. «Деньги в России есть, но чаще всего предлагаются не проекты, а идеи для инвестирования — в этом и заключается главная засада», — откровенно предупредила крымское бизнес-сообщество в своём выступлении на форуме директор Евразийского института экономики и экологии **Светлана Соснова**.

К чести крымского бизнеса, следует сказать, что уклона в мегаломанию в его инвестиционных предложениях не заметно — напротив, местная ТПП акцентирует внимание на небольших проектах стоимостью 200–300 тысяч долларов, например, по производству халвы, кумыса или орехов. Реалистично настроены и крымские чиновники. «С нашей стороны есть полная готовность взаимодействовать с бизнес-сообществом, — заверил предпринимателей Сергей Толкачёв, — но это не должны быть “хотелки”. Давайте использовать те механизмы, которые нам дала Российская Федерация». При этом власти уже обещают инвесторам максимально быстрые сроки прохождения всех согласований. По словам **Виталия Нахлупина**, глава Республики Крым **Сергей Аксёнов** поставил перед региональными министерствами и министерством задачу сформировать такие ре-

гламенты, чтобы решение по конкретному проекту выдавалось за 30 дней, и тем самым через два месяца инвестор имел на руках весь пакет документов. «Ни в одном другом регионе РФ таких сроков нет», — заявил г-н Нахлупин.

Со своей стороны, гости форума «РосКрымИнвест» из разных регионов России прибыли в Крым не с пустыми руками. Например, делегация ТПП Ростовской области привезла на форум проект создания на полуострове ряда производств в сфере сельхозпереработки с автономным водо- и энергоснабжением. Их предполагается интегрировать в структуру кластера НПО «Биопродукты», которое сейчас ведёт строительство производства инсулиносодержащей продукции в Октябрьском районе Ростовской области стоимостью 3,6 млрд рублей.

По словам генерального директора ЗАО «Корпорация “Биопродукты”» **Виталия Плитенко**, к реализации проекта в Крыму готова подключиться госкорпорация «Ростехнологии», и проблем с деньгами для его финансирования нет — нужно только выделить землю с выходом на автодорогу. При этом обеспечение прочей инфраструктурой инициаторы проекта готовы взять на себя, в частности, построив энергогенерацию из отходов, которая будет источником электроэнергии для опреснения воды (7–8 млн кубометров в год), необходимой для биокластера. «Это единственная правильная позиция для Крыма, — считает Виталий Плитенко. — Говорить, что мы принесли проекты, но не знаем, где взять воду и энергию, в существующих условиях бессмысленно». В то же время очевидно, что подобных проектов вряд ли будет много, поэтому большинство крупных инвесторов явно намерены ждать того момента, пока Крым окажется связан с материком мостом, а нынешняя нехватка энерго мощностей будет ликвидирована более традиционным способом. А это означает, что многие давно назревшие проекты стартуют на полуострове только через несколько лет. ■

▶ КОМПЬЮТЕР ВЗЛОМАЛИ?



Всего один вирус на рабочем компьютере может стереть все ценные данные, украсть деньги с банковского счета и поставить бизнес под угрозу. С решениями «Лаборатории Касперского» ваши данные, финансы и бизнес в безопасности.

БИЗНЕС БЕЗ УГРОЗ

kasperskysmb.ru

© ЗАО «Лаборатория Касперского», 2014.
Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей.
Реклама

KASPERSKY lab

СЕРГЕЙ СЕМЁНОВ

«Умные» ткани с прицелом на господдержку

В городе Шахты Ростовской области начался запуск комплекса предприятий лёгкой промышленности УК «БТК Холдинг», который в ближайшие годы будет определять лицо текстильной отрасли всего Юга.

Основатель холдинга Таймураз Боллоев уже довёл сумму инвестиций в свой донской проект и до 2,5 млрд рублей. Эти вложения планируется окупить за счёт протекционистской политики правительства и сдерживания импорта

Соглашение между правительством Ростовской области и «БТК Холдинг» было подписано в сентябре на Сочинском форуме. Питерский предприниматель осетинского происхождения **Таймураз Боллоев** сегодня выступает уже в третьем амплуа за последние два десятилетия. Ещё в прошлом веке Боллоев навсегда вошёл в историю российского бизнеса как основатель пивоваренной компании «Балтика». Затем он полтора года проработал президентом госкорпорации «Олимпстрой», причём на период его руководства пришлась самая сложная стадия олимпийского проекта, когда «стройки века» переходили от бумажной стадии к реальной. А теперь основным проектом Боллоева является «БТК Холдинг», претендующий на лидерство в российском сегменте высокотехнологичных тканей и одежды спецназначения. Первыми производственными площадками холдинга были питерские фабрики «ФОС-П» и «Труд», а с прошлого года «БТК Холдинг» развивает производство на базе двух предприятий в Ростовской области — «Сальск-обувь» и Шахтинского хлопчатобумажного комбината (бывшее ЗАО «Дон-Текс»).

Подготовительные работы к запуску комплекса производств в Шахтах шли на протяжении последних десяти месяцев. За это время в промышленных зданиях общей площадью более 120 тысяч кв. м были проведены строительные и отделочные работы, в августе 2014 года запущены 5 цехов швейной фабрики на 1,5 тысячи рабочих мест; уже сегодня здесь работает более 700 специалистов. Производство тканного и трикотажного суровья откроется в декабре 2014 года, производство утеплителя — в середине 2015 года. В конце сентября на предприятии побывала делегация во главе с замминистра промышленности и торговли РФ **Виктором Евтуховым**, который оценивал готовность к запуску текстильного и ткацкого производств.



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ

Таймураз Боллоев (слева) и Виктор Евтухов (справа) надеются, что «БТК Холдинг» сумеет потеснить на российском рынке иностранных текстильщиков

Возрождение текстильного гиганта

По словам г-на Евтухова, после полного ввода в эксплуатацию шахтинское предприятие станет наиболее современным и высокотехнологичным в отечественной лёгкой промышленности. А заодно и будет восстановлена «связь времён», ведь в своё время Шахтинский ХБК, построенный в конце 1960-х годов, был крупнейшим предприятием своей отрасли во всей Европе; в лучшие годы здесь работало до 15 тысяч человек. Столь любимый нынешними донскими властями кластерный принцип производства здесь был реализован в полном объёме: целый комплекс предприятий производил как различного вида ткани и комплектующие, так и готовые изделия — от постельного белья и детских ползунков до чехлов для боевых истребителей.

В постсоветский период ХБК, преемником которого после приватизации в 1992 году стало ЗАО «Дон-Текс», сохранил лишь небольшую часть производственных объёмов, но его активы по-прежнему оставались привлекательными для инвесторов. Как отмечает Таймураз Боллоев, именно хороший кадровый задел прошлых лет, развитая инфраструктура, а также производственная база, хоть и устаревшая, стали главными факторами того, что своё новое текстильное предприятие «БТК Холдинг» размещает именно в Шахтах.

Для модернизации предприятия новый собственник принципиально об-

новил производственную базу, закупив более 250 единиц современного оборудования в Италии, Дании, Германии, Швейцарии и Франции. Но главное, была сделана ставка на совершенно новую линейку продукции. Если раньше российские производители в основном производили ткани из натуральных материалов (лён, хлопок и т.д.), то основной продукцией шахтинского предприятия «БТК Текстиль» станет высокотехнологичный синтетический текстиль, или «умные» ткани. Эта продукция сегодня всё более востребована из-за своих потребительских характеристик: «умные» ткани позволяют лучше отводить избыточную влагу от тела при физических нагрузках или осадках, регулировать теплообмен и защищаться от ветра. Такие ткани незаменимы, например, в условиях экстремальных температур.

«БТК Текстиль» рассчитывает на то, что её новая продукция будет востребована как на внутреннем, так и на внешнем рынке. По данным Российского союза предпринимателей текстильной и лёгкой промышленности, в развитых странах доля технического текстиля собственного производства в общем объёме потребления достигает 80%, в развивающихся превышает 50%, тогда как в России в этом сегменте выпускается около 15% от собственного потребления. «К 2025 году Россия может увеличить потребление технического текстиля в два-три раза, поэтому задача российских производителей — ис-

Новогодний корпоратив в Don-Plaza

- яркая шоу-программа
- новогодний декор зала
- праздничное меню
- харизматичный ведущий
- dj, музыканты
- Дед Мороз и Снегурочка

Праздник для вашей компании
от 30 000 руб.

от 1 900 руб.
цена банкета



реклама

Конгресс-отель Don-Plaza, ул. Б. Садовая, 115

☎ (863) 263-91-63

пользовать эту возможность и самим удовлетворить растущий спрос на современные ткани и изделия из них со стороны самого широкого круга как государственных, так и частных компаний», — заметил в ходе визита в Шахты Виктор Евтухов.

Конструктивный протекционизм

В российском бизнесе Таймураз Боллоев имеет давнюю репутацию человека с отличными связями на верхних этажах власти, и его текстильный проект убедительно подтверждает это репутацию, поскольку крупными клиентами «БТК Холдинг» являются силовые ведомства и госкомпании (РЖД, «Газпром», «Аэрофлот» и другие), для которых холдинг выпускает спецодежду. Вопросы господдержки стоят на первом плане и в развитии донских производств холдинга. Как сообщил Виктор Евтухов, отвечая на вопрос «Эксперта ЮГ», «БТК Текстиль» получает субсидии сра-

нуть внутреннее производство кожаной одежды и обуви. Кроме того, в рамках «войны санкций» Ассоциация текстильщиков России предложила правительству полностью запретить ввоз в Россию из Евросоюза любых тканей и готовой текстильной продукции. Пока это обращение осталось без внимания из-за своей заведомой нереализуемости, однако в том, что Минпромторг будет всячески способствовать импортозамещению в лёгкой промышленности, в том числе за счёт дозированных запретительных мер, сомневаться не приходится.

Заместитель директора информационно-аналитического агентства «Анитэкс» Анна Озорова отмечает, что, помимо уже установленных мер, текстильной отрасли крайне необходима помощь и в перекрытии каналов «серого» импорта. «Недавно мы провели работу по “зеркальному сопоставлению” данных Федеральной таможенной службы и International Trade Centre по поставкам некоторых видов домашнего

объём выпуска тканей — с 5 до 12 млн метров в год. Однако речь идёт не только об этом. Первоначально предполагалось, что технологическая цепочка в Шахтах будет начинаться с производства полотна из импортных синтетических волокон и придания этому полотну необходимых свойств «умной» ткани. Теперь же здесь будут производить и сами синтетические волокна. Также в текстильный кластер добавились производство утеплителя (синтетический аналог гусиного пера) и предприятие по изготовлению знаков отличия и кокард.

Предполагается, что в скором времени в создающийся в Ростовской области кластер лёгкой промышленности войдут несколько предприятий-смежников. Так, в сентябре Таймураз Боллоев встречался с президентом японской группы УКК, являющейся крупнейшим мировым разработчиком и производителем застёжек-«молний» и другой фурнитуры для одежды. В ходе встречи бизнесмен напомнил японцам, что «БТК Холдинг» ежегодно закупает у УКК более 25 млн единиц продукции, намекая, что размещение подобного производства поближе к основной производственной базе холдинга в России сделает это сотрудничество более тесным и взаимовыгодным.

Появление новых производств на шахтинской площадке в целом укладывается в логику развития кластера, изначально заявленную «БТК Холдинг». «Кластерный подход позволяет сконцентрировать на ограниченной территории комплекс связанных между собой производств: суровые ткани и трикотажные полотна направляются в отделку, а затем на швейные предприятия, где выпускается готовая одежда, — комментирует изменения в параметрах проекта Анна Озорова. — Территориальная близость предприятий, входящих в производственную цепочку, позволит минимизировать затраты на доставку материалов и полуфабрикатов».

Обширная господдержка, а также большой пакет госконтрактов, безусловно, позволяют «БТК Холдинг» не слишком беспокоиться по поводу окупаемости инвестиций. Это, однако, не отменяет необходимости активно работать и с относительно небольшими частными заказчиками, отмечает Таймураз Боллоев. Сейчас, по его словам, «БТК Холдинг» ведёт активные переговоры с автомобильными, медицинскими, строительными предприятиями. Например, потребность одного только российского автопрома в техническом текстиле превышает 200 млн метров ткани. «Это огромный рынок сбыта», — подчёркивает глава текстильного холдинга. ■

В расчёте на активную поддержку лёгкой промышленности со стороны правительства

«БТК Холдинг» уже значительно нарастил инвестиции в свой проект в Шахтах

зу по нескольким направлениям, в том числе на сезонную закупку сырья — как инновационное производство и как резидент индустриального парка.

При этом заместитель главы Минпромторга подчёркивает, что основные меры поддержки холдинга — не монетарные, а нормативно-правовые. Скажем, ещё с прошлого года действует постановление правительства, по которому российская армия не может закупать форму у иностранных производителей и должна по возможности избегать использования иностранных материалов. Фактически это решение было принято в интересах «БТК Холдинг», который теперь является единственным поставщиком вещевого имущества для Вооружённых Сил РФ.

По мнению Виктора Евтухова, установка на протекционистскую политику продиктована интересами промышленности России, а откровенно неконструктивное поведение стран Евросоюза лишь активизирует её. Так, с 1 октября Россия ввела эмбарго на вывоз кожевенного сырья, и это, как ожидает Минпромторг, может серьёзно подстег-

текстиля в Россию из Китая, — говорит г-жа Озорова. — Получилось, что наши официальные данные в полтора и более раз меньше данных, предоставляемых китайской таможней. Плюс неконтролируемые потоки через Казахстан и Киргизию. По данным ИТС, эти страны импортируют из Китая огромные объёмы махровых полотенец, постельного белья и других видов продукции — гораздо больше, чем можно использовать на внутреннем рынке с учётом численности населения и уровня жизни». По данным «Бизнес-журнала», сегодня на незаконно ввезённую и произведённую продукцию приходится свыше триллиона рублей из более чем 3 трлн общего объёма отечественного рынка товаров лёгкой промышленности.

Чем заманить японца?

В расчёте на активную поддержку лёгкой промышленности со стороны правительства «БТК Холдинг» уже значительно нарастил инвестиции в свой проект в Шахтах, начав с 1 млрд рублей и закончив суммой в 2,5 раза большей. Почти пропорционально увеличился и заявленный

Энергоэффективность как драйвер роста экономики

На площадке ежегодного Международного инвестиционного форума в Сочи ООО «ГПБ-Энергоэффект» заявило о необходимости расширения понятия энергосервиса в России

Вопросу энергосбережения в рамках форума была посвящена отдельная панельная дискуссия, традиционно проходящая при поддержке Минэнерго России. Мероприятие было открыто заместителем министра энергетики России Антоном Инюцыным и сразу же приобрело дискуссионный характер. В ходе своего выступления г-н Инюцын отметил, что массовыми частные инвестиции в энергоэффективность станут только при условии окупаемости и соответствия требованиям банковского сектора, а также подчеркнул, что в ситуации низких темпов роста экономики и усилий по формированию сбалансированного бюджета значимость частных инвестиций и условий для их стимулирования возрастает.

В дискуссии приняли участие управляющий директор BCG Россия и СНГ Дирк Вайбур, вице-президент ОАО «Сбербанк России» Антон Карамзин, губернатор Волгоградской области Андрей Бочаров, генеральный директор «Сен-Гобен СНГ» Гонзаг де Пире и заместитель председателя правления ОАО «ФСК ЕЭС» Алексей Мольский, глава администрации Тамбовской области Олег Бетин, а также эксперт Открытого правительства Российской Федерации Андрей Лихачёв.

Выступление заместителя гендиректора «ГПБ-Энергоэффект» Анатолия



Заместитель генерального директора «ГПБ-Энергоэффект» Анатолий Велентеенко

Велентеенко было завершающим. Он озвучил популярное мнение экспертов «ГПБ-Энергоэффект» о том, что понятие классического энергосервиса в России должно быть расширено и дополнено. Данная позиция появилась в результате многолетней работы компании в области энергосбережения. Исходя из накопленного опыта, энергосервис в чистом виде (в точном соответствии с 261-ФЗ) можно наблюдать всего в нескольких сферах: в модернизации систем освещения, в области повышения энергоэффективности административных зданий, а также

На сегодняшний день ООО «ГПБ-Энергоэффект», лидер энергосервисного рынка, готовит к реализации 67 проектов на несколько десятков миллиардов рублей, и только 5 из них можно охарактеризовать как классические энергосервисные проекты. Остальные – смешанные договоры. Так, в форме инвестиционного договора на энергоэффективные мероприятия компания реализует крупный социально значимый проект стоимостью более миллиарда рублей по реконструкции и увеличению мощности двух старых котельных городского округа Домодедово Московской области. По аналогии выстраиваются контракты с рядом других компаний коммунальной энергетики, а также промышленными предприятиями.

при установке частотно-регулируемых приводов. На практике применяются смешанные формы договоров: от инвестиционных договоров на энергоэффективные мероприятия до договоров продажи электроэнергии. При этом во всех этих юридических конструкциях оплата платежей по договору формируется из экономии энергетических и прочих ресурсов. Происходит это, в первую очередь, из-за жёстких законодательных рамок, которые определяют формальные требования к энергосервисным контрактам. Это мнение было поддержано представителями промышленности.

ООО «ГПБ-Энергоэффект» — энергосервисная компания Группы Газпромбанка.

Компания реализует проекты в области модернизации систем теплоснабжения, строительства энергоцентров (мини-ТЭЦ), повышения эффективности промышленных предприятий и систем освещения. Среди клиентов — компании частного и государственного секторов.

«ГПБ-Энергоэффект» обладает глубокими техническими, юридическими и финансовыми компетенциями и реализует проекты любой сложности «под ключ». Тесное взаимодействие с филиальной сетью Газпромбанка и большим количеством технических партнёров по всей территории России позволяет выстроить эффективную работу заказчиками.



ГПБ ЭНЕРГОЭФФЕКТ

115054, г. Москва, Стремянный переулок, дом 38, офис 500
Тел. +7 (495) 755-59-51
Факс +7 (495) 755-59-52
info@gpb-ee.ru
www.gpb-ee.ru

Людмила Шаповалова

Санкции — это повод, но ещё не возможность

Представители реального сектора экономики юга России не видят в антизападных санкциях панацею от застоя в производстве. Санкции должны сопровождаться конкретными мерами поддержки бизнеса со стороны региональных властей — причём не столько по стимулированию производства, сколько по повышению конкурентоспособности



Любовь Акулович («Мяскомбинат Новочеркасский») обратила внимание на то, что региональным производителям финансовая поддержка не достаётся, а конкурировать они вынуждены с крупными холдингами



Андрей Волков («Хозяинь») говорит, что для развития импортозамещения нужен доступ к рынку капитала и не один год работы



Любовь Железная («Маяк») предложила властям отменить все виды субсидирования и финансовой поддержки, а на высвободившиеся деньги организовать продуктовую сеть с товарами местных производителей

В конце сентября «Эксперт ЮГ» провёл в Ростове-на-Дону конференцию для малого и среднего бизнеса на злободневную тему: как использовать импортозамещение и производственный потенциал? Этого разговора, судя по сказанному на мероприятии, партнёром которого выступил ОТП Банк, бизнес ждал давно — причём прежде всего малый и средний бизнес, сегмент, в котором наиболее многочисленны именно производственные проекты. Связав в названии конференции импортозамещение и производственный потенциал, мы имели в виду, что с точки зрения мощностей реального сектора юга России уже достаточно прогрессивен. Но для производственного бума, которого руководство страны ожидает по итогам введённых санкций, необходимо ответить на вопрос: а что, собственно, нужно реальному сектору, чтобы эффективно реализовать свой потенциал?

Сегмент МСБ довольно сложен для работы с ним в публичном пространстве. Среди руководителей небольших предприятий весьма распространена такая точка зрения: не нужно поддерживать бизнес — просто уберите ограничения. Хорошо известен и стандартный набор жалоб: постоянный рост тарифов монополий не даёт осуществлять стратегическое планирование, неадекватные требования

продуктового ритейла к поставщикам лишают их каналов распространения — поэтому нет смысла наращивать производство, а потенциальные потребители зачастую просто не знают, что существуют отечественные аналоги импортной продукции и что они не хуже.

Однако в ходе конференции мы окончательно убедились, что уровень дискуссии с региональными компаниями среднего и малого бизнеса очень высок: они не просят «помочь материально», а обладают зрелым осознанием своих возможностей и тех мер, которые вполне по силам региональной власти. Кроме того, стало очевидным, что начавшийся разговор должен быть продолжен: понадобится время, чтобы бизнес осмыслил себя в новой экономической ситуации, а руководители регионов осознали свои возможности и инструментарий для развития промышленного потенциала.

Уберите субсидии: лучше снимите барьеры

Сегодняшняя постановка вопроса о развитии импортозамещения вводит в заблуждение: кажется, что в производственном секторе — непаханая целина, и необходимо заняться посевом проектов. На самом же деле на Юге десятки хорошо развитых предприятий, выросших даже в отсутствие промышленной политики как таковой. К тому же сама тема импортозамещения для большин-

ства региональных производителей — не новость. Многие производственные компании сегмента МСБ, не имевшие в своей стратегии развития соответствующих целей и понимания, как их достичь, уже попросту ушли с рынка или были обречены на это. Но понадобился международный военно-политический конфликт, чтобы в стране заговорили о реальном секторе как о ключевом для национальной экономики.

Поводом для разговора об импортозамещении на федеральном уровне послужили введённые Россией санкции, но станут ли они поводом для интенсификации производства — это большой вопрос. Тем более что представители бизнеса отмечают: на самом деле их задачи — не расширить производство, а расширить рынки сбыта уже имеющейся продукции, в том числе импортозамещающей.

Но, как признают предприниматели, на этом этапе они бессильны сделать такой рывок самостоятельно. Например, **Евгений Крашенников**, генеральный директор ООО «Ростинпром», производителя оборудования для очистных сооружений, сетует, что его компании приходится конкурировать с крупнейшими мировыми поставщиками: «У них устанавливаются определённые взаимоотношения с проектными компаниями, они проводят семинары, банкеты, другие мероприятия по повышению лояль-

ности. Казалось бы, кто нам мешает их проводить? А мы и проводим, но наши маркетинговые бюджеты несопоставимы с их возможностями». Поэтому г-н Крашенников полагает, что основным видом поддержки для предприятий его отрасли было бы предложение проектными компаниями приобретать отечественное оборудование.

О похожей ситуации рассказал и **Владимир Орлов**, директор по экономике и финансам компании «Лемакс», таганрогского производителя котлов, в считанные годы выросшего из малого предприятия в одного из крупнейших российских игроков в своём сегменте. «Открывшиеся возможности ещё не гарантируют отечественному производству развитие, — констатировал г-н Орлов. — К примеру, если мы приобретаем оборудование, то готовы купить отечественное, но ставка по кредиту на покупку будет 12 процентов. А если я куплю немецкое оборудование, то 7–8 процентов. К тому же многие просто морально не готовы покупать российское».

Прозвучало на конференции и уже привычное мнение о том, что «лучшая поддержка предпринимательства — это никакой поддержки». Фраза, сказанная некогда в интервью «Эксперту ЮГ» генеральным директором ростовской группы «КМ Союз» **Евгением Каракушняком**, вообще может считаться девизом не одного южного предприятия. «Мне кажется, производственные предприятия — это компании, которым поддержка не нужна, — убеждён **Алексей Калинов**, генеральный директор Глубокинского кирпичного завода. — Ведь что происходит в случае предоставления государственных субсидий? Государство берёт в виде налогов часть денег у тех, кто умеет зарабатывать, и отдаёт их тем, кто этого делать не умеет. Государство поможет, если снимет административные барьеры, к примеру. Мы, ростовское предприятие, в соседнем Краснодарском крае традиционно продаём больше кирпича, чем здесь — хотя транспортное плечо длиннее. Это потому, что на Кубани больше строят: там гораздо проще решать вопросы выделения площадок, разрешения на строительство и так далее».

Любовь Железная, директор ПКФ «Маяк», компании-производителя и переработчика зерна и зерновых продуктов, попыталась убедить присутствовавших на конференции представителей правительства Ростовской области отменить все субсидии и профинансировать создание торговой сети, в которой были бы представлены донские продукты. В качестве аргумента был приведён такой пример: ЗАО «Тан-

дер» (управляющее сетью «Магнит») закупает у производственной компании чечевицу по 21,6 рубля, а продаёт по 79,9 рубля. «У нас рентабельность 4 процента, у них — 400, — негодует г-жа Железная. — Гипермаркет «Лента» согласился взять у нас 12 товарных позиций, но я подсчитала, что только за вход в сеть нам придётся отдать порядка трёх миллионов рублей!»

Генеральный директор рыбколхоза имени Абрамова, управляющий ассоциацией «Большая рыба» **Александр Ершов** посетовал, что отсутствие каналов связи с потребителем мешает развиваться и рыбоводческой отрасли, хотя потенциал региона в этой сфере огромен. «Говорить надо было не об импортозамещении, а о том, куда девать рыбу, которую мы можем тут вырастить, — считает г-н Ершов. — Потенциал одной только Ростовской области в рыбоводстве — более 500 тысяч гектаров водоёмов. Но основным каналом поставки продовольствия конечному потребителю сегодня стали сети, а они не приспособлены к продаже нашей продукции, живой рыбы».

В ответ на это высказывание заместитель министра экономического развития Ростовской области **Владислав Есин** тут же предложил представить проект по созданию производства в сфере рыбпереработки — с тем, чтобы облегчить ростовской рыбе путь в сети. Однако совершенно очевидно, что решать проблемы взаимоотношений производителей и ритейла надо не точечно, на уровне отдельных сегментов, а системно. Одним из возможных вариантов может стать развитие региональным правительством системы добровольной сертификации «Сделано на Дону», от которой производственные компании ждут прежде всего содействия в продвижении своей продукции.

Обратная сторона санкций

И уж точно никаких иллюзий региональные предприятия не питают в отношении недавних антизападных санкций, которые как бы должны были «стимулировать отечественного производителя». На деле же оказалось наоборот: для некоторых предприятий пищевого сектора запрет на импорт из стран ЕС быстро обернулся усложнением условий работы на рынке. Скоропалительно принятые санкции ограничили доступ к сырью для производства, отмечает директор ростовской группы «Хозяинъ» **Андрей Волков**, а конкурентное напряжение при этом не ослабили: «Правительство запретило импорт ягод и фруктов, свежих и замороженных, но на внутреннем рынке такое сырьё очень дефицитно. Даст ли его Китай в нужном

объёме — ещё неизвестно, развитие собственных хозяйств по выращиванию малины или яблок — дело не одного года, а трёх-четырёх. В то же время импорт консервов не запрещён, так что для нас ситуация только усложнилась».

В ситуацию, когда приходится конкурировать за ставшее внезапно дефицитным сырьё, угодил и Новочеркасский мясокомбинат, ещё одна заметная на местном рынке компания среднего бизнеса. Генеральный директор предприятия **Любовь Акулович** говорит, что завод оказался в тисках конкуренции за сырьё. «Сегодня крупные мясопереработчики обратили свои взоры на отечественное сырьё, в результате чего резко повысились закупочные цены, — поясняет г-жа Акулович. — Но мы не можем так быстро отреагировать на повышение, так как по договору с сетями ритейла повышать цену на готовую продукцию мы имеем право только раз в три месяца — и то не факт, что сети одобряют это повышение».

Тему санкций продолжил в своём выступлении Владимир Орлов, напомнив, что нельзя жить только ожиданиями эффекта от санкций и усиливать поддержку на время их введения. «Любой проект развития — это не год, а пятилетка как минимум, что требует значительных и постоянных капиталовложений, — заметил он. — Понятно, что средств на всех не хватит, и было бы правильно, если бы государство определилось с ключевыми отраслями для развития, чтобы мы поняли, в каких отраслях будет наибольший и долговременный приток инвестиций». А затем, считает г-н Орлов, к приоритетным отраслям подтянутся смежные: например, развитие станкостроения «загрузит» металлообработку, а это даст импульс и для других отраслей.

Наконец, не осталась в стороне и тема, которая сегодня беспокоит всех без исключения производителей, — стоимость кредитных ресурсов, напрямую связанная с нынешней политической ситуацией. Директор ростовского филиала ОТП Банка **Алексей Бобкин** признаёт, что конкурентоспособным будет то предприятие, у которого есть доступ к недорогим ресурсам для реализации своего производственно-технического потенциала. «Основные ограничения по импорту касаются продуктов питания, и здесь важным вопросом является то, на какой срок введены санкции, — пояснил г-н Бобкин. — Чтобы заместить какие-то позиции на рынке, необходимо сначала создать или увеличить производственные мощности, обеспечить спрос производителей на сырьё, а для этого требуются время и инвестиции».

■ Фото Андрея Бойко

Людмила Шаповалова

Кто на средненького?

Неуклонно снижающаяся прибыльность и замедление динамики кредитования подталкивают банки к повышению эффективности работы. Один из проверенных способов заработать без рисков — увеличивать долю некредитных доходов. Самым перспективным сегментом для изыскания таковых сегодня представляется средний бизнес

Кредитные продукты уже не дают банкам зарабатывать, как раньше: в Топ-50 южных банков убыточны 24, а в целом по стране число убыточных банков за год увеличилось вдвое. Не улучшает ситуацию и повышение ставки рефинансирования: чтобы сохранить конкурентные преимущества, многие банки жертвуют своей маржинальностью. Источников сверхприбыли в виде кредитных продуктов больше не будет: динамика кредитования почти во всех сегментах отрицательная; неблагоприятный макроэкономический фон и ЦБ вынуждают банки рисковать как можно реже.

Самой благодатной почвой для повышения эффективности становится сегмент среднего бизнеса. Долгое время крупные банки не выделяли его из общей категории МСБ, но теперь всё более очевидно, что к таким компаниям неприменим массовый подход. Их требования к уровню ставки почти такие же, как у крупного бизнеса, и хотя объёмы привлекаемых кредитов сравнительно невелики, запросы к банковским продуктам всё же сложнее, чем у малого бизнеса. Средние компании интересуют широкая линейка продуктов, ведь средний бизнес — это ключевой драйвер самых разных отраслей региональной экономики, с разными потребностями в финансовых услугах.

Уже довольно давно мы видим, что многие банки ориентируют стратегии своего дальнейшего развития на работу именно с сегментом среднего бизнеса. В начале этого года даже один из крупнейших игроков корпоративного сектора, банк ВТБ, объявил, что теперь компании с выручкой от 300 млн рублей переходят от ВТБ24 под его крыло. Рано или поздно нарастающая конкуренция в этом поле приведёт банки к персональному подходу в работе со средним бизнесом и разнообразию некредитных продуктов для него.

Интерес в глубину

Сегмент среднего бизнеса долгое время не привлекал внимание крупнейших банков вследствие того, что они подходили к региональным экономикам с

Кредиты предприятиям перестают быть самой значимой статьёй доходов банков

Динамика кредитов в 1 полугодии 2014 года
(банки и филиалы по месту нахождения клиента)



международными мерками. С этой точки зрения, в сегмент среднего бизнеса попадали многие крупные компании (с выручкой от миллиарда рублей), а собственно средние (с выручкой от 400 млн до 1 млрд рублей) и вовсе становились незаметными. Так что главными поставщиками услуг этому сегменту были региональные банки.

Григорий Жуков, председатель правления банка «Центр-инвест», отмечает, что экономика, основанная на предприятиях малого и среднего бизнеса, более диверсифицирована и устойчива к потрясениям. Это позволило местным банкам безболезненно пройти уже не один кризис. «Мы считаем сектор МСБ менее рискованным, так как он более гибок и быстрее приспосабливается к изменениям, происходящим на рынке, быстрее находит правильные тренды развития и направления деятельности, быстрее восстанавливается после кризисов», — перечисляет г-н Жуков.

Сегодня «средний класс» становится целевым сегментом и для ряда федеральных банков. Например, в БКС Банке даже находят необходимым выделить в нём высший уровень и стандартный уровень. «Этот сегмент весьма интересен сегодня из-за высокой потребительской активности и потенциального спроса на

банковские продукты», — говорит директор ростовского офиса банка «БКС Премьер» **Руслан Хисматуллин**.

Интерес крупных банков к среднему бизнесу обусловлен непростой экономической обстановкой. **Евдокия Малогловец**, региональный директор Южного филиала Росбанка, говорит, что, ориентируясь на опыт предыдущих лет, банки отметили, что компании, работающие в сегменте МСБ, быстрее крупных игроков адаптируются к изменяющимся рыночным условиям: «Мы видим, что средний бизнес динамично развивается, и многие компании переходят из малого в сегмент среднего бизнеса, выходя на качественно новый уровень развития». Но фактически вопрос сегодня стоит следующим образом: либо банки научатся предугадывать желания таких перспективных клиентов и увеличивать глубину проникновения своих услуг в их бизнес, либо они расстанутся с этими клиентами.

Алексей Бобкин, директор филиала «Ростовский» ОТП Банка, подчёркивает, что, с учётом высокой конкуренции в банковском секторе и определённого демпинга в сфере кредитных продуктов, важнейшее значение приобретают не кредитные доходы. «Оптимальным процентным соотношением кредитных доходов к некредитным в общей структуре доходов корпоративного направления банка является 40 к 60. Главная задача банка сегодня — найти оптимальный набор продуктов и услуг, который будет подходить каждому конкретному клиенту», — говорит г-н Бобкин.

Подобное соотношение кредитных и некредитных доходов считают для себя оптимальным и другие банки, с колебаниями в ту или иную сторону. «Уже прошли времена, когда банки интересовались лишь процентный доход, — подтверждает эту позицию **Вадим Подобедов**, заместитель директора по корпоративному бизнесу регионального центра «Южный» Райффайзенбанка. — Банковский рынок сегодня — один из самых конкурентных, поэтому банкам, которые хотят работать с лучшими заёмщиками, часто приходится снижать свою маржу ради сотрудничества с такими компаниями и расширять ассортиментную линейку».



МАЛЫЙ БИЗНЕС

БОЛЬШИЕ
ДЕЛА ЖДУТ

**Кредиты
для развития
и поддержки
малого и среднего
бизнеса
Юга России**

- пополнение оборотных средств
- приобретение основных средств
- участие в тендерах
и выполнения контрактов
- покупка автотранспорта
и сельхозтехники
- инвестиционный кредит
- энергоэффективный кредит
- коммерческая ипотека
- лизинг

Гарантийный бум

В сегменте среднего бизнеса работает много производственных предприятий, чья деятельность и сценарии развития весьма разнообразны: от капитального ремонта помещений до закупки оборудования за рубежом. В то же время продуктовая линейка, которая пользуется спросом у среднего бизнеса, мало чем отличается от запросов крупного бизнеса. «Это оборотное финансирование, привлечение длинных денег для приобретения активов, привлечение импортного финансирования, открытие гарантийных лимитов», — перечисляет Вадим Подобедов. Управляющий филиалом банка ВТБ в СКФО Виктор Кузьменко поясняет, что для среднего бизнеса очень характерно пользоваться широкой палитрой продуктов, помимо кредитов и РКО. «Например, многие средние компании функционируют как холдинговые структуры, — рассуждает г-н Кузьменко. — В холдингах с большим числом дочерних компаний и филиалов возникает вопрос эффективного управления внутренней ликвидностью, что создаёт спрос на такой продукт, как cash-pulling, который позволяет клиенту оптимизировать аккумуляцию денежных средств, усилить платёжную дисциплину как входящих, так и исходящих платежей, доходно размещать избыточную ликвидность в срочные инструменты банка».

Конечно, поводом к разнообразным отношениям между банком и средним бизнесом часто становится именно кредитная сделка. Однако прочие банковские услуги не обязательно сопровождают кредитный договор между банком и организацией: компании среднего бизнеса нередко имеют несколько банков-партнёров для разных нужд. Это

характерно, в частности, для торговых организаций, которые составляют подавляющее большинство базы компаний среднего бизнеса региона (примерно три четверти). Такие компании, особенно выступающие агентами внешнеэкономической деятельности, имеют большие потребности в обслуживании торговых операций и сделок.

Евдокия Малогловец рассказывает, что бизнес сейчас активно осваивает новые сферы и регионы, и это обостряет конкуренцию на банковском рынке. «Источниками комиссионных доходов становятся документарные операции, кэш-менеджмент (управление наличными поступлениями). — «Эксперт ЮГ»), факторинг, операции хеджирования (страхование рисков изменения цен. — «Эксперт ЮГ») и так далее, — поясняет г-жа Малогловец. — Клиентам предлагаются продукты, позволяющие оптимизировать работу с дебиторами, эффективно управлять свободными финансовыми ресурсами, предоставляется помощь в подборе поставщика оборудования или гарантии исполнения контрагентом своих обязательств».

В Росэнергобанке вообще сообщают, что комиссии за выдачу банковских гарантий стали одной из наиболее существенных статей доходов: до 25% в общем объёме комиссионных. «Вторая существенная статья — это доходы от таких традиционных банковских услуг, как расчётно-кассовое обслуживание, — говорит Вера Батракова, руководитель Южной дирекции Росэнергобанка. — Их доля составляет 12 процентов и продолжает увеличиваться, хотя и не такими темпами, как доходы от выдачи банковских гарантий. Кроме того, отдельно можно выделить доходы от обслуживания импортно-

экспортных контрактов клиентов — их доля составляет порядка 4 процентов».

Виктор Кузьменко признаёт, что в последнее время вырос спрос на банковские гарантии: «Но это связано, скорее, не с усилениями банков по продвижению продукта, а с тем, что хозяйствующие субъекты, вступающие в отношения друг с другом, хотят иметь дополнительные гарантии исполнения обязательств по контракту. И в силу того, что самыми профессиональными экспертами в стране на данном этапе в области оценки риска являются банки, в двусторонних отношениях банки привлекают как третью сторону, которая в состоянии сделать экспертизу устойчивости партнёра по контракту и результативное его исполнение». Г-н Кузьменко объясняет рост популярности банковских гарантий и объёмов их выпуска тем, что как хозяйствующие субъекты, вступающие в контрактные отношения, так и государство и госструктуры сегодня хотят видеть в любых контрактных отношениях третью сторону, владеющую профессиональной экспертизой финансовой устойчивости и состоятельности исполнения контракта своего контрагента. Банки владеют такой экспертизой, и, в случае срыва обязательств исполнителем контракта, позволяют заказчику избежать материальных потерь, платя по гарантии. Всё это говорит о том, что многим банкам придётся найти какую-то нишу в работе со средним бизнесом, чтобы не порвать отношения с компаниями в ситуации, когда на отказы по кредитам приходится, по некоторым сведениям, до 70% заявок. Во время предыдущего кризиса многие банки требовали погашения кредитов, не заботясь о будущем: в этот раз банкам наверняка захочется, чтобы клиенты остались при них. ■

ВЫСТАВКА

Специализированная выставка для профессионалов ресторанного и гостиничного бизнеса

HoReCa Don*

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА



22-24
ОКТЯБРЯ

Отборочный этап VII Международного
кремлёвского кулинарного кубка

Информация для посетителей выставки на сайте vetolexpo.ru

Организатор:



Генеральный партнер выставки:



Генеральный партнер Чемпионата:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



реклама

*HoReCa (рус. Хорёка) – Hotel, Restaurant, Café – Отели, Рестораны, Кафе, Дон (рус. Дон)

РОСТОВ-НА-ДОНУ, ПР. М. НАГИБИНА, 30. ТЕЛ. (863) 268-77-68

Краснодар,
ул. Красных Партизан, 181
Galich Hall

27 НОЯБРЯ 2014

организаторы:

ЭКСПЕРТ
МЕДИАХОЛДИНГ

ЭКСПЕРТ ЮГ



партнёры:



межрегиональный
форум крупнейших
компаний ЮФО

ВЫЗОВЫ внутреннего рынка

В РАМКАХ ФОРУМА
ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ
НАГРАЖДЕНИЯ
ЛАУРЕАТОВ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ
РЕЙТИНГА КРУПНЕЙШИХ
КОМПАНИЙ ЮФО 2014

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ФОРУМА

- Создание условий для диалога власти и крупного бизнеса, работающего в регионе, по стратегическим вопросам развития территории;
- Обмен прогрессивным опытом управления зонами ускоренного роста;
- Презентация приоритетных проектов юга России для потенциальных инвесторов.

УЧАСТНИКИ ФОРУМА

руководители крупнейших компаний юга России, представители органов власти ЮФО, представители ТПП, бизнес-ассоциаций, ассоциаций экономического взаимодействия регионов. Всего 250–300 участников.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Сессия первая. «Инвестиционный климат: почему не реализуются инвестпроекты?»

Сессия вторая. «Финансы для растущего бизнеса: как привлечь ресурсы под развитие?»

Пленарное заседание. «Постолимпийская повестка для юга России»

К ВЫСТУПЛЕНИЮ ПРИГЛАШЕНЫ:

Ткачёв Александр Николаевич, губернатор Краснодарского края

Бречалов Александр Владимирович, президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»

Галицкий Сергей Николаевич, генеральный директор ОАО «Магнит»

Полтерович Виктор Меерович, академик РАН, первый проректор, председатель учёного совета Российской экономической школы

Евланов Владимир Лазаревич, глава администрации Краснодарского края

Белов Юрий Львович, генеральный директор «АФГ Националь»

Шеян Алексей Николаевич, министр стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края

Гришанков Дмитрий Эдуардович, генеральный директор рейтингового агентства «Эксперт РА»

ПО ВОПРОСАМ ПАРТНЁРСТВА:

Наталья Янченко, тел. (863) 322-02-12, yanchenko@expert-yug.ru

Анжела Иванченко, тел. (861) 253-56-15, ivanchenkoa@expert-yug.ru

реклама

Владимир Козлов, Людмила Шаповалова

Рост на «переупаковке» коротких денег

В корпоративном кредитовании наступает ощутимый спад: оно замедлилось даже в сравнении со спокойным ростом прошлого года. Однако, как считает управляющий филиалом банка ВТБ на Северном Кавказе Виктор Кузьменко, спрос на кредиты со стороны бизнеса не снизился: сейчас предприятия активно замещают короткие кредиты из своих портфелей

Банк ВТБ, традиционно специализировавшийся на среднем и крупном бизнесе, усиливает своё взаимодействие со средними компаниями. Средний бизнес — основной локомотив экономики в регионах, и, несмотря на сравнительно небольшие размеры и неблагоприятные макроэкономические условия, такие компании активно инициируют инвестиционные проекты. Об этом говорит динамика филиала ВТБ в Северо-Кавказском федеральном округе, которому за девять месяцев нынешнего года удалось удвоить размер кредитного портфеля.

— *Сегодня в регионе, как и в стране, мы наблюдаем снижение экономической активности, обусловленное и внешними факторами, и внутренними, системными. Реально ли банку в такой ситуации ставить задачи по наращиванию кредитного портфеля?*

— За прошедшие три квартала срочный кредитный портфель филиала ВТБ в СКФО вырос более чем в два раза. С одной стороны, надо сделать оговорку, что имел место факт низкой базы, но, с другой стороны, банк ВТБ в СКФО по размеру кредитного портфеля — второй кредитор региональной экономики. За тот же период рынок корпоративного кредитования и средних клиентов вырос всего на 10 процентов. Банк стал более активно работать с компаниями среднего бизнеса (в нашей терминологии это компании с годовой выручкой от 300 миллионов до 10 миллиардов рублей), мы в этом году профинансировали несколько крупных проектов таких компаний. В частности, мы продолжили финансировать модернизацию аэропорта Минеральных Вод, заключили несколько инвестиционных кредитных сделок с аэрозольным холдингом «Ар-нест» в Невинномысске, продолжаем предоставлять долгосрочные кредиты ГК «Энергомера». Благодаря этому, причём неожиданно для нас самих, филиал ВТБ в СКФО по размеру кредитного портфеля стал самым крупным среди филиалов банка в стране.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ

— *Что в этих показателях является отражением новой стратегии банка, который в целом усиливает присутствие в этом сегменте бизнеса, а что — заслугой руководства и менеджеров филиала?*

— Исторически так сложилось, что лидирующую позицию в нашем макрорегионе занимал Северо-Кавказский Сбербанк, где работает очень сильная профессиональная команда менеджеров, которая обеспечивает ощутимое доминирование Сбербанка над другими участниками кредитного рынка, как ни в каком другом регионе страны. В таких условиях рынку СКФО просто нужен был второй сильный игрок, который так же, как и Сбербанк, способен выступать в роли стратегического кредитора регионального бизнеса. Уровень внутренней организации компаний среднего бизнеса таков, что они уже не могут позволить себе иметь одного стратегического кредитора, им нужно

несколько партнёров для диверсификации риска внешнего фондирования своего бизнеса. В последние несколько лет ВТБ в СКФО удачно занял эту нишу: средний бизнес давно ждал такого игрока.

— *А что происходит с планами самих бизнесменов по реализации инвестиционных намерений? Они склонны замораживать намеченные проекты или, видя, что банк готов финансировать, находят возможность реализовать свои докризисные планы?*

— Всё очень сильно зависит от отрасли, в которой работает компания. Есть отрасли, в которых инвестиционная активность даже увеличилась. Недавно губернатор Ставропольского края Владимир Владимиров сообщил, что голландские компании приостановили сотрудничество с регионом в области развития сельскохозяйственных проектов по строительству теплиц (Гол-

ландия является одним из ведущих мировых поставщиков тепличного оборудования). При этом в регионе СКФО на территории Карачаево-Черкесской Республики работает предприятие, которое является одним из лидеров по производству сотового и монолитного поликарбоната в России, контролирует порядка 25 процентов рынка страны — компания «Юг-Ойл-Пласт». Производимый ею материал используется для остекления теплиц. Мы вместе с нашим клиентом оперативно отреагировали на уход голландцев — ВТБ одобрил предприятию кредитный лимит на сумму 250 миллионов рублей сроком на три года для наращивания объёмов выпуска продукции.

Но в отдельных отраслях ситуация крайне тяжёлая. Последние 8–10 лет автодилеры, специализирующиеся на дистрибуции автомобилей импортного производства, активно строили шоу-румы, привлекали инвенткредиты, а обычные короткие займы пускали на строительство автосалонов. Кредиты таким заёмщикам стали занимать ощутимую долю в портфелях банков. Сегодня выручка автодилеров обвалилась, постоянные издержки съели и без того небольшую маржу, и многие автотрейдеры заскрипели. К кредитованию этого сегмента мы подходим очень осторожно.

— *Начиная с лета ставки по корпоративным кредитам стали расти. Это свидетельство того, что компании стали хуже работать и банки не хотят рисковать?*

— Это свидетельство того, что наше сырьё подорожало — ставки фондирования наших кредитов выросли на 2–2,5 процента к уровню начала весны. Наши маржинальные аппетиты не изменились, маржа остаётся на прежнем уровне.

— *Как со стороны банка выглядят объективные условия по ужесточению требований к кредитору?*

— В первую очередь мы смотрим, что происходит с выручкой заёмщика, с рентабельностью, с платёжной дисциплиной его покупателей. Если, например, мы наблюдаем снижение выручки, а заёмщик обращается к нам за увеличением кредитного лимита на пополнение оборотного капитала, то для нас это повод провести дополнительную экспертизу финансового состояния клиента. По результатам второго квартала мы обратили внимание на то, что у многих заёмщиков снизились выручка и рентабельность деятельности. Мы стали более пристально наблюдать за такими компаниями. Но показательным будет третий квартал. В конце октября появится отчётность, и будет понятно, с кем банки работают дальше

в прежнем режиме, а с кем вынуждены будут садиться за стол переговоров и обсуждать шаги по рационализации кредитования: в большинстве случаев это сокращение кредитных лимитов, усиление структуры залога по выданным кредитам.

— *У вас есть прогнозы по динамике кредитного портфеля, или вы опасаетесь планировать, не имея предварительных результатов?*

— Мы не боимся прогнозировать, мы точно знаем, что до конца года продолжим расти. Скорее всего, драйвер нашего развития — это не рост рынка, рано или поздно он замедлится. Сегодня часть клиентов, опасаясь потерять возможность рефинансирования коротких кредитов, стала «переупаковывать» короткие кредитные портфели в более длинные. ВТБ продолжает предоставлять долгосрочное финансирование, сроком до семи-восьми лет. В этом году даже была сделка сроком на девять лет, ресурсы для роста у нас есть. По моему мнению, драйверами нашего роста будут, во-первых, замещение коротких кредитов в портфелях наших клиентов и клиентов других банков более долгосрочным финансированием от ВТБ и, во-вторых, фондирование бизнеса наших клиентов в тех индустриях, где сохраняются или наметились очаги роста. ■

В ЭКСПЕРТ ЮГ интернет-пространстве

банки hi-tech энергетика нефтегаз лидеры крупнейшие компании рейтинги интервью стратегия газели проекты экономика стратегии hi-tech

facebook.com/expertsouth

expertsouth.ru

Владимир Козлов, Николай Проценко Губернатор «прибрал» Ростов

За пять месяцев до истечения полномочий ростовский мэр-долгожитель Михаил Чернышёв переместился в кресло заместителя донского губернатора, хотя раньше всем казалось, что от него просто хотят избавиться, как и от других членов команды предыдущего главы региона. Между тем заменить Чернышёва без кадровых потерь руководству области будет непросто

В первые дни октября стало известно, что **Михаил Чернышёв**, который возглавляет администрацию Ростова-на-Дону уже 21 год, подаёт в отставку и переходит на должность заместителя губернатора Ростовской области, курирующего вопросы территориального развития и внешнеэкономические связи. До истечения пятого срока полномочий мэру оставалось пять месяцев, и то, что он покинул своё кресло досрочно, можно считать аппаратной победой губернатора **Василия Голубева**, который давно не скрывал своего критического отношения к происходящему в региональном центре. Чернышёв, а с ним и Ростов, оставался в стае внесистемного элемента — и теперь эта ситуация будет исправлена. Правда, если ухода мэра ждали давно, то его перемещения на более высокую ступеньку во властной вертикали никто не прогнозировал. И теперь, если подтвердятся давние предположения, что Ростов возглавит правая рука **Василия Голубева** — вице-губернатор **Сергей Горбань**, то скорее надо говорить об административной рокировке с неочевидным результатом. Проблема, по нашему мнению, в том, что как раз **Горбаня**, курирующего экономическую и инвестиционную политику в Ростовской области, в его нынешней роли из имеющихся в региональном правительстве фигур заменить некем. А значит, в донском политическом поле возможно появление новых персонажей.

Последний человек Чуба

Неофициально нам рассказывали, что четыре года назад конкретным поводом для смены ростовского губернатора-долгожителя **Владимира Чуба** были выборы мэра Ростова-на-Дону в феврале 2010 года, на которых в пятый раз подряд должность градоначальника досталась Михаилу Чернышёву. Якобы тогда в администрации президента поняли, что добровольно на Дону никто ничего менять не намерен — за 19 лет правления Чуба в тандеме с Чернышёвым местные элиты всё давно устраивало. Именно тогда в Ростовскую область



Вице-губернатор Ростовской области Сергей Горбань (слева) выглядит сильной заменой Михаилу Чернышёву (справа) во главе Ростова-на-Дону. Вот только заменить Сергея Горбаня в правительстве области из нынешних региональных чиновников некем

был направлен «варяг» с донскими корнями **Василий Голубев**, до этого руководивший Ленинским районом Московской области.

За несколько последующих лет все люди, входившие в команду Чуба, исчезли из органов власти. В первые же месяцы при Голубеве были заменены почти все заместители губернатора, во второй год сменились чуть ли не все министры, сегодня же в ключевых министерствах и ведомствах правительства Ростовской области трудно найти даже зама, который бы занимал при Чубе подобный уровень пост. Но областным центром всё это время продолжал руководить старый чубовский кадр — **Михаил Чернышёв**.

Владимир Чуб и будущий ростовский мэр начинали административное восхождение в одном месте — Пролетарском районе Ростова-на-Дону, где Чуб в последние советские годы руководил райкомом партии, а Чернышёв был заместителем председателя райисполкома. И нельзя не напомнить, что Чернышёв возглавил ростовскую администрацию после того, как неполных два года городом руководил его первый мэр **Юрий Погребщикова**, бывший гендиректор завода ГПЗ-10, до этого работавший в структурах Ростсельмаша. Это был самостоятельный хозяйственник, взявшийся править областной столицей как крупным предприятием. Ростовской области тогда вполне мог грозить сценарий затяжного конфликта между главой областного центра и губернато-

ром — конфликта, который, как показала практика других субъектов федерации, способен нанести значительный ущерб и региону, и его столице. Поэтому слишком самостоятельного **Погребщикова** сменил лишённый политических амбиций Чернышёв.

Дефицит стратегии

И действительно, никакой самостоятельной политики у Ростова не было — ни при **Владимире Чубе**, ни при **Василии Голубеве**. Равно как и не было какой-либо собственной стратегической повестки развития — именно это в последние годы стало главным поводом для недовольства **Михаилом Чернышёвым** со стороны ростовского делового сообщества.

В девяностые годы, когда регионы решали вопросы выживания, наличие у города долгосрочных планов казалось непозволительной роскошью. В нулевых же, на волне экономического роста, стратегические вопросы казались явно избыточными, потому что всё и так было хорошо — особенно после того, как в Ростове прописалось полпредство ЮФО и город явочным порядком провозгласил себя «южной столицей».

Но уже во время кризиса 2008–2009 годов стало понятно, что дальше так продолжаться не может — особенно на фоне рывка соседнего Краснодар, который традиционно «тихий» Дон попросту проспал. Можно, конечно, связать быстрое

развитие кубанской столицы с фактором Олимпиады, но от ростовской мэрии так и не дождался серьёзных проектов в сфере перспективного развития города. В особенно запущенном состоянии оказалась дорожно-транспортная инфраструктура — глобальные инициативы по строительству в Ростове моно-рельса, а затем метро так и остались на бумаге, новых магистралей в городской черте почти не строилось, а мегаполис тем временем задыхался в пробках. К этому добавлялась непродуманная градостроительная политика мэрии с явным приоритетом точечной многоэтажной застройки, которая привела к уничтожению исторической среды во многих частях центра города.

Защита Чернышёва

Появление Василия Голубева в Ростовской области и его последующая кадровая политика заставляли ожидать неких шагов и в отношении Михаила Чернышёва. Однако в ростовской мэрии смена политических поколений затянулась на долгие четыре года.

Первоначальные ожидания усиливал явный уход Чернышёва в тень: в какой-то момент публичные явления мэра стали носить почти исключительно церемониальный характер — казалось, что он совсем перестал вникать в проблемы города и заниматься ими лично. А затем последовала череда скандалов. В 2011 году Чернышёв пережил полномасштабную атаку областной прокуратуры, пытавшейся возбудить в отношении него уголовное дело по фактам махинации с земельными участками. В этом противостоянии, однако, победил ростовский мэр: дело против него не только не возбудили, но вскоре ещё и был снят с должности областной прокурор **Валерий Кузнецов**, в действиях которого читалась воля новых региональных руководителей. На этом фоне двухлетний условный срок для дочери мэра **Ольги Чернышёвой**, осуждённой год назад за всё те же земельные махинации, выглядел разве что утешительным призом.

Зато всем стало понятно, что Михаил Чернышёв, привычно воспринимавшийся в роли «хозяйственника», а не политика — фигура крупнее, чем кажется. К тому же ещё в 2009 году Чернышёв стал президентом Союза российских городов — и остаётся им поныне. Можно, наконец, вспомнить и то, что супруга Михаила Чернышёва **Зоя Степанова** уже больше десяти лет является депутатом Госдумы.

Что касается Василия Голубева, то своего прохладного отношения к ростовскому мэру он никогда особенно не скрывал, но при этом и не переходил в

открытое наступление. Имея большой опыт руководства муниципальным образованием, губернатор, похоже, оценивал ситуацию с обеих сторон и при этом учитывал опыт других регионов. Например, соседней Волгоградской области, где экс-губернатор **Анатолий Бровко** не продержался у власти и года после отстранения от должности мэра Волгограда **Романа Гребенникова** в феврале 2011 года.

Непростая рокировка

С возвращением губернаторских выборов и введением единого дня голосования перед руководством Ростовской области встала непростая проблема, поскольку в 2015 году одновременно истекли полномочия и Михаила Чернышёва, и Василия Голубева. Так что выборы губернатора и мэра Ростова должны были происходить в один день, что было чревато неприятными раскладами для региональных властей — фактически это означало необходимость одновременно вести борьбу на два фронта.

Но на помощь неожиданно пришла Госдума, в середине мая разрешившая регионам самостоятельно принимать решения относительно порядка избрания глав муниципальных образований. И уже через два месяца донское Законодательное собрание принимает областной закон о главах городских округов, отменяющий прямые выборы градоначальников. По новой системе функции главы города выполняет глава городской думы или собрания депутатов, а главе администрации (сити-менеджеру) принадлежат основные полномочия в хозяйственных вопросах.

В свете этих законодательных изменений у Михаила Чернышёва был только один способ остаться на посту главы города — в единый день голосования 2015 года избраться депутатом городской думы, а затем стать её председателем. Ясно, что на должность сити-менеджера он бы не претендовал — кандидатуры глав администраций теперь будут согласовываться с региональным руководством, которое явно не стремится видеть Чернышёва во главе Ростова ещё на один срок.

Слишком ценный кадр

На место Михаила Чернышёва уже давно «сватали» вице-губернатора Ростовской области Сергея Горбаня. Этот человек, много лет работавший с Василием Голубевым в Подмоскovie, не раз демонстрировал полнейшую лояльность курсу губернатора, зарекомендовав себя управленцем предельно конкретным и способным многое делать в режиме ручного управления.

В то же время существует мнение, что Василий Голубев мог бы гораздо лучше использовать кадровый потенциал предыдущей команды. Поэтому переход Михаила Чернышёва в областное правительство может рассматриваться как стремление Василия Голубева усилить стратегические фронты — территориальное развитие и внешние связи Ростовской области.

За первую тему раньше формально отвечал министр строительства, архитектуры и территориального развития **Валерий Кузнецов**, который по собственному желанию был уволен в начале октября. За вторую отвечает министр экономического развития области **Александр Левченко**, бывший финансист. Ни тот, ни другой никогда не относились к фигурам с большим аппаратным весом. Кузнецова к тому же давно критиковали — говорили, что из трёх направлений, фигурирующих в названии министерства, он разбирается только в строительстве. А тут надо развивать Ростовскую агломерацию, решая сложные управленческие задачи, многие из которых упираются в доскональное знание муниципальных практик и законодательства о местном самоуправлении (последнее, кстати, — известный конёк Михаила Чернышёва). Тем более что в этой сфере был допущен ряд очевидных ошибок. Рассказывают, например, что Ростовская область не подала в этом году заявку на участие в пилотном проекте Минрегиона по развитию агломераций просто потому, что об этом забыли. Чернышёв же как раз неплохо разбирается в этой теме.

Однако если на место Михаила Чернышёва придёт Сергей Горбань, то в донском правительстве оголится сфера взаимодействия с крупнейшими инвесторами. Правда, нынешний вице-губернатор умеет делать то, в чём в последние годы был слаб Чернышёв — управлять в ручном режиме. Такой управленец объективно нужен Ростову, но он нужен и области. И если Горбань может заменить Чернышёва, то Чернышёв Горбаня точно не заменит. Так что победа над внесистемным Ростовом ставит перед командой донского правительства задачу нового уровня. Главную задачу можно образно сформулировать так: как обеспечить поглощение донской столицы без вреда для пищеварения всего региона? Правительству надо будет позаботиться о том, чтобы в новом составе городской думы оказались максимально лояльные люди. А перед этим — определить, какой фигурой можно пожертвовать ради поста сити-менеджера. ■

Антон Маслаков

Археология всерьёз

Фанагорийская экспедиция, осуществляемая при поддержке благотворительного фонда Олега Дерипаски «Вольное дело», завершила свой десятый сезон. Итогом многолетней работы стало появление на территории древней столицы Боспорского царства историко-культурного музея-заповедника; соответствующий приказ весной этого года был подписан президентом России



Фанагория как археологический объект уникальна ещё и отсутствием на территории древнего полиса современной застройки

В России существует большое количество самобытных археологических памятников различных эпох, но Фанагория уникальна сразу по нескольким причинам. Во-первых, она является важным центром Боспорского царства, знаменитый античный географ Страбон именно её называл «столицей Азиатского Боспора». Вторая причина, по которой именно эта географическая точка представляет интерес для исследователей — это отсутствие современной застройки на её территории.

Идея

Главным преимуществом фанагорийской экспедиции перед большинством археологических раскопок, проводимых на территории России, является

концепция научно-культурного центра. По сути, на территории рядом с археологическим памятником создана площадка для полноценной работы с инфраструктурой на всех этапах — здесь есть научные лаборатории, помещения для участников экспедиции, библиотека, а также концертный зал. По словам руководителя Фанагорийской комплексной экспедиции профессора **Владимира Кузнецова**, это коренным образом отличает экспедицию от того, на каком уровне вынуждены проводить свои исследования большинство современных российских археологов.

«В советское время археологическая экспедиция представляла собой набор рваных палаток, — объясняет Владимир Кузнецов. — Учёные жили в первобытных условиях, готовили пищу на костре и работали с помощью ло-

пат и кисточек. Сейчас правительство выделяет гранты, но это небольшие суммы, так что зачастую учёным приходится проводить экспедиции за счёт собственных средств. В этом смысле мы значительно отстали от мировой науки». Научно-культурный центр «Фанагория», отвечающий всем представлениям о современной археологии, был построен в 2012 году, фонд «Вольное дело» потратил на его создание около 120 млн рублей.

Комплексный подход

Сотрудничество с фондом началось намного раньше, чем возник центр — в 2004 году, и с тех пор исследования вышли на новый уровень. В экспедиции ежегодно принимают участие как археологи, так и представители смежных наук — палеозоологи, геофизики, па-

леоботаники, антропологи, архитекторы, реставраторы, художники, нумизматы. По утверждению представителей фонда, подобным составом не обладает больше ни одна экспедиция в нашей стране. Это позволяет значительно увеличить отдачу от находок, совершаемых во время раскопок.

Наиболее наглядный результат — материалы исследований экспедиции, которые публикуются в рамках издательской программы Фанагорийской экспедиции, также реализуемой при поддержке фонда. Результаты текущей работы находят отражение в серии «Фанагория. Результаты археологических исследований», публикуемой с 2013 года. Сейчас готовятся к печати 2–4 тома серии. Ранее, с 2010 по 2012 годы, был опубликован академический труд «Античное наследие Кубани», который обобщил результаты изысканий на территории Фанагории за последние 150 лет. Все эти труды переводятся на английский и немецкий языки, что делает их достоянием мировой науки.

Комплексный характер экспедиции нашёл отражение в книгах по античной нумизматике Причерноморья и золотым находкам Фанагории, по результатам исследования сельской территории готовится к печати труд «Топография Фанагорийского полиса», в котором будут описаны дороги, поселения и виллы, окружавшие город в древние времена. По сути, благодаря комплексным исследованиям в Фанагории воссоздана картина жизни древнего причерноморского города.

Ещё один шаг, предпринятый в рамках работы экспедиции, — подготовка профессионалов. Разнообразное и современное техническое оснащение, уникальный состав участников экспедиции, работа с артефактами различных исторических периодов привели к мысли о необходимости создания здесь площадки для обучения студентов. С сентября 2011 года при участии фонда «Вольное дело» ежегодно проводится набор студентов в Кубанский государственный университет (КубГУ) по специальности «Археология». На базе университета создана специализированная библиотека, студентам выплачиваются стипендии, они проходят стажировку в составе Фанагорийской экспедиции. Важным пунктом сотрудничества фонда и университета является также работа в Краснодаре преподавателей и научных сотрудников МГУ, Института археологии РАН и других вузов страны. На базе научно-культурного центра проводятся международные конференции, здесь происходит аккумуляция и передача



Благотворительный фонд «Вольное дело» Олега Дерипаски (в центре) вложил в создание научно-культурного центра «Фанагория» около 120 млн рублей

уникального опыта. Благодаря последовательному развитию различных направлений и мощной финансовой поддержке Фанагорийская экспедиция стала постепенно превращаться в археологическую Мекку.

Наконец, здесь готовится и последний шаг, необходимый, чтобы экспедиция подтвердила свою успешность. Несмотря на то, что находки и результаты работы экспедиции получили известность в мире, знакомство с ними в России затруднено. Это связано с отсутствием полноценной площадки для презентации результатов деятельности Фанагорийской экспедиции. Конференц-зала и даже всего комплекса научно-культурного центра недостаточно, чтобы продемонстрировать достижения археологов и заинтересовать общество богатейшей историей региона. Сегодня участники экспедиции при поддержке фонда готовят выставку совместно с Государственным музеем изобразительных искусств имени А. С. Пушкина, которая будет посвящена культуре и искусству древнегреческих городов Пантикапея (существовавшего на территории Крыма) и Фанагории. Открыть экспозицию планируется через полтора года.

Результаты

Фонд «Вольное дело» берёт на себя основные расходы по содержанию экспедиции, в том числе приобретение необходимого оборудования и инвентаря, работы по камеральной обработке материалов. За счёт средств фонда построен и функционирует научно-культурный

центр «Фанагория», реализуется издательская программа и происходит обучение студентов КубГУ по направлению «Археология». За десять лет (с 2004 по 2014 годы) затраты фонда «Вольное дело» на Фанагорийскую экспедицию составили около 340 млн рублей.

Плодотворность комплексного подхода и правильность выбранной точки приложения усилий учёных за последние годы подтвердились и рядом уникальных находок. В результате археологических работ здесь были обнаружены развалины дворца царя Митридата VI Евпатора, датируемые первым веком до нашей эры, корабль этого же периода, один из древнейших античных храмов на территории России, самый большой клад монет позднебоспорского периода. Самой известной находкой стала мраморная надгробная плита, надпись на которой подтверждает исторические данные о фанагорийском восстании. Американский археологический институт в 2009 году внёс эту находку в число 10 выдающихся открытий, сделанных археологами во всём мире.

Логичным продолжением намеченного пути развития Фанагории стало создание здесь государственного историко-археологического музея-заповедника. 18 апреля 2014 года было подписано соответствующее распоряжение правительства России. Фонд «Вольное дело» подписал соглашение с Министерством культуры РФ о взаимодействии по данному вопросу и будет продолжать финансировать развитие этого проекта, вышедшего на новую ступень.

Антон Маслаков

Культуре нужны проекты

Если Ростов-на-Дону действительно намерен называться «южной столицей» в сфере культуры, ему необходимо определиться, в каких сферах он претендует на реализацию проектов федерального масштаба. Пока у города нет своей линии культурного развития — к такому выводу пришли участники организованного «Экспертом ЮГ» круглого стола «Культурное позиционирование региона: какие проекты нужны югу России?»



Екатерина Беляя из «Лабораториума» (слева), Ольга Калашникова из театра «18+» (в центре), Татьяна Проворова из галереи 16th line (справа) — в Ростове есть и идеи, и люди, которые могут их реализовать. Не хватает координации

Ростову-на-Дону требуется концепция культурного развития, в ней и должны быть определены приоритеты. Либо же региону нужен общественный совет по культуре, который выработает магистральную линию культурного позиционирования и главные проекты. А проекты федерального масштаба городу необходимы — они, с одной стороны, позволяют эффективно позиционировать территорию, с другой — выводят на новый уровень местную культурную среду. Пока же культурная повестка Ростова-на-Дону несопоставима с потенциалом города, располагающего большим количеством вузов, несколькими крупными театрами, собственной джазовой школой, богатой андеграундной традицией. Тем не менее, к числу городов, задающих погоду в российской культурной жизни, Ростов не относится. Здесь нет проектов, которые бы объединяли усилия культурной элиты. Появятся ли они — зависит как от качества взаимодействия внутри культурного цеха, так и от уровня диалога с властью.

Культура как инструмент позиционирования

Культурные проекты для формирования уникальной среды и собственного бренда использует всё больше российских городов. Наиболее шумевший пример — Пермь, где при бывшем губернаторе **Олеге Чиркунове** была сделана попытка бросить вызов сложившимся «культурным столицам» России. Есть и не столь громкие, но от этого не менее примечательные инициативы. Например, в Вологде за счёт совместных усилий деятелей культуры и региональной власти удалось в течение последних 20 лет реализовать несколько значимых проектов, в том числе Шекспировский театральный фестиваль. Можно вспомнить и о совсем небольших городках типа марийского Козьмодемьянска с его уникальными музеями и десятками памятниками культуры.

В Ростове отсутствие значимых культурных инициатив, звучащих на всю страну, часть представителей культурной среды региона склонна объяснять недостаточно активным взаимодействием государственной власти с культурными деятелями. Такой точки зрения, в частности, придерживается руководитель центра правовой защиты

«Титан-Инвест» и основатель Музея современного изобразительного искусства на Дмитровской **Елена Левина**, считая незаинтересованность правительственных органов одной из главных причин угасания многих культурных программ, заявленных в разное время в Ростове-на-Дону. Так, первая Южно-Российская биеннале современного искусства, проведённая в городе в 2010 году, по мнению организаторов, не получила продолжения двумя годами позднее в силу того, что власть не была заинтересована в активном продвижении уже работающей площадки. «Заявки на различные конкурсы и тендеры подавались с нашей стороны не один раз, — описывает свои контакты с чиновниками г-жа Левина, — и ни разу за десять лет нашему музею, который провёл более 200 выставок и куда очередь художников расписана на несколько лет, не удалось получить финансовую поддержку».

Спрос — есть

Между тем устойчивый запрос на появление новых проектов в области науки, литературы, изобразительного и сценического искусств на Дону существует. Это подтверждает хотя бы отклик на отдельные проекты, регулярно воплощае-

мые в жизнь — в основном усилиями групп энтузиастов. Южный федеральный университет, например, при финансовой поддержке ростовского бизнес-общества реализует на собственной площадке проект «Тотальный диктант». Идея проведения тотальных диктантов принадлежит Новосибирскому университету, но ЮФУ сумел запустить проект в Ростовской области, и, задействовав собственные информационные ресурсы, в итоге получил впечатляющий результат. «Сначала пришло 60 человек, потом 300, в этом году — более восьмисот, и это уже было трудно для нас с организационной точки зрения. Но мы просто не ожидали такого всплеска интереса со стороны населения», — поделилась впечатлением от проведения «тотального диктанта» директор института филологии, журналистики и межкультурных коммуникаций ЮФУ **Наталья Изотова**. В дальнейшем, по её словам, это привело к появлению «побочных» проектов, например, «филологических вторников», проводимых на базе института.

Другой резонансный проект, успешно стартовавший в регионе за последние годы — музей естественных наук «Лабораториум», который стал одним из популярных мест отдыха с детьми в Ростове. На сегодняшний день через него прошло, по утверждению директора «Лабораториума» **Екатерины Беляк**, более 25 тысяч детей, причём большим успехом этот проект, основанный на идее популяризации науки, пользуется даже не у ростовчан, а у жителей других городов и сёл области. Успеху проекта, кстати, способствовало налаживание контактов с властями: сначала организаторы обратились с письмом к президенту России, что позволило затем напрямую взаимодействовать с губернатором Ростовской области **Василием Голубевым** и с федеральным Минобрнауки. Это, как минимум, обеспечило «Лабораториуму» достаточный резонанс.

Выход сразу на федеральный центр, минуя региональные ведомства, в самом деле может дать инициаторам культурных проектов серьёзное пространство для манёвра. Такой точки зрения придерживается главный режиссёр частного театра «18+» **Ольга Калашникова**: «У нас есть опыт работы с федеральным Министерством культуры, но мы сотрудничаем с ними через московскую компанию. Если идти через Москву, если двигаться через головы, то есть шанс получить финансирование».

Трудности поддержки

Помимо хорошо известных проблем финансирования и информационной поддержки, препятствием для развития

культурных площадок и появления новых проектов в ростовской культурной сфере оказывается существующее правовое поле — точнее, то ли невозможность, то ли нежелание заинтересованных сторон работать в его рамках. «Мы уже четыре года занимаемся правовой поддержкой социальных проектов и должны отметить, что в Ростове есть проекты высокого качества, но при сдаче отчётности у нас зачастую не хватает опыта для правильного оформления документов. При этом нужно понимать, куда иногда просто не надо подавать заявку, потому что данное ведомство не станет финансировать определённый проект», — отметил исполнительный директор ООО «Здоровая планета» **Алексей Стрельченко**.

Барьер в виде формальных требований к организатору культурного мероприятия или программы также приводит к отсеву значительной части проектов ещё на начальном этапе. «Зачастую нужно костями лечь, чтобы добиться реализации проекта. Нужно, чтобы была зарегистрирована некоммерческая организация, нужно найти спонсоров, а потом добиваться внимания со стороны администрации, чтобы получить какой-то результат», — описал своё видение ситуации писатель **Денис Гуцко**. Лауреат «Русского Букера» пытался организовать в Ростове-на-Дону писательский семинар, который в перспективе мог позволить местным авторам выйти на федеральный уровень. Однако идея привезти в город писателей и критиков, которые бы провели своеобразные мастер-классы для начинающих, так и не была воплощена в жизнь, и ключевую роль здесь сыграла невозможность получить финансовую поддержку со стороны соответствующих ведомств.

Но даже если шанс получить деньги на проект и появляется, вовсе не факт, что это будет соответствовать установкам его инициаторов. Директор музея современного изобразительного искусства **Марина Приходько** делится своим опытом реализации проекта социальной адаптации больных детей: «Когда мы подали документы в марте, нам сообщили, что финансирование будет в августе, а в октябре мы должны по нему отчитаться. Весь проект превратился в профанацию, нужно уложиться в сроки и освоить деньги». Впрочем, с этой особенностью госфинансирования сталкиваются все, кому доводилось работать с государством.

Вокруг чего объединяться

Но главная проблема не в наличии или отсутствии денег — она лежит глубже: в области понимания того, как пози-

ционировать регион в сфере культуры. По мнению **Людмилы Бородиной**, руководителя центра «МедиаС», донской столице нужна единая концепция, включающая в себя представление о культурном позиционировании города и региона. «Амбиции Ростова в этом поле до сих пор не выражены, — описал своё видение ситуации главный редактор журнала «Эксперт ЮГ», руководитель Центра изучения современной поэзии ЮФУ **Владимир Козлов**. — Они есть у тех, кто занимается культурой, но официально город ещё не предъявил своих амбиций».

Нужны также формы взаимодействия независимых инициаторов культурных проектов и тех, в чьём ведении оказывается культурная жизнь. С целью сформулировать подобную концепцию организаторы круглого стола предложили создать оргкомиссию и учредить Общественный совет при министерстве культуры Ростовской области. **Денис Трегьяков**, музыкант и директор бюро «РБК Ростов», заявил, что главным предметом обсуждения должны быть крупные проекты, которые никто не в состоянии вытянуть в одиночку и которые привлекают внимание к городу.

Примечательно, что во время празднования Дня города эта же тема была заявлена на ростовской конференции движения TEDx — международного «интеллектуального шоу», участникам которого предоставляется 18 минут на изложение своего послания миру. По мнению руководителя агентства BrandHouse **Татьяны Ждановой**, первым шагом в решении проблемы культурного позиционирования города может быть целенаправленное создание его бренда. Правда, об этом в Ростове говорится уже чуть ли не третье десятилетие, а воз и ныне там — очевидно, что без заинтересованного участия власти такие инициативы не сдвинутся с места.

Присутствовавшая на круглом столе заместитель начальника управления информационной политики Ростовской области **Лидия Ртищева** со своей стороны выступила с предложением: «Мы должны собраться рабочей группой и сделать проект сотрудничества на следующий год, который будет Годом литературы. Многие озвученные предложения прекрасно ложатся в эту тему, позволяют привлечь дополнительное финансирование». Г-жа Ртищева предложила собрать все предложения и создать концептуальный план. Так что уже следующий год, очевидно, покажет, удалось ли наладить столь необходимое Ростовской области взаимодействие власти и региональной культурной элиты. ■

Людмила Шаповалова

Поэтическая инфраструктура для Ростова-на-Дону

В сентябре в донской столице был презентован первый на юге России литературно-исследовательский журнал о поэзии *Prosōdia*. В октябре презентации прошли в Москве. Некоммерческое партнёрство «Инновационные гуманитарные проекты» совместно с Южным федеральным университетом реализует проект, благодаря которому Ростов-на-Дону должен занять заметное место на литературной карте страны

Вообще-то, «уши» журнала «Эксперт ЮГ» в этом проекте торчат отовсюду. Поскольку НП было создано сотрудниками редакции, возглавил его главред журнала **Владимир Козлов**. Последние два года партнёрство привлекало благотворительные средства компании «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг» для реализации проекта «Гуманитарные семинары для молодых учёных». В рамках проекта Ростов с открытыми лекциями посетили представители большой федеральной науки: главный шекспировед страны Игорь Шайтанов, глава ВЦИОМ социолог Валерий Фёдоров, урбанист Елена Трубина, философ-экономист Александр Прохоров, теоретик литературы Валерий Тюпа, социальный философ Руслан Хестанов и другие. Проект изначально имел целью продуктивные научные коммуникации, в которых молодые учёные сегодня как никогда нуждаются.

А в прошлом году Владимир Козлов, никогда не рвавший связей с родным филфаком ЮФУ, защитил докторскую диссертацию — она была посвящена русской поэзии последних двух веков. Затем состоялось прецедентное для города культурное мероприятие — Дни современной поэзии на Дону (см. «Эксперт ЮГ», № 47–50 за 2013 год). В течение двух дней в Институте филологии, журналистики и межкультурной коммуникации ЮФУ прошли восемь творческих встреч, которые посетили в общей сложности около 200 человек. Среди гостей были лауреат национальной премии «Поэт» Олеся Николаева, лауреаты премии «Московский счёт» Александр Переверзин и Григорий Петухов, лауреат Волошинского конкурса Станислав Ливинский.

На этом мероприятии Владимиром Козловым впервые был представлен уже согласованный с университетом Центр изучения современной поэзии, под чьей эгидой и прошли Дни поэзии. Именно этот центр, по замыслу, должен стать точкой литературного притяжения к Ростову, который долгое время находился вдали от процессов, идущих



в современной поэзии. Задача структуры — рожать новые проекты в сфере изучения и бытования современной поэзии. Следующим шагом стала разработка и регистрация нового журнала.

Журнал *Prosōdia* был зарегистрирован в Роскомнадзоре как федеральное издание. Само слово «просодия» означает звуковой строй речи, а также науку, её изучающую — это слово появилось в древнегреческом языке, затем перешло в латинский и далее — в современные языки.

Как объясняет главный редактор *Prosōdia*, за время предыдущей работы у организаторов успело сложиться представление о том, какого журнала о поэзии в стране пока нет. «Я бы сказал, что этот журнал больше не для писателей, а для читателей поэзии, — говорит Владимир Козлов. — Особенность формата — объединение интересов литераторов и филологов — тех, кто следит за новинками мастеров, и тех, кто следит за литературой о поэзии и поэтах, умеет прочитать стихотворение на фоне литературных традиций. Если не помогать сегодняшнему читателю читать стихи, не помогать распутать происходящее, у него будет очень мало шансов самостоятельно разобраться в том, что происходит сейчас в поэзии. Мы подумали, что где-то должен возникнуть журнал, который дал бы университетский взгляд на поэтическую современность».

Первый номер был презентован в сентябре — в рамках научного семинара «Языки современной поэзии». Приехавший в Ростов на семинар критик, литературовед, главный редактор журнала «Вопросы литературы» **Игорь Шайтанов** заявил на презентации, что организаторам журнала *Prosōdia* удалось очень точно очертить тематическую нишу. Даже в отборе поэтического материала он усмотрел особенный филологический ракурс, позволяющий привлечь изощрённый, более сложный, нежели сегодня принято, материал.

Артём Скворцов, доктор филологических наук, литературовед из Казани, преимуществом журнала назвал его федеральный формат. Он привёл примеры неудачных попыток выпускать в разных регионах местные журналы, которые очень быстро исчерпывали тематический потенциал. Путь, при котором журнал сразу повышает планку качества до федерального, он признал гораздо более продуктивным.

«Русская поэзия и университет — самый логичный союз в нынешней культурной ситуации, — сообщает колонка «От редакции» первого номера *Prosōdia*. — Начать с того, что и то, и другое — в кризисе. Университеты стонут от собственной косности и насильственных реформ. А поэзия — она, напротив, как ртуть. Настолько жива и стремительна, что в какой-то момент оторвалась от читателя. Между тем, где как не в университете закладывается интерес к поэзии, который потом может сохраниться на всю жизнь?»

Организаторы взяли небыстрый темп — два выпуска в год объёмом 156–192 страницы. Они уже начали кампанию по подписке на 2015 год, предлагая даже не столько журнал, сколько клубный абонемент, позволяющий его обладателям участвовать во всех мероприятиях Центра изучения современной поэзии. В начале октября презентации журнала прошли в музее Серебряного века («Дом В. Я. Брюсова») и Литературном институте им. Горького в Москве. В ближайших планах — проведение Вторых ежегодных Дней современной поэзии в Ростове-на-Дону: они придутся на 5–6 ноября. ■

ЭКСПЕРТ ЮГ

партнёры:



Журнал «Эксперт ЮГ»
объявляет о запуске
ежегодного
медиапроекта

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ЮГА РОССИИ

ЭТАПЫ ПРОЕКТА

1

РЕГИОНАЛЬНАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ «ЛУЧШИЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ ЮГА РОССИИ 2014»

Проекты, представляемые на соискание премии, должны быть реализованы на территории одного или нескольких субъектов ЮФО и СКФО в период с 1 января 2013 года по 30 октября 2014 года.

Согласно положению о премии, проекты оцениваются экспертным советом, в который входят представители крупнейших НКО региона, а также компаний и организаций, систематически поддерживающих социальные проекты. Проекты оцениваются в следующих номинациях:

«Экология»

«Профилактика болезней и создание здоровой среды»

«Поддержка спорта»

«Поддержка культуры»

«Помощь социально незащищённым слоям населения»

«Поддержка образования и науки»

«Поддержка семьи»

«Развитие городской среды»

ПО ВОПРОСАМ ПАРТНЁРСТВА И РЕКЛАМЫ:

Наталья Янченко (863) 322-02-12, yanchenko@expert-yug.ru
Анжела Иванченко (861) 253-56-15, ivanchenkoa@expert-yug.ru

ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ:

Елена Маслакова (863) 311-37-03, e.maslakova@expert-yug.ru

2

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ «СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ЮГА РОССИИ»

на страницах журнала «Эксперт ЮГ». Ежеквартальное приложение позволит освещать наиболее яркие социальные проекты, реализуемые сегодня на Юге. Это будет один из первых стабильных медийных каналов в регионе, посвящённых социальной активности.

Даты выхода – 29 сентября и 24 ноября 2014

3

КОНФЕРЕНЦИЯ «СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ЮГА РОССИИ»

5 декабря 2014 года, Ростов-на-Дону. В рамках конференции объявляются лауреаты премии «Лучшие социальные проекты юга России 2014», проводится презентация лучших проектов, презентуются результаты исследования «Благотворительность юга России». На этой площадке члены экспертного совета смогут публично обсудить проблемы и достижения, существующие в сфере социальных инвестиций юга России.

Сергей Кисин, Николай Проценко

Каспий в стальном кольце

Лидеры стран «каспийской пятёрки» на недавнем саммите в Астрахани сделали серьёзные шаги к окончательному урегулированию правового статуса Каспийского моря. Первым крупным общим проектом для стран региона может стать строительство вокруг Каспийского моря железнодорожного кольца, в котором Россия имеет нешуточную геополитическую заинтересованность

Четвёртый по счёту Каспийский саммит, состоявшийся в конце сентября в Астрахани, его главные участники — лидеры России, Казахстана, Туркменистана, Ирана и Азербайджана — поспешили окрестить «прорывом». «Не скажу, что полностью урегулированы все вопросы, но их число стало гораздо меньше. По итогам переговоров удалось выйти на чёткие формулировки по разграничению водных пространств, дна, недр, по режиму судоходства и рыболовства», — заявил в итоговом выступлении российский президент Владимир Путин.

Политическое заявление, принятое участниками встречи, может стать решающим шагом к подписанию Конвенции о правовом статусе Каспия, работа над которой идёт уже почти десятилетия. Предположительно это может произойти на следующем саммите, проведение которого пока намечено на 2016 год в столице Казахстана Астане.

Что касается экономической повестки саммита, наибольшее внимание комментаторов привлекла идея строительства кольцевой железной дороги вокруг Каспийского моря, о необходимости которой не раз говорили на протяжении многих лет. Работы по расширению железнодорожной сети в прикаспийском регионе в рамках развития международного транспортного коридора «Север — Юг» ведутся ещё с середины прошлого десятилетия, но теперь этот проект, судя по всему, получит новый формат. Каспийское железнодорожное кольцо может стать первым общим проектом для всех стран региона, хотя перспективы его реализации пока не слишком очевидны и больше лежат в политической, нежели в экономической плоскости.

Железные аргументы

Железные дороги — объективно главный российский козырь в развитии транспортной инфраструктуры Прикаспия. Если, для сравнения, брать портовые мощности, то здесь мы серьёзно уступаем соседям. Например, если но-



вый порт Оля в Астраханской области едва справляется с перевалкой 1 млн тонн грузов в год, а порт Махачкалы использует свои возможности в лучшем случае наполовину, то казахский Актау уже готов ежегодно отгружать 11 млн тонн.

В то же время уже в ближайшие годы (после предполагаемой отмены недавних санкций) грузооборот между Европой и Азией через территорию России по трансевразийскому транспортному коридору должен значительно вырасти, и особенно значительный рост ожидается именно в железнодорожном сегменте. По данным аналитиков фонда «Центр стратегических разработок», объёмы экспортно-импортных перевозок по железной дороге в России уже к 2015 году могут составить 580–590 млн тонн (с приростом к уровню 2010 года на 20%), в том числе по экспорту — 480–485 млн тонн (прирост на 25%) и по импорту — 105–110 млн тонн (прирост до 10%).

Строительство железной дороги вокруг Каспия — вполне в духе этих глобальных трендов. В РЖД полагают, что будущая дорога должна сократить общее время грузоперевозок между странами «каспийской пятёрки» минимум на 48 часов и повысить долю железнодорожного транспорта в грузовых перевозках между ними с нынешних

25% до 35–40%. К тому же это снизит риски грузоотправок из-за погодных условий и ледовой обстановки на Каспии в результате диверсификации потоков. «Задача — соединить основные каспийские порты, что существенно сократит время и стоимость перевозки грузов, а значит, повысит конкурентоспособность наших экономик», — заметил на астраханском саммите Владимир Путин.

Геополитическая магистраль

Между Россией и Азербайджаном рокадная железная дорога функционирует ещё с советских времён, что составляет «западное полукольцо» будущего маршрута. Колея, проложенная в 90-х годах прошлого века из Астраханской области через Калмыкию на Дагестан и Азербайджан, замкнула это полукольцо у дагестанского посёлка Бабаюрт. Сегодня нагрузка на эту ветку минимальная, но начало транзитных перевозок может резко активизировать инвестиции в инфраструктуру не только российских портов, но и пустынных территорий Астрахани, Калмыкии и Дагестана.

Кроме того, через год-полтора закончатся работы по стыковке азербайджанского и иранского участков кольца. Ещё в 2007 году в Тегеране было заключено соглашение между Ираном, Казахста-

ном и Туркменистаном о строительстве железнодорожной линии Узень — Гызылгай — Берекет — Этрек — Горган с последующим выходом на сеть российских железных дорог общей протяжённостью 670 км. Тогда этот участок планировали построить за 4–5 лет, но из-за ряда обстоятельств сроки перенесены на конец нынешнего года. В 2016 году планируется завершить «западное полукольцо», связывающее Иран и Азербайджан.

Срок стыковки иранско-азербайджанского участка с «восточным полукольцом» через северные провинции Ирана пока не определён, но уже известна сумма инвестиций Тегерана в проект — 700 млн долларов. Хуже обстоит дело с прокладкой дороги по территории Казахстана и Туркмении, где рокадной железной дороги исторически не существовало. Пока непонятно, захотят ли правительства этих стран участвовать в проекте.

«Решение о строительстве кругокаспийской железной дороги в первую очередь призвано побудить к участию в этом проекте Казахстан и Туркмению, — считает генеральный директор исследовательского агентства InfraNews Алексей Безбородов. — У России и Азербайджана дорога вдоль Каспия действует ещё с советских времён. Иран заканчивает строительство такой же. Казахстану предстоит построить небольшую ветку (200 километров), Туркмении же значительно больше — полторы тысячи километров. Хватит ли у них ресурсов и политической воли для этого, пока непонятно. Тем более что до сих пор транскаспийские грузы вполне успешно перевозились морем.»

Однако здесь стоит вспомнить о том, что подобные проекты имеют геополитическое значение. Например, в начале XX века строительство дороги Берлин — Багдад включило в сферу интересов Центральных держав Османскую империю, которая в Первой мировой войне вынуждена была воевать против Антанты. В данном случае военные аналогии вряд ли применимы, но крупный совместный проект в транспортной сфере может стать для «каспийской пятёрки» важным скрепляющим фактором.

«Вопрос строительства кольцевой железной дороги больше лежит в плоскости политической, чем экономической. В условиях экономического кризиса и западных санкций Россия укрепляет связи с новыми союзниками», — говорит генеральный директор компании «INFOLine-Аналитика» Михаил Бурмистров. В то же время, по его словам, учитывая, что в настоящее время «лишних» денег у страны нет, строительство коль-

цевой дороги может стать на повестку дня лишь в отдалённом будущем.

Спасибо санкциям за это

На саммите в Астрахани произошли принципиальные подвижки в направлении разграничения сфер влияния на Каспии. «По итогам переговоров удалось выйти на чёткие формулировки по разграничению водных пространств, дна, недр, по режиму судоходства и рыболовства», — заявил Владимир Путин, подводя итоги встречи.

Это действительно важный результат, поскольку по правовому статусу Каспия стороны переговоров не могут договориться уже почти четверть века: у каждой из них свой взгляд на то, как делить море между пятью странами — то ли по зеркалу воды, то ли по дну, то ли пропорционально государственной границе по морю, то ли удлиняя границы континентального шельфа.

К тому же одни страны считают Каспий морем, другие — озером. Россия, Казахстан и Азербайджан претендуют на 20% территории дна моря каждому, при этом Ирану как владельцу лишь южной его части должно достаться 14–17%. У Туркмении вообще особый взгляд на этот вопрос, ибо её больше интересует не акватория Каспия с запасами нефти, а газ, который залегают главным образом на суше. Тем не менее, России, Казахстану и Азербайджану в прошлом десятилетии удалось договориться о разграничении сфер на северном Каспии, но в южной его части территориальный вопрос продолжает оставаться нерешённым.

Основная подоплёка территориальных споров лежит на поверхности — это углеводородные ресурсы Каспийского моря. По данным Минэнерго России, в прикаспийском регионе сосредоточено около 3% мировых запасов нефти и около 5% газа (18,1 млрд тонн условного топлива). Согласно расчётам аналитиков петербургского Центра стратегических разработок «Северо-Запад», в ближайшие годы Каспий даст до 70% прироста добычи стран, не входящих в ОПЕК.

Обострившаяся конкуренция на мировом нефтяном рынке вынудила прикаспийские страны более активно заняться разделом недр моря-озера. К примеру, Азербайджан и Туркмения спорят о принадлежности сразу трёх крупных месторождений нефти и газа, которые могли бы стать источником для заполнения трубопровода Nabucco. Для России до сих пор нерешёнными остаются вопросы принятия соглашения о разделе продукции с Казахстаном по оффшорным месторождениям Центральное и Хвалынское. Из-за этого

определение срока начала добычи на них ежегодно откладывается.

Причиной, сдвинувшей ряд каспийских вопросов с мёртвой точки, похоже, стали западные санкции. Иран, уже не первый год живущий под ними, и Россия, оказавшаяся в условиях санкций сегодня, совокупно с союзным по ЕврАзЭС Казахстаном, вынуждены заниматься поиском новых партнёров в различных регионах планеты. И если в Юго-Восточной Азии и на Ближнем Востоке приоритеты уже определены, то на Среднем Востоке они устанавливаются лишь сейчас, и более тесные политические и экономические контакты в этом регионе России сегодня нужны как воздух. А для Азербайджана и Туркмении разграничение сфер влияния на Каспии и стабилизация транспортных потоков также являются гарантией экономического благосостояния существующих политических режимов.

В нынешней ситуации ключевой державой, играющей на стороне России в Прикаспийском регионе, представляется Иран. При отсутствии общих сухопутных границ (а значит, и территориальных проблем) с Исламской республикой у России есть общие позиции по борьбе с религиозным экстремизмом в Сирии и в Ираке, а также по недопущению в регион США и НАТО. Одно из важнейших решений прошедшего саммита: право пребывания на Каспии будут иметь только вооружённые силы прибрежных стран (вопреки давлению на некоторых участников «пятёрки» со стороны НАТО). А разрабатывать недра можно будет в пределах 25 морских миль от берега государства (одна зона государственного суверенитета в 15 миль, вторая — исключительных прав для рыболовов, 10 миль).

Впрочем, исполнительный директор политологического центра «Север-Юг» Юлия Якушева полагает, что «даже при самом удачном раскладе проблема Конвенции о правовом статусе Каспия не будет закрыта немедленно. Скорее всего, будут созданы предпосылки для окончательного её решения». Однако что касается российских регионов, примыкающих к Каспию, то урегулирование статуса моря активизирует оффшорную добычу углеводородов с активным выходом на шельф северного и центрального Каспия новых игроков, например, НК «Роснефть» с «Газпромом» (Западно-Ракушечное месторождение). В свою очередь, это означает расширение заказов для астраханских судостроителей, специализирующихся на изготовлении оборудования для буровых платформ и жилых модулей для нефтяников. ■

СЕРГЕЙ КИСИН

События на Украине и «санкционная война» вынудили автоперевозчиков юга России изменить традиционные маршруты. Альтернативой резко сократившемуся транзитному сообщению через воюющую Украину должны выступить грузопотоки в Закавказье, Среднюю Азию, на Ближний и Средний Восток. Большие ожидания перевозчиков связаны и с внутренним рынком

Санкционный объезд



ДМИТРИЙ ГОРЬНОВ

Политический кризис на Украине и последовавшие за этим взаимные санкции со стороны Запада и России серьёзно подкосили южный рынок автоперевозок, на долю которых сейчас приходится порядка 9–10% от общего грузооборота. По оценке Ассоциации международных автомобильных перевозчиков РФ (АСМАП), ситуация в этой сфере сложилась крайне неблагоприятная. Уровень убытков грузоперевозчиков юга России оценивается в 60% в сравнении с прошлым годом.

Неопределённость развития событий на Украине заставила многих перевозчиков активно заниматься отработкой новых маршрутов и налаживанием коммуникаций с не пошедшими на поводу у «санкционеров» странами. В первую очередь речь идёт о наших южных соседях: Иране (в прошлом году на эту страну приходилось 7% от общего объёма грузов ЮФО и СКФО, или 172 тысячи тонн), Азербайджане (6%, или 133 тысячи тонн), Армении (3%, или 65 тысяч тонн) и Грузии. Иран и Армения ещё в прошлом году значительно нарастили свою долю в товарообороте юга России, а Турция и Грузия готовы это сделать в нынешнем году. Операторы рынка также утверждают, что уже в ближайшее время намерены налаживать автоперевозки из Китая и Узбекистана.

Прерванный рост

До начала политического кризиса на Украине рынок грузовых автоперевозок на юге России рос очень высокими темпами. В прошлом году всеми автоопера-торами ЮФО и СКФО было перевезено 2,312 млн тонн грузов (без учёта стран Таможенного союза и Абхазии) — на 19% больше, чем в 2012 году (1,947 млн тонн). А в 2011 году этот показатель составлял 1,577 млн тонн. 56% от общего объёма товаров, перевезённых южными автоперевозчиками, по итогам прошлого года приходилось на четыре страны — Украину, Польшу, Германию, Италию (в 2012 году этот показатель составлял 54,4%).

Региональными лидерами грузоперевозок на юге России пока являются иностранные компании, главным образом из ЕС, Турции, Ирана, Азербайджана, Казахстана (соотношение между ними и отечественными игроками составляет 60% к 40%).

Однако рост объёмов перевозок у местных компаний идёт опережающими темпами: в прошлом году они перевезли 833,8 тысячи тонн грузов, в 2012 году — 674,2 тысячи тонн, в 2011 году — 561,8 тысячи. Одновременно велась усиленная модернизация автопарка. Только в 2012 году автоперевозчиками обоих округов было приобретено порядка 4,3 тысячи единиц транспорта. Основными моделями грузовиков у юж-

ных транспортных компаний на сегодняшний день являются MAN (1167 единиц), Volvo (1012), Mercedes (626), DAF (246), техника оснащается тахографами и системой ГЛОНАСС.

По информации АСМАП, в прошлом году в ЮФО и СКФО числились 224 перевозчика, на балансе которых находились около 6 тысяч грузовых автомобилей, имеющих карточки допуска для поездок за рубеж. 73% из них используют топливо класса «Евро-3, 4, 5», имеющее «пропуск» в страны Евросоюза. На данный момент уже более 20 предприятий, которые стабильно работали с Украиной, сегодня вынуждены заниматься внутрироссийскими перевозками.

В первую очередь украинский кризис и «санкционная война» коснулись тех перевозчиков, которые ранее ежегодно совершали 300–400 рейсов из Польши (фрукты, овощи), Голландии (сыры, цветы), Греции (фрукты, цитрусовые), Италии (фрукты, ширпотреб). Теперь, даже без учёта санкций, это просто невыгодно. Например, если до начала боевых действий в Донбассе расходы на топливо от Ростова до Рима составляли порядка 80 тысяч рублей, то сегодня этот маршрут пролегает через Белгородскую область и Беларусь, в связи с чем стоимость горючего выросла до 120–140 тысяч рублей, которые автоматически будут включены в транспортную со-

ставляющую цены будущего товара.

Сокращены перевозки и в турецком направлении — из-за того, что паромное сообщение ранее осуществлялось через украинские порты Одессы и Ильичёвска. Здесь, правда, существует альтернативный маршрут. В августе было открыто паромное сообщение по маршруту Новороссийск — Керчь — Хайдарпаша (порт Стамбула), которое обойдётся автопоезду с водителем в 1350 долларов (около 54 тысяч рублей) и потребует порядка суток пути.

Маршруты объезда

Следствием ухода с рынка почти 1,5 млн тонн «подсанкционных» автотранспортных грузов станут фактически полная смена логистических схем и замещение выпавшего импорта товарами из других стран. По словам директора филиала АСМАП по ЮФО и СКФО **Олега Татарченко**, сейчас ожидается всплеск автоперевозок из стран, примыкающих к России с юга и востока в размере до 80%. Для этого, правда, необходимо обчислить себестоимость новых маршрутов, найти поставщиков и экспедиторов — по словам г-на Татарченко, на разработку новых маршрутов потребуются от одного до трёх месяцев. При этом региональные операторы надеются на то,

что наращивание перевозок в южном и восточном направлении будет происходить в первую очередь за счёт распределения заказов между российскими компаниями.

В то же время говорить о полном прекращении товарооборотов с Европой, разумеется, не приходится, и в ситуации продолжения украинского кризиса у автоперевозчиков появляются более выигрышные позиции в сравнении с их традиционным конкурентом — железной дорогой. «Перевозки товаров железнодорожным транспортом из Европы через Украину чреватые более высокими рисками по сравнению с перевозками автотранспортом, минуя Украину. Этот факт объективно будет способствовать повышению конкуренции на рынке автоперевозок, и, следовательно, снижению их себестоимости», — считает генеральный директор петербургской компании «Мангуст» **Анатолий Котов**.

По словам Олега Татарченко, автоперевозчики проигрывают в цене морякам и железнодорожникам, зато намного опережают их по времени доставки. Например, по системе «от ворот до ворот» без перегрузок небольшими партиями товар из Германии доставляется в Ростов за пять-семь дней, тогда

как по морю или железной дороге его будут везти не одну неделю, включая оформление, растаможку и так далее. Из Азербайджана в Москву груз едет по шоссе три-четыре дня, а по железной дороге — больше недели, что крайне принципиально для скоропортящихся или сезонных товаров, которые в основном и попадают из этой страны на российский рынок.

Есть у южных автоперевозчиков и серьёзные надежды на внутренний рынок, учитывая ряд реализуемых в регионе инфраструктурных проектов. По мнению Анатолия Котова, инвестиционная привлекательность юга России, наличие здесь густой сети автомобильных дорог и широких возможностей использования оптимальных логистических цепочек, несомненно, приведут к значительному росту автомобильных перевозок. Однако для поддержания отечественных перевозчиков необходимо при прочих равных условиях отправлять на их автомобилях как минимум 50% грузов — для тех же инфраструктурных проектов и строек к Чемпионату мира по футболу 2018 года, подчёркивает Олег Татарченко. «Тогда мы увидим реальное импортозамещение, да и налоги останутся в стране», — полагает г-н Татарченко. ■

ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ



Морские, железнодорожные и автомобильные перевозки по Крыму, по России, по всему миру

телефон в Новороссийске

+7 (928) 440-56-77

телефоны представительства в Севастополе:

(0692) 546-003

+7 (921) 424-93-26

➔ грузоперевозки от двери до двери

➔ перевозка опасных, негабаритных и тяжеловесных грузов

➔ таможенное оформление

➔ страхование груза

реклама

(812) 740-62-39

mangust.spb.ru

Антон Ельников

Автопарки нуждаются в поддержке

Российские и европейские автопарки стремятся оптимизировать свои расходы, однако вынуждены идти при этом различными путями

Разница в работе автоперевозчиков с издержками связана как с законодательной базой, так и с теми реальными условиями, в которых работают компании. И если европейские участники рынка грузоперевозок с оптимизмом смотрят в будущее, то российские в силу ограниченности инструментария по уменьшению издержек настроены весьма скептически. О результатах недавнего опроса руководителей автотранспортных предприятий в России и Евросоюзе и инструментах экономии в складывающихся сегодня условиях рассказывает директор по коммуникациям и связям с общественностью российского подразделения компании Goodyear **Инна Селиванова**.

Перевозчики в кругу проблем

— *Какие проблемы, по мнению компании Goodyear, сегодня наиболее остро стоят перед автоперевозчиками в России?*

— Есть несколько вопросов, которые актуальны для автопарков. Опрос почти 85 топ-менеджеров автопарков РФ показал, что на возможность стабильного развития и увеличения прибыли транспортных компаний наиболее негативное влияние оказывают рост стоимости топлива и плохое состояние дорог. И это при том, что сегодня 91 процент автопарков стараются контролировать расход топлива своих автомобилей. Хотя это далеко не единственная проблема. Например, вопрос поиска и удержания водителей важен для каждого второго автопарка в России.

— *Подобный опрос проводился компанией и в странах Евросоюза. Насколько данные опросов различаются для этих стран? Какие проблемы актуальны для европейских перевозчиков?*

— Компания Goodyear в этом году провела опрос почти 600 менеджеров автопарков в девяти европейских странах — Бельгии, Франции, Германии, Италии, Люксембурге, Нидерландах, Польше, Турции и Великобритании. Исследование включало 24 вопроса и показало, что негативное влияние на возможность стабильного развития и увеличения прибыли транспортных компаний оказывают законодательные ограничения. Именно этот фактор чаще всего упоминался менеджерами во время опроса, помимо цен на топливо. Особенно большое воздействие такие ограничения оказывают на небольшие компании — представители четверти автопарков, состоящих из 20–50 тягачей, утверждают, что законодательство для них является самой большой проблемой после цен на топливо. И, конечно, одним из важных вопросов в Европе остаётся поиск и удержание персонала. Средний возраст водителей постепенно растёт, и эта проблема в Европе в ближайшие годы будет только усугубляться.

— *А как аналогичный опрос проводился в России? Сходятся ли представители автопарков в Европе и в России в описании и путях решения своих проблем? Ведь условия, в которых работают грузоперевозчики в России и за рубежом, достаточно сильно отличаются...*



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ

— В России он проходил с 25 августа по 1 сентября в форме телефонного интервью и включал 8 вопросов с вариантами ответа. Всего ответы дали представители 85 автопарков. Действительно, данные исследования в странах ЕС лучше отражают тот факт, что европейская индустрия дорожных грузоперевозок готова инвестировать в собственное будущее. Явное отличие состоит и в том, что большинство транспортных компаний в ЕС поддерживают амбициозные планы Евросоюза по снижению вредных выбросов. 76 процентов компаний обучают своих сотрудников экономичному с точки зрения расхода топлива вождению, более половины компаний стараются использовать самые экономичные грузовики. Но и в России, несмотря на более мягкое законодательство, автопарки стараются экономить топливо — причём гораздо больше, чем европейцы. В большинстве случаев вводятся нормативы для водителей: по этому пути идут 83 процента автопарков России — против в среднем 72 процентов в странах ЕС. Но надо отметить, что в Европе непосредственный контроль за расходом топлива за счёт более широкого распространения высокоточных систем мониторинга ведётся точнее, чем в России.

Европейские решения против российского пессимизма

— *Достаточно ли, по мнению игроков рынка, мер, предпринимаемых самими автопарками? Может ли государство как-то повлиять на эффективность грузоперевозок?*

— Грузоперевозчики в Европе самостоятельно инвестируют в будущее, но при этом они с нетерпением ждут, что Евросоюз сыграет свою роль в поддержке индустрии. Учитывая то влияние, которое на эффективность грузоперевозок оказывает состояние дорог, 68 процентов компаний хотят ви-

деть инвестиции, направленные именно на ремонт дорог. Свыше половины компаний поддерживают инициативу использования более экологичного транспорта, а также инвестирования в исследования аэродинамики и разработку энергосберегающих шин (60 процентов). Также они поддерживают возможность легального использования большегрузных тягачей по всей Европе (с этим утверждением согласны 51 процент опрошенных). Подавляющее большинство компаний (68 процентов за, 14 против) ждут гармонизации дорожного законодательства.

— У российских перевозчиков похожие настроения?

— Во многом взгляды представителей отечественных автопарков отличаются от европейских. Особенно это касается вопроса о том, насколько можно сократить расход топлива в ближайшие пять лет. Только один процент российских бизнесменов оптимистично смотрит на экономию на уровне в 20 процентов, а 10 процентов опрошенных и вовсе считают такое сокращение невозможным. В Европе же 19 процентов представителей автотранспортных компаний надеются сократить использование топлива на 20 процентов.

— Что европейские менеджеры говорят об экологических стандартах? Ведь законодательство в этой сфере довольно значительно влияет на ситуацию в отрасли.

— По нашим данным, которые, в частности, привёл и вице-президент по коммерческим шинам компании Goodyear по Европе, Ближнему Востоку и Южной Африке Мишель Рзонзеф, транспортные компании не только не возражают против инициативы Европейского Союза сократить выбросы углекислого газа, но и понимают необходимость стать ещё более эффективными с точки зрения потребления топлива и ещё более дружелюбными по отношению к окружающей среде. Предполагается, что как только новоизбранные Европейский парламент и Коллегия европейских комиссаров соберутся вместе, мы постараемся обратить их внимание на основные проблемы, с которыми сталкивается индустрия грузоперевозок. Ведь очень важно, чтобы режим регулирования поддерживал компании в их стремлении становиться всё более стабильными в своём развитии. 14 октября все эти проблемы обсуждались на симпозиуме компании Goodyear в Брюсселе, который был посвящён будущему автотранспорта и развивал тематику предшествующего форума 2012 года, где главной темой была топливная эффек-



Стоимость топлива является самым важным экономическим фактором для российских и европейских грузоперевозчиков

Какая из перечисленных проблем оказывает наибольшее влияние на ваш бизнес? Отметьте два наиболее значимых для вас пункта



■ Наём и удержание квалифицированных водителей
■ Стоимость топлива
■ Ужесточение норм и правил грузоперевозок

Источник: данные компании Goodyear

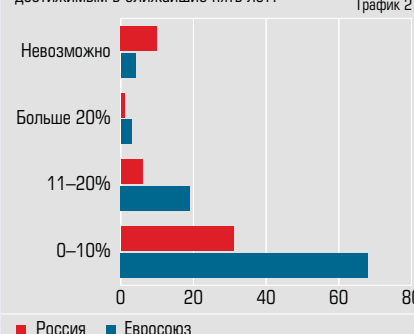
тивность. На симпозиуме этого года собрались ключевые политические фигуры со всей Европы, лидеры индустрии грузоперевозок, представители автопарков.

— Стабильность развития автоперевозок в сегодняшней ситуации жёстко завязана на стоимость топлива. Какие решения могут применяться автопарками для снижения издержек в условиях, когда цены на горючее растут довольно ощутимыми темпами?

— В таких условиях эффективными являются меры по снижению операционных расходов, в том числе за счёт подбора энергосберегающих шин, оптимально отвечающих специфике развития в сложных экономических условиях. Ведь качество шин, наравне с качеством дороги, настройкой подвески, распределением груза и мониторингом расхода топлива, оказывает серьёзное влияние на издержки. Отвечая на запросы рынка в новых усло-

Возможность снизить расход топлива кажется невозможной в каждом десятом российском автопарке

Какой уровень экономии топлива АТП вы считаете достижимым в ближайшие пять лет?



■ Россия ■ Евросоюз

Источник: данные компании Goodyear

виях, компания Goodyear разработала новые линейки грузовых шин KMAX и FUELMAX. Они способствуют, соответственно, увеличению пробега и снижению расхода топлива, что показали наши сравнительные тесты. Новые шины отвечают насущным требованиям транспортных компаний: по сравнению с предыдущим поколением шин, они предлагают увеличенный на 35 процентов ресурс пробега на ведущей оси и сниженное на 10 процентов сопротивление качению. Особенность этих шин — не только в увеличении пробега и сокращении потребления топлива, но и в их универсальности, а также в высоких сцепных свойствах на зимней дороге даже в самых сложных погодных условиях. Все эти преимущества очевидны, равно как и польза, которую принесёт выбор этого решения владельцам бизнеса.

— Какие дальнейшие исследования рынка автоперевозок намерена предпринять компания?

— Цели компании Goodyear в этой сфере — инвестировать в достоверные сведения, в новое мышление, которые способны помочь сформировать будущее автоперевозок в странах ЕС и в России. ■

Татьяна Кислица, Людмила Шаповалова

Стратегия для пустого места

Ростовская область почти катастрофически отстаёт в развитии ИТ-отрасли — прежде всего из-за отсутствия соответствующих кадров. Эту проблему призвана решить региональная ИТ-стратегия, которую донское минсвязи взялось разрабатывать вместе с ЮФУ и профессиональным сообществом. Одним из ключевых проектов, призванных усилить кадровое обеспечение отрасли, должен стать региональный ИТ-парк «Южный».

Инициатива по созданию ИТ-стратегии, как это часто бывает, пришла сверху. Федеральное правительство, озаботившееся созданием подобного документа на всероссийском уровне, разослало в регионы рекомендации заняться тем же. В Ростовской области ответственность за исполнение была возложена на региональное министерство информационных технологий и связи, которое попыталось в локальном масштабе спроецировать федеральный вектор развития ИТ-отрасли.

Административное техзадание

На первом этапе создания донской ИТ-стратегии была сформирована рабочая группа, в которую вошли представители бизнеса, образования и госслужащие. Обсуждение проекта стратегии велось на форуме Совета конструкторов ИТ-систем — общественной организации, в последнее время активно взаимодействующей с региональным минсвязи. Само по себе это серьёзное достижение: по словам генерального директора компании RnDSoft, члена Совета конструкторов **Романа Забродина**, до назначения на должность областного министра связи **Германа Лопаткина** диалог между этим ведомством и ИТ-сообществом отсутствовал вообще. По итогам дискуссии было разработано техническое задание рекомендательного характера, в конкурсе на его реализацию победил ЮФУ, конкурировавший с РИНХом (представители последнего вуза, впрочем, были привлечены к разработке документа).

По утверждению пресс-службы донского минсвязи, «ИТ-стратегия Ростовской области должна содержать оценку ресурсного обеспечения, необходимого для её реализации, определение каче-

ственных и оценочных показателей, а также сроков и источников финансирования. Должна быть проведена оценка и обоснование объёмов финансовых средств регионального бюджета, необходимых для её реализации, примерных объёмов средств, привлечённых из других источников, включая бюджет Российской Федерации и внебюджетные источники».

С этим связаны и те шаги, которые необходимо сделать представителям власти. «К 2020 году о качестве оказания госуслуг граждане должны судить не по очередям в ведомствах, а по прозрачности их работы, удобству интерфейсов, оперативности ответов на электронные запросы и их качеству, — считает директор ростовского интерактивного агентства «Вебпрактик» **Александр Букуров**, также входящий в Совет конструкторов. — Для этого мало формально составить график внедрения ИТ-решений в госсекторе: важно научить чиновников взаимодействовать с этими системами и связать их мотивацию с понятными показателями качества работы этих систем».

Кадровые бреши

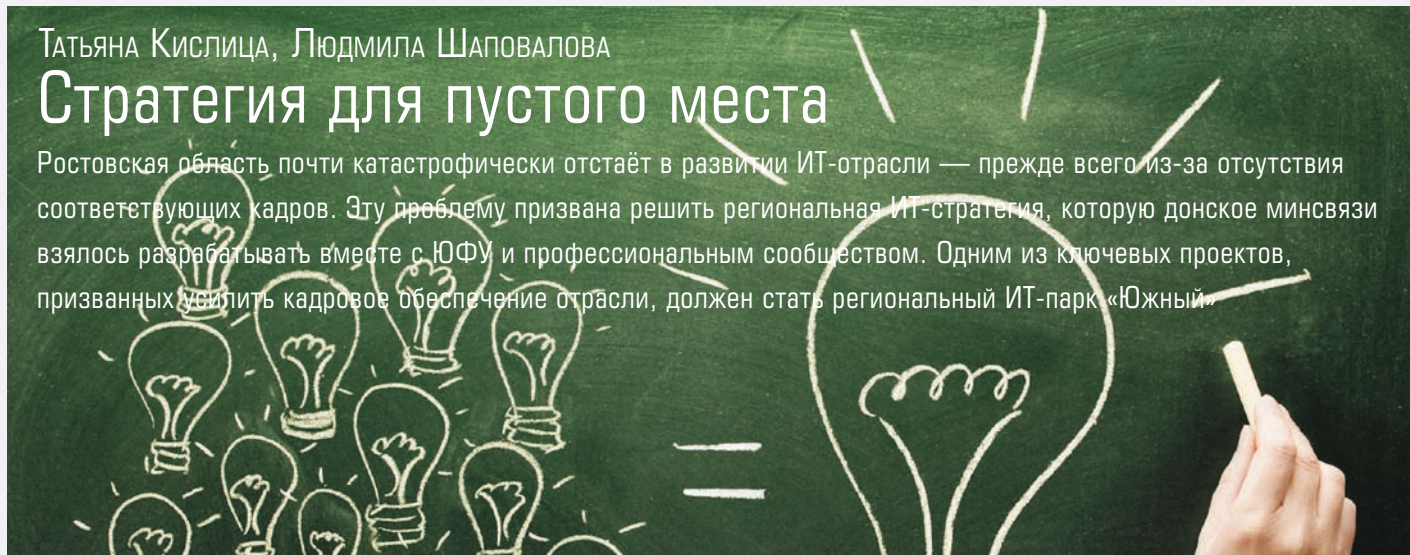
Однако, помимо базовых задач информатизации государственных услуг и обеспечения широкополосного доступа в интернет в малых населённых пунктах, у региональной ИТ-стратегии есть и ещё одна, не менее значимая цель. Речь идёт о развитии предприятий сферы ИТ как таковых, поскольку сегодня эта отрасль занимает ничтожно малое место в экономике региона. Безусловно, в Ростовской области есть отдельные примеры успешного развития ИТ-отрасли. Например, в Таганроге на данный момент функционируют не менее 100 ИТ-компаний; в большинстве своём это субъекты малого бизнеса, ведущие собственные разработки софта

и изделий и сотрудничающие с крупными местными промпредприятиями типа ТАНТК им. Бериева. Но в целом по отрасли картина отнюдь не радостная.

Для сравнения: сегодня крупная ИТ-компания для Ростовской области — это 45–50 человек в штате, в то время как для Москвы соответствующий средний показатель — 300–500 человек. И здесь на первый план выходит вопрос источника кадров для этих перспективных направлений: сегодня в регионе их в достаточном количестве попросту нет. Поэтому одна из важнейших задач ИТ-стратегии, помимо чисто административных вопросов, — прописать шаги, необходимые для расширения поля деятельности в этой отрасли.

Кадровые проблемы, уверен **Александр Букуров**, есть практически во всех сегментах ИТ: от веб-разработки до аутсорсинга и электронной коммерции. Причём дело скорее не в количестве, а в качестве. Виной тому — высокие темпы роста отрасли ИТ в регионах при медленной реорганизации учебного процесса даже в крупнейших вузах. Несмотря на то, что многое здесь зависит от самого обучающегося, его мотивации и вложения сил, в любом случае часть ответственности ложится на плечи учебного заведения, будь то колледж или вуз.

На данный момент, отмечают региональные эксперты ИТ-рынка, поставщиками хороших специалистов для отрасли являются ЮФУ (факультет математики, механики и компьютерных наук и Инженерно-технологическая академия, бывший ТРТУ), ДГТУ и Ростовский колледж связи. Но программы, по которым обучаются студенты, не подходят под требования работодателей. Немногие, например, перешли на стандарты программирования 3 поколения (языки программирования, которые не зависят от аппаратного



обеспечения). Кроме того, есть специальности, которым в России просто не учат — например, тестировщик программного обеспечения.

«Чтобы изменить учебный план образовательного учреждения, нужна поддержка руководителей, — констатирует Роман Забродин. — В вузах в большинстве случаев до ректора невозможно достучаться: нас обычно отправляют к завкафедрой или проректору, но с такими инициативами связано огромное количество процедур и проблем». Пока что единственное образовательное учреждение Ростовской области, готовое к такому диалогу, — это Колледж связи, где Совет конструкторов ИТ-систем запустил пилотный курс, позволяющий выпускникам получить квалификацию веб-технолога.

«Мы не готовим специалистов исключительно под себя, — подчёркивает Роман Забродин. — Многие компании при сотрудничестве с учебными заведениями работают с большой группой студентов, чтобы в итоге взять на работу двух или трёх. А образование, которое они дают, зачастую бывает заточено под их собственный специфический продукт, поэтому выпускник потом может оказаться не у дел». Именно эту трудность сейчас хочет преодолеть Совет конструкторов, и в качестве механизма её разрешения предложен проект создания в Ростовской области собственного ИТ-парка, который должен открыться в ближайшее время.

Парк для кадров

На сегодняшний день в России создано более 10 технопарков, специализирующихся на информационных технологиях. На юге России такие структуры появились уже в нескольких регионах, в том

числе в тех, которые далеко не блещут экономическими показателями. Например, в прошлом году при поддержке группы «Сумма» дагестанского бизнесмена **Зиявудина Магомедова** в Махачкале был создан ИТ-парк Plug&Play, а в нынешнем феврале ИТ-парк «Алания» открылся во Владикавказе. Прошлой весной аналогичный проект запустили в Краснодаре, что, надо думать, послужило дополнительной мотивацией для ростовского ИТ-сообщества и регионального правительства.

«На сентябрьском заседании Совета конструкторов было два предложения, — рассказывает Роман Забродин. — Первое — создать бренд “ИТ-на-Дону”. А второе — создать ИТ-парк. Чем мы хуже Казани и Краснодара? Тем более что мы располагаем инфраструктурой, людскими ресурсами, образованием, у нас всё есть».

Ростовский ИТ-парк «Южный» планирует начать работу в октябре. Уже известно его местонахождение: один из бизнес-центров в исторической части Ростова-на-Дону. Территория парка составит тысячу квадратных метров — по замыслу создателей, это обеспечит возможности для проведения мероприятий с охватом в 300-400 человек. Компания, курирующая создание парка, ОАО «Региональная корпорация развития», подписала в сентябре контракт с региональным министерством связи.

Сейчас в Ростовской области существуют и другие постоянные площадки для продвижения ИТ-проектов. Эту функцию выполняют прежде всего частные бизнес-инкубаторы (например, ООО «Инновационные системы»), а также различные отраслевые мероприятия наподобие конкурса «Стартап года» или недавно стартовавшего губернаторско-

го конкурса ИТ-проектов. Предполагается, что парк «Южный» тоже будет работать в качестве ИТ-инкубатора, выполняя при этом роль инвестора для наиболее перспективных стартапов.

«Если у вас есть жизнеспособная и интересная идея и вы проходите конкурс, то вам даётся три месяца, а ваша команда становится резидентом инкубатора, — поясняет Роман Забродин. — Её участники изучают маркетинг, финансы и так далее — всё заточено на создание минимального жизнеспособного прототипа. И если по итогам трёх месяцев проект работает, то ему даётся дополнительное финансирование». Инвестиции планируются привлекать из ФРИИ (Фонда развития интернет-инициатив) и других фондов, в том числе федеральных, с которыми представители парка собираются заключить соглашение.

Ещё одна цель парка — популяризировать ИТ-специальности и объединить вокруг себя все микросообщества города в рамках организуемых на площадке встреч, семинаров и коворкингов. «Одной из важных составляющих деятельности парка станет координация работы с образовательными учреждениями, — говорит Александр Букуров. — Экспертный совет ИТ-парка планирует плотное взаимодействие с профильными кафедрами по формированию образовательных программ, которые больше всего востребованы рынком». Перспективы проекта его инициаторы оценивают вполне оптимистично. «Появляются идеи, появляются люди, которые их реализуют, появляются деньги и налоги, которые идут в региональный бюджет. У нас есть всё для этого, надо только начать работать», — убеждён Роман Забродин. ■

КОНГРЕССНЫЙ ЦЕНТР «ВЕРТОЛЭКСПО»
МЕСТО, ГДЕ ЛЮБОЕ СОБЫТИЕ
СТАНЕТ ЗНАКОВЫМ

12 КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛОВ ОТ 30 ДО 1500 ЧЕЛОВЕК

«Бизнес-Октябрь»

С 1 по 30 октября 2014 года

При бронировании и проведении мероприятий
на несколько дней на 2-ой и последующие дни
скидка на аренду зала 30%

ВЕРТОЛ
ЭКСПО
КОНГРЕССНЫЙ ЦЕНТР

пр. М. Нагибина, 30
Тел. (863) 268-77-67, (863) 268-77-43
www.vertolhotel.ru



реклама

Антон Маслаков ИТ жаждут протекции

На недавней встрече представителей ИТ-сообщества в Сочи выяснилось, что об импортозамещении в этой сфере пока можно только мечтать. Сегодня мнения власти и бизнеса о том, как поддерживать эту отрасль, диаметрально противоположны

Конференция «Взгляд в электронное будущее», организованная компанией «Ростелеком», стала важной площадкой для диалога между представителями власти и ИТ-индустрии. Поводом для дискуссии оказалась инициатива Минкомсвязи РФ по созданию фонда поддержки отечественного ПО. Предложение главы министерства **Николая Никифорова** в адрес президента страны перевело тему импортозамещения в плоскость телекоммуникаций и ИТ-бизнеса.

Эта проблема актуальна как для России в целом, так и для южных регионов страны, где, несмотря на наличие нескольких профильных вузов, занимается инициацией ИТ-проектов попросту некому (см. материал «Стратегия для пустого места» на стр. 42). И если власть пытается действовать в этой сфере по привычной схеме государственного стимулирования, то бизнес заявляет о необходимости протекционистской политики в области информационных технологий.

С поддержкой и без

«Время сложное: санкции, денег в отрасли не так много, как пять лет назад», — описывает состояние бизнеса в среде информационно-компьютерных технологий в России советник спикера Совета Федерации **Руслан Гаттаров**. Условия, в которых существует российская ИТ-индустрия, претерпели значительные изменения — за последние пять лет, по оценке представителя Совфеда, доля законодательных инициатив в области высоких технологий значительно возросла. Но взаимодействие власти и бизнеса, занимающегося высокими технологиями, развивается не так успешно, хотя, как считает заместитель министра связи и массовых коммуникаций **Олег Пак**, ведомство ещё несколько лет назад предприняло несколько важных шагов для поддержания отечественных ИТ-предпринимателей.

Одним из шагов в этом направлении должно стать создание официального реестра отечественного ПО. И хотя ещё



Президент компании «Ростелеком» Сергей Калугин (в центре) считает, что внимание правительства и крупных компаний к вопросам импортозамещения открывает перед отечественными ИТ-компаниями новые возможности

не вполне ясно, какие дополнительные возможности в конечном итоге получат российские производители от этой инициативы, всё же этот шаг оценивается российскими предпринимателями благосклонно.

Однако многие шаги, предпринимаемые властью для поддержания отрасли, например, упомянутая инициатива главы Минкомсвязи, вызывают как минимум недоумение у представителей российских ИТ-компаний. Так, генеральный директор компании InfoWatch **Наталья Касперская** считает, что введение налога для отечественных производителей ПО окажется губительным для российских компаний, которые и так работают в условиях жесточайшей конкуренции с западными производителями, а теперь будут вынуждены перечислять значительную часть своих средств в соответствующий фонд, механизм перераспределения средств из которого пока остаётся туманным.

А вот председатель совета директоров ГК «Ай-Ти» **Тагир Яппаров** возражает коллегам, говоря, что использование государственного финансирования в сфере высоких технологий делает невозможным создание конкурентоспособного продукта. «При государственном финансировании заключается госконтракт на три года, в его рамках обозначается результат, который должен быть на выходе, — сопоставляет механизмы госфинансирования с требованиями ИТ-отрасли г-н Яппаров. — А при современных разработках в ИТ происходит еженедельная корректировка целей, технологии и методы динамично меняются.

В итоге достигается совсем другая цель, и это считается естественным в нашей отрасли при создании конкурентоспособного продукта. Если же при работе по госконтракту через три года сдать не то, что написано в техническом задании, то вы все понимаете, чем это закончится. Поэтому приходится сдавать то, что прописано в ТЗ». И пока очевидная разница в понимании механизмов реализации поставленных задач чиновниками и участниками рынка приводит лишь к большему отставанию России в области высоких технологий.

Условно отечественная

«Тотальная зависимость от импорта — это реальная угроза, и неважно, будет она реализована или не будет. Так или иначе, невозможность сохранять цифровой суверенитет на собственном пространстве всегда чревата различными неприятностями, начиная от вирусов и заканчивая возможностью полного отключения инфраструктуры», — заявила на круглом столе, посвящённом теме импортозамещения, Наталья Касперская. Эту точку зрения в той или иной степени разделяют все представители российской ИТ-отрасли. Но если создание площадок для производства собственного оборудования, по мнению большинства ИТ-предпринимателей, — это дело не одного года, то воспроизвести среду для создания конкурентоспособного ПО можно в течение ближайших лет.

«У нас есть весь набор отечественного программного обеспечения, от защиты от вирусов до операционных систем», —

заявил президент некоммерческого партнёрства «Российская ассоциация свободного программного обеспечения» **Александр Жмурко**. Впрочем, эту операционную систему можно считать отечественной только условно, так как основой для неё служит свободное программное обеспечение на основе Linux. «Но центр разработки и люди, контролирующие код, когда мы говорим об этих операционных системах, находятся здесь, в России, — объясняет г-н Жмурко. — И если случится какой-то страшный апокалипсис и у нас на границе отрубят кабель с интернетом, это позволит продолжать развивать полноценную операционную систему».

Впрочем, критической необходимости в полностью независимой от достижений мирового программирования системе не существует, более того, наличие общих разработок позволяет не отставать от других стран. Проблема скорее заключается в том, что все эти решения не производятся в промышленных масштабах. Отсутствие крупных заказчиков и широкого круга потребителей, которые согласны работать на этом ПО, в свою очередь, исключает возможность полноценного сбора информации об ошибках и их устранения.

Медленный сценарий

Отказ мировых производителей ПО от российского рынка (при всей неправдоподобности и катастрофичности такого развития событий), возможно, и позволил бы российским ИТ-компаниям изменить ситуацию в свою пользу, но до сих пор всё происходит как раз наоборот. Иллюстрацией служит тот факт, что, по оценкам руководителей отечественных ИТ-компаний, в России сегодня работает около 200 тысяч программистов. Эта цифра оценивается специалистами как очень скромная для страны, претендующей на какие-либо достижения в сфере информационных технологий. Резкий скачок спроса на профессионалов в отрасли в последний год, по словам руководителей компаний, уже привёл к тому, что московские программисты получают зарплаты, сопоставимые с зарплатами европейских коллег, а сами компании вынуждены нанимать программистов в странах ближнего и дальнего зарубежья.

И всё же даже в таких условиях российские ИТ-компании находят свои ниши и производят конкурентоспособный продукт. «Если индустрия славится ценой, то мы — умением решать сложные задачи», — описывает специфику

позиционирования российских производителей Тагир Яппаров. Несколько российских компаний вполне успешно продают свою продукцию как на внутреннем, так и на международных рынках, хотя российский потребитель пока остаётся основным для большей части игроков с отечественной пропиской. Российские производители ПО при всём демонстрируемом пессимизме в оценках конкурентной среды занимаются планомерным развитием и вкладываются в новые проекты.

Развитие российского рынка ИТ необходимо осуществлять последовательно и постепенно, считает и президент компании «Ростелеком» **Сергей Калугин**. По его словам, целью компании является использование как минимум 30% отечественного ПО и оборудования. «Национальный оператор не может не иметь своего фрагмента сети, построенного на национальном оборудовании, которое управляется национальным программным продуктом», — считает г-н Калугин, уточняя, что оборудование на сегодняшний день не является самой важной составляющей, так что в свете подобных планов «Ростелекома» широкое поле для деятельности открывается именно перед отечественными ИТ-компаниями ■

**ГРАНДИОЗНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
НА ИНТЕРНЕТ-ВЕРСИЮ
ГАРАНТ *азро***



НОВАЯ ИНТЕРНЕТ-ВЕРСИЯ ГАРАНТ — надёжный помощник для вашего бизнеса

ООО «Гарант-Сервис-Ростов», крупнейший официальный представитель компании «Гарант» на территории Ростовской области, выводит на рынок новейшую разработку — интернет-версию системы ГАРАНТ. Это комплексное решение практических вопросов, ежедневно возникающих в деятельности каждой организации, компромисс между крайней осторожностью и необходимостью оптимизировать расходы бизнеса.

В новой версии системы ГАРАНТ содержатся только практическая информация и проверенные решения для руководителей, бухгалтеров, юристов и специалистов по кадрам. А ещё выверенные советы — когда стоит идти на поводу у налоговой инспекции и других проверяющих органов, а когда занимать жёсткую позицию и не платить лишнего. При этом с нами постоянно сотрудничают чиновники из Минфина, ФНС, ФПР, ФСС и других органов государственной власти.

Новая интернет-версия системы ГАРАНТ позволяет:

- оптимизировать расходы организации на информационно-правовое обеспечение;
- законно экономить на налогах и взносах;
- быть уверенным, что сотрудники организации принимают верные решения;
- консультироваться с ведущими юристами и аудиторами федерального уровня;
- обезопасить свой бизнес от некорректных действий проверяющих органов;
- при подключении системы с 1 по 30 октября вас ждут очень выгодные условия.

Осенью 2014 года компания «Гарант» стала лауреатом ежегодной национальной премии «Компания № 1» с присуждением звания «Надёжный бизнес-партнёр».

Основными критериями премии являются высокая эффективность, деловая надёжность и социальная значимость бизнеса, сочетание стабильного положения на рынке и интенсивного развития. В экспертном анализе были использованы официальные данные Федеральной службы государственной статистики, рейтинговых агентств и средств массовой информации.

Лауреатами бизнес-премии в разные годы становились компании «Российские железные дороги», «Газпром-нефть», ВР, ракетно-космическая корпорация «Энергия» имени С.П. Королёва, «НПП «Радиосвязь»», КамАЗ и другие.



СЕРГЕЙ СЕМЁНОВ

Проблема не в одном ДТП



В Ростовской области за последний месяц произошло сразу несколько резонансных ДТП, причиной которых стал алкоголь. 21 сентября в Ростове бронированный армейский автомобиль «Тигр», в котором, как утверждают СМИ, находилось несколько военнослужащих-контрактников, протаранил десяток машин, погибли два человека. Судя по показаниям очевидцев, и водитель «Тигра», и его спутники были в стельку пьяны. А 27 сентября чиновник областного правительства и бывший судья Валерий Будаев на своём внедорожнике въехал в торговый павильон в переулке Крепостном, где в этот момент находился вместе с супругой профессор ЮФУ Владислав Смирнов, который от полученных травм позже скончался в городской больнице. Видеозапись, выложенная очевидцами в YouTube, не оставляет сомнений — в момент аварии Будаев был пьян и неадекватен.

Последнее дело вызвало необычайный резонанс, незаурядная личность погибшего — одного из лучших донских краеведов — заставила внимательнее взглянуть в проблему и её контекст. На случившееся довольно жёстко отреагировали и власти региона. Уже через день после ДТП на правительственном совещании губернатор Василий Голубев разразился гневной тирадой, пообещав «расследование по полной программе», а виновному — «ответственность на полную катушку». Особый акцент Голубев сделал на том, что Будаев был нетрезв, однако, рассчитывая на свои связи и высокую должность, отказался от медицинского освидетельствования.

В результате Будаев был тут же уволен из отдела судебной и договорной работы, а его теперь уже бывший начальник Евгений Осыченко добровольно пришёл на специально собранный по этому случаю круглый стол ростовских СМИ, где ему задавали довольно острые, хотя и не всегда корректные вопросы. Чуть позже региональная квалификационная коллегия судей лишила Будаева статуса судьи в отставке, а представитель регионального Следственного Комитета Галина Гагалаева публично пообещала, что никакие статусы не помогут Будаеву избежать ответственности в случае, если его вина будет доказана.

Огромную волну подняли те, кого учил погибший Смирнов — журналисты и руководители большинства ростовских СМИ. Хотя губернатор сразу же взял расследование дела Будаева под свой личный контроль, журналисты также выступили с официальным обращением, в котором пообещали пристально следить за его ходом.

Уникальность ситуации ещё и в том, что в сюжете с VIP-нарушителем присутствует и VIP-пострадавший. Покойный Владислав Смирнов был известным учёным, автором десятков книг, и высокопоставленных знакомых у него, пожалуй, было немногим меньше, чем у того же Будаева. А учитывая то, что за многие десятилетия преподавательской деятельности через университетские курсы Смирнова прошли тысячи студентов, многие из которых впоследствии заняли значимые должности, трудно представить, чтобы это дело «замолчали».

Похоже, что Валерию Будаеву и правда будет трудно избежать наказания, но очень не хотелось бы, чтобы всё свелось

к сюжету о том, как «проклятая власть давит свой народ». Ведь на дорогах России давно идёт необъявленная война: по официальной статистике, только в прошлом году в ДТП погибло более 27 тысяч человек. Ростовская область в этой кровавой жатве — на «почётном» третьем месте: за пять месяцев 2014 года в регионе погибли 278 человек, больше — лишь в Московской области (538 человек) и Краснодарском крае (411 человек). В прошлом году донская госавтоинспекция отчиталась о снижении количества ДТП на 7%. При этом почти вдвое — со 168 до 264 — выросло число аварий, произошедших по вине нетрезвых водителей: в этих ДТП были убиты — по-другому в данном случае и не скажешь — 124 человека, ещё 301 получил тяжёлые травмы.

У этой дикой статистики, где Россия стоит в одном ряду с банановыми республиками Африки и Латинской Америки, множество причин — начиная с изношенности автопарка и заканчивая пренебрежением ПДД и разбитыми дорогами. Однако пьянство за рулём, которым в равной степени грешат и бывшие федеральные судьи, и военные, и простые работники, выглядит особенно цинично. Российские власти борются с закладывающими за воротник водителями как могут — то введут нулевой уровень промилле, то ужесточат наказание за вождение в нетрезвом виде, то заставят в обязательном порядке по требованию дорожного инспектора дуть в трубочку. Однако традиционное русское разгильдяйство и атрофированное чувство самосохранения довольно значительной части автовладельцев пока берут верх, и число «пьяных» ДТП неуклонно растёт.

Донской губернатор проблему с общей ситуацией на дорогах области прекрасно осознаёт, иначе трудно объяснить то, что, возглавив комиссию по обеспечению безопасности дорожного движения при региональном правительстве, он фактически сам себя назначил ответственным за неё. И в случае с Будаевым Василий Голубев продемонстрировал ясный посыл: власть готова бороться с преступниками, садящимися в автомобиль и столь явно пренебрегающими законом, какое бы положение они ни занимали. Первый результат в этом процессе уже есть: бывший депутат гордумы Ростова Дмитрий Островенко, совершивший три года назад в пьяном виде ДТП со смертельным исходом прямо в центре города, был осуждён на 4 года 8 месяцев колонии-поселения. Этот приговор может показаться «вегетарианским», но ведь ещё несколько лет назад такое дело могли бы просто спустить на тормозах.

И сейчас, когда против VIP-нарушителей поднялась волна народного гнева, появилась реальная возможность привлечь общественное внимание к страшной статистике ДТП. Журналисты, общественные деятели, активисты, конечно, должны следить, чтобы высокопоставленные персоны не уходили от ответственности. Но этого мало — они могли бы подключиться к работе ГАИ по снижению аварийности на дорогах (о чём, кстати, полицейские сами просят), участвовать в работе правительственной комиссии, создать свой общественный совет, наконец, привлекать к этой теме внимание читателей и зрителей не только тогда, когда под колеса попадает не простой смертный, а известный профессор. ■

23 октября
2014
Краснодар

ул. Мира, 34
конференц-зал ОАО «Крайинвестбанк»

организатор

ЭКСПЕРТ ЮГ

генеральный партнёр

**КРАЙ
ИНВЕСТ
БАНК**

межрегиональная конференция

БАНКИ В ЭКОНОМИКЕ ЮГА РОССИИ

предпосылки проведения

Исследование банковского сектора, выполненное рейтинговым агентством «Эксперт РА», показывает, что возможности экстенсивного роста для банков резко сужаются. Этот период — пора испытаний для региональных банков, поскольку сама ситуация располагает к концентрации активов крупными банками. В ближайшее время банковский бизнес ждет перенастройка бизнес-моделей, в ходе которой предстоит научиться эффективнее работать с рисками, активизировать работу с МСБ, освоить новые технологии, повышающие эффективность бизнеса.

цель конференции

В кругу первых лиц банков Южного федерального округа и представленных в регионе филиалов инорегиональных банков, представителей регулирующих органов, независимых экспертов рынка, руководителей компаний крупного, среднего бизнеса обсудить текущее состояние банковского сектора юга России, региональные стратегии федеральных и региональных банков на ближайшую перспективу.

основные вопросы для обсуждения

«Макроэкономическая ситуация и работа банков над собой»

- Какими в 2015 году будут драйверы банковского рынка?
- Каковы будут стратегии малых банков на фоне укрупнения банковской системы в стране?
- Каковы маркетинговые стратегии привлечения клиентов в регионе?
- Какова роль информационных технологий в развитии банков?

«Роль банков в экономике региона»

- Как не допустить торможения инвестиционной активности бизнеса в условиях негативной макроэкономической конъюнктуры?
- Как изменились требования банков при кредитовании бизнеса?
- Как создать условия для финансирования приоритетных инвестиционных проектов региона?
- Каковы прогнозы по кредитованию корпоративного сектора?

выступления предложены

Войлуков Алексей Арнольдович, начальник главного управления Центрального Банка РФ по Краснодарскому краю

Самиев Павел Александрович, заместитель генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА»

Бритвин Сергей Петрович, генеральный директор ОАО «Крайинвестбанк»

Черномаз Сергей Николаевич, сопредседатель ККО «ОПОРА России», заместитель директора представительства Внешэкономбанка в ЮФО

Мусяиченко Андрей Юрьевич, заместитель управляющего Краснодарским отделением Сбербанка России

участники

Топ-менеджеры банков, компаний крупного и среднего бизнеса, работающих на юге России, эксперты, СМИ. Всего — 100–120 человек.

по вопросам партнёрства и рекламы

Наталья Янченко (Ростов-на-Дону), тел. (863) 322-02-12, e-mail: yanchenko@expert-yug.ru

Анжела Иванченко (Краснодар), тел. (861) 253-56-15, e-mail: ivanchenkoa@expert-yug.ru

реклама

31 октября 2014

Ессентуки, ул. Пушкина, 16
санаторий «Русь»



четвёртый
межрегиональный форум
крупнейших компаний СКФО

БИЗНЕС СЕВЕРНОГО КАВКАЗА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: КАК УКРЕПИТЬ ПОЗИЦИИ?

УЧАСТНИКИ ФОРУМА

руководители крупнейших компаний юга России, представители органов власти ЮФО и СКФО, представители ТПП, бизнес-ассоциаций, ассоциаций экономического взаимодействия регионов. Всего — около 200 человек.

В РАМКАХ ФОРУМА —

**ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ
ДИПЛОМОВ ЛАУРЕАТАМ РЕЙТИНГА
«100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СКФО 2014»**

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Пленарное заседание

**Тема: «Как усилить позиции
северокавказского бизнеса
на российском рынке?»**

Панельная дискуссия 1

**Тема: «Как развивать
индустриальные проекты?»**

Панельная дискуссия 2

**Тема: «Что менять
во взаимодействии власти
и инвестора?»**

К ВЫСТУПЛЕНИЮ ПРИГЛАШЕНЫ:

Кузнецов Лев Владимирович, министр по делам Северного Кавказа
Владимиров Владимир Владимирович, врио губернатора Ставропольского края
Фадеев Валерий Александрович, генеральный директор медиахолдинга «Эксперт», председатель экспертного совета Агентства стратегических инициатив
Семёнов Юрий Павлович, вице-президент банка ВТБ
Оболонец Борис Андреевич, президент ТПП Ставропольского края
Сагал Алексей Эдуардович, президент группы «Арнест»
Поляков Владимир Иванович, президент концерна «Энергомера»
Ашинов Сергей Владимирович, генеральный директор компании «Этана»
Азирев Сергей Григорьевич, генеральный директор ОАО НПК «Эском»
Поляков Владимир Иванович, президент ОАО «Концерн Энергомера»
Кулов Сослан Кубадиевич, генеральный директор ВТЦ «Баспик»

ПО ВОПРОСАМ ПАРТНЁРСТВА И РЕКЛАМЫ:

Наталья Янченко, тел. (863) 322-02-12, yanchenko@expert-yug.ru
Анжела Иванченко, тел. (861) 253-56-15, ivanchenkoa@expert-yug.ru

ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ:

Татьяна Красота (863) 322-02-12, krasota@expert-yug.ru